

**UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA**

DIPLOMSKO DELO

GREGOR MARENTIČ

**UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA**

**DIPLOMSKO DELO
GOSPODARSKA RAST V DRŽAVAH V PREHODU**

Ljubljana, november 2001

GREGOR MARENTIČ

IZJAVA

Študent/ka _____ izjavljam, da sem avtor/ica tega diplomskega dela, ki sem ga napisal/a pod mentorstvom

_____ in dovolim objavo diplomskega dela na fakultetnih spletnih straneh.

V Ljubljani, dne _____.

Podpis:

KAZALO

UVOD	1
1. ZAČETNE RAZMERE	3
2. UČINKI TRANZICIJE NA GOSPODARSTVO	4
2.1. PADEC BDP-JA	4
2.2. INFLACIJA	5
2.3. NEENAKOST IN REVŠČINA	7
2.4. NEZAPOSLENOST	8
2.5. FISKALNI PRIMANJKLJAJI	9
3. WASHINGTONSKI DOGOVOR	11
3.1. CILJI TRANZICIJE	11
3.2. POSTOPNOST KORAKOV ALI ŠOK TERAPIJA.....	11
3.3. VIRTUALNA EKONOMIJA	11
4. MAKROEKONOMSKA STABILIZACIJA	13
4.1. INFLACIJA	13
4.2. NAPREDEK NA FISKALNEM PODROČJU	16
4.3. BDP	18
4.4. DEVIZNI TEČAJ.....	19
4.5. PRITOKI KAPITALA.....	20
5. TRGOVINA	23
5.1. TRGOVINA KOT FAKTOR RASTI	23
5.2. POVEZANOST Z EU.....	24
6. STRUKTURNE REFORME IN INSTITUCIONALNE SPREMEMBE	26
6.1. PRIVATIZACIJA.....	31
6.2. RAZVOJ INSTITUCIJ ZA IZBOLJŠANJE TRGA.....	34
7. KAJ NAJBOLJ VPLIVA NA RAST – RAZLAGA RAZLIK MED DRŽAVAMI	36
SKLEP	38
LITERATURA	39
VIRI	40
PRILOGA	41

UVOD

Vzpon in kasneje tudi padec centralno-planskega sistema v državah srednje in vzhodne Evrope velja za enega najbolj pomembnih dogodkov dvajsetega stoletja. Do konca 1980-ih let je centralno-planski sistem pokazal vse svoje slabosti in omejitve. Po padcu Berlinskega zidu so tako države, ki so imele centralno-planske ekonomije, začele s procesom prehoda (tranzicije) k tržni ekonomiji. Rezultat tega so spremembe v gospodarskih strukturah in spremembe v obnašanju potrošnikov in proizvajalcev, čeprav je napredek zelo različen po posameznih državah. Kljub temu da je bilo veliko doseženega, se je izkazal ta proces za veliko težjega, kot se je sprva predvidevalo, pa tudi ukrepi, ki so bili sprejeti, se niso vedno izkazali za pravilne. Še posebno se je premalo pozornosti posvečalo ustanavljanju institucij, ki so potrebne za delovanje tržne ekonomije.

Centralno-planski sistem je pustil precej škodljivih zapuščin. Ena najpomembnejših je bila odsotnost institucionalne in zakonske infrastrukture za operacije tržno usmerjene ekonomije. Pomembna je tudi odsotnost dobro definiranih lastninskih pravic, zakonodaje, ki bi urejala vstop in izstop privatnih podjetij, finančnih trgov, komercialnega bančnega sistema, odprtega trga delovne sile in davčnega sistema, ki bi bil tržno usmerjen. Po definiciji pomeni centralni plan masovno direktno vmešavanje države v ekonomsko odločanje. Odsotnost tržnih signalov o relativni redkosti inputov in outputov je pripeljala do zelo izkrivljenih relativnih cen in izkrivljene proizvodnje strukture. Ideološko zatrt profitni motiv je zmanjšal inovacije, kar je prispevalo k večanju tehnološkega prepada med centralno-planskimi ekonomijami in naprednimi tržnimi ekonomijami. Politična nagnjenost k avtarkiji v okviru CMEA (Council of Mutual Economic Assistance) je izničila potencialne koristi od globalne mednarodne trgovine. Posledica tega je bila odsotnost domačega sistema cen, ki bi signaliziral relativno redkost, zato je bilo za države težko ugotoviti njihove prave mednarodne komparativne prednosti. Centralno-planske ekonomije so sicer zmanjšale razliko do naprednih tržnih ekonomij s pomočjo pospešene industrializacije, vendar je v povojnem času njihova relativna uspešnost padala, če primerjamo BDP per capita (p.c.) ali pa mednarodno konkurenčnost. Ker so bile razne reforme neuspešne, je to pripeljalo do nevzdržnih fiskalnih primanjkljajev in monetarnih nestabilnosti.

Razlogov za ukrepanje je bilo torej več kot dovolj. Proces transformacije se je začel pred približno 11 leti in je zajel več kot 25 držav, ne samo evropskih. Tako imamo na voljo kar bogato bazo statističnih podatkov, da lahko potegnemo nekaj zaključkov. Eden takih zaključkov je nedvomno ta, da je uspešnost tranzicije po državah zelo različna. Nekateri avtorji (Gregory, 1999) delijo države kar na uspešne (successes) in neuspešne (failures). Dejstvo je torej, da je bila tranzicija v velikem številu držav do danes le delno uspešna in da so te države še pred pomembnimi nalogami, če hočejo doseči tiste bolj uspešne.

V diplomski nalogi bom poizkušal primerjati gospodarsko rast v državah v prehodu. Še posebej se bom osredotočil na faktorje oz. razloge za tako različne rezultate. Primerjal bom tri skupine držav, in sicer: CEEC¹5 (Češka, Madžarska, Poljska, Slovaška in Slovenija), Baltske države (Estonija, Latvija in Litva) in države CIS² (to pa so države nekdanje SZ).

Glede na prej navedene slabosti centralnega plana je bilo potrebno začeti proces transformacije. Rezultati tega procesa so po državah različni, delno tudi zaradi različnih začetnih razmer oziroma stanja, v katerem so države bile, ko so začele s tem procesom. Različne začetne razmere opisujem v prvem delu. V drugem delu so opisani učinki procesa tranzicije na gospodarstvo. V vsaki od tranzicijskih držav je prišlo do padca BDP-ja, visoke inflacije in drugih nezaželenih sprememb. Da bi se kar najhitreje in kar najbolj neboleče prešlo v tržno gospodarstvo, so potrebni posamezni elementi tranzicije, kot sta makrostabilizacija in liberalizacija. Pomembna je tudi hitrost uvajanja teh reform. O tem več v tretjem delu. V nadaljevanju so malo bolj podrobno opisani posamezni elementi tranzicije. Kot zelo pomembna se je izkazala makroekonomska stabilizacija, o kateri je nekaj več napisanega v četrtem delu. V petem delu sledi opis trgovine in povezanosti tranzicijskih držav z Evropsko unijo (EU). Šesti del pa je namenjen strukturnim reformam. Sledita še razlaga, zakaj prihaja do razlik v gospodarski razvitosti med tranzicijskimi državami, in sklep.

¹ Central and Eastern Europe Countries – Centralno in Vzhodnoevropske države. Kjer ni bilo mogoče dobiti podatkov za skupino CEEC5 kot celoto, sem uporabil kot skupino kar Pridružene članice EU (poleg prej naštetih držav so v tej skupini še Bolgarija in Romunija) ali pa CEE (Central and Eastern Europe – države Srednje in Vzhodne Evrope brez Belorusije, Moldavije in Baltskih držav), kar pa bistveno ne vpliva na zaključke.

² Commonwealth of independent states – Skupnost neodvisnih držav

1. ZAČETNE RAZMERE

Kljub podobnostim v ekonomskih sistemih so se že na začetku tranzicije države razlikovale med seboj po ekonomskih karakteristikah (Tabela 1 v prilogi). Države CIS so bile slabše seznanjene s tržno-orientiranimi institucijami kot Baltske države ali CEEC5. Državam CIS se je videlo, da so bile 20-30 let dlje pod komunizmom.

Po drugi strani so države CIS bogatejše z naravnimi resursi kot drugi dve skupini. Razlike so bile tudi v BDP p.c. , kjer so bile CEEC5 v povprečju boljše kot Baltske države, najslabše pa so bile države CIS. Enak vrstni red je tudi pri deležu industrije v BDP. Gledano geografsko, imajo Baltske in CEEC5 države ugodnejšo lego kot CIS, tako da so lažje orientirale trgovino proti industrializiranim središčem.

Na splošno so bila makroekonomska neravnotežja največja v državah CIS (Fisher, Sahay, 2000).

Ali začetne razmere bistveno vplivajo na kasnejšo gospodarsko rast teh držav? Odgovor ni enoznačen. Avtorji so prišli do različnih spoznanj. Vse spremenljivke, ki opisujejo začetne razmere, ne vplivajo enako na rast. Tako Fisher in Sahay (2000) ugotavljata, da od sedmih spremenljivk, ki sta jih uporabila (delež kmetijstva v BDP-ju, naravni resursi, leta pod komunizmom, delež vpisanih v srednje šole, trgovinska odvisnost, indeks prekomerne industrializiranosti in razdalja do Duesseldorfa), samo dve – leta pod komunizmom in delež vpisanih v srednje šole – pojasnita večino (skoraj 50 odstotkov) kumulativne rasti (rast od šestega leta v tranziciji) v tranzicijskih državah.

Po drugi strani pa je bilo ugotovljeno, da začetne razmere sicer vplivajo na padec BDP-ja takoj na začetku tranzicije, vendar pa se lahko države kasneje kljub slabim začetnim razmeram dobro odrežejo. Primer so Baltske države, ki so kljub slabim razmeram dosegle dobre rezultate s pomočjo ustrezne makroekonomske politike in strukturnimi reformami. Nekateri menijo, da začetne razmere bolj vplivajo na začetni padec outputa kot pa kasneje na rast, ko se že uvajajo razne politike.

Odgovor na zastavljeno vprašanje se torej glasi: začetne razmere vplivajo na gospodarsko rast tranzicijskih držav, vendar je vpliv omejen in je slabe začetne razmere mogoče premagati z ustreznimi politikami.

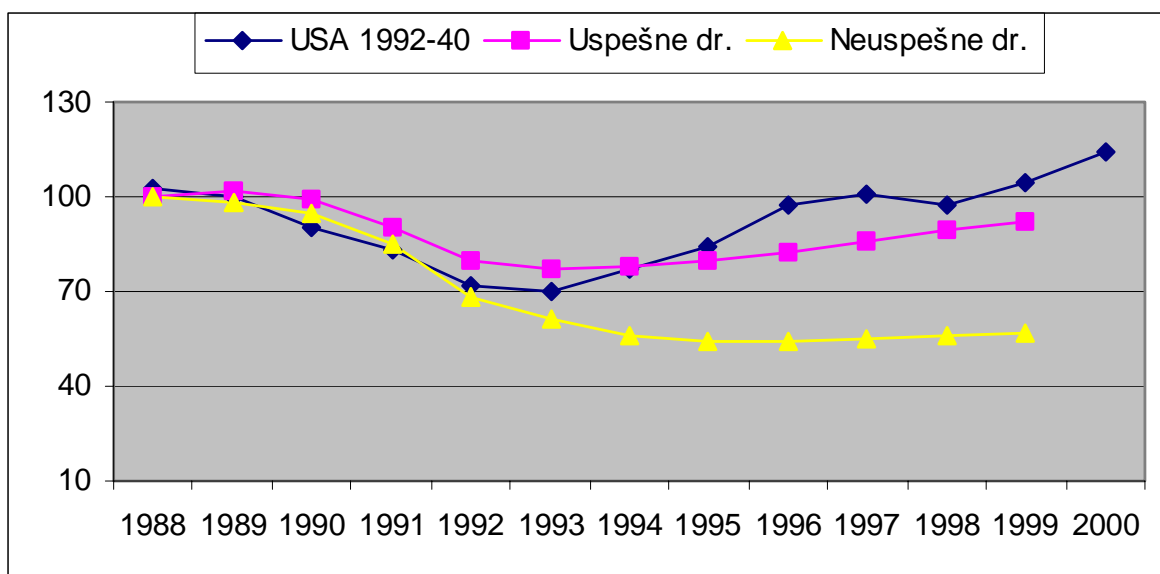
2. UČINKI TRANZICIJE NA GOSPODARSTVO

Tranzicija je imela nekaj bolečih posledic, ki so bile rezultat zapuščine centralnega plana. Prav v vseh tranzicijskih državah je takoj po začetku preobrazbe močno padel BDP, inflacija se je prav tako zelo povišala, pojavili so se veliki fiskalni primanjkljaji in povečala se je brezposelnost. Nezanemarljivo pa je tudi večanje neenakosti znotraj držav. V Tabeli 2 v prilogi so zbrani nekateri pomembni podatki o tranzicijskih državah.

2.1. PADEC BDP-ja

Najhujši udarec za tranzicijska gospodarstva je bil prav gotovo velik padec BDP-ja. Gregory (1999) ga celo primerja z veliko krizo v Ameriki 1929-40, kar je razvidno iz Slike 1.

Slika 1: Velika depresija v ZDA in uspešne in neuspešne tranzicijske države



Vir: Gregory, 1999.

Do takrat, ko je realni BDP dosegel najnižjo točko, je v povprečju padel za več kot 40 odstotkov. Do leta 1998 je output začel rasti v večini držav, čeprav je bila ta rast zelo počasna (Fisher, Sahay, 2000).

Razlike med skupinami držav so že tu lepo vidne. Povprečen padec outputa v državah CEEC5 (približno 25-odstoten) je bil precej manjši od padca v Baltskih državah (43 odstotkov) in državah CIS (čez 50 odstotkov). Prav tako so CEEC5 prve dosegle najnižjo točko BDP-ja v letu 1992, sledile so Baltske države leta 1994 in leta 1995 še CIS (Fisher, Sahay, 2000).

Rast BDP-ja je bila precej počasna, tako da so leta 1998 imele le Poljska, Slovaška in Slovenija višji BDP kot leta 1989, ki predstavlja predtranzicijsko leto.

2.2. INFLACIJA

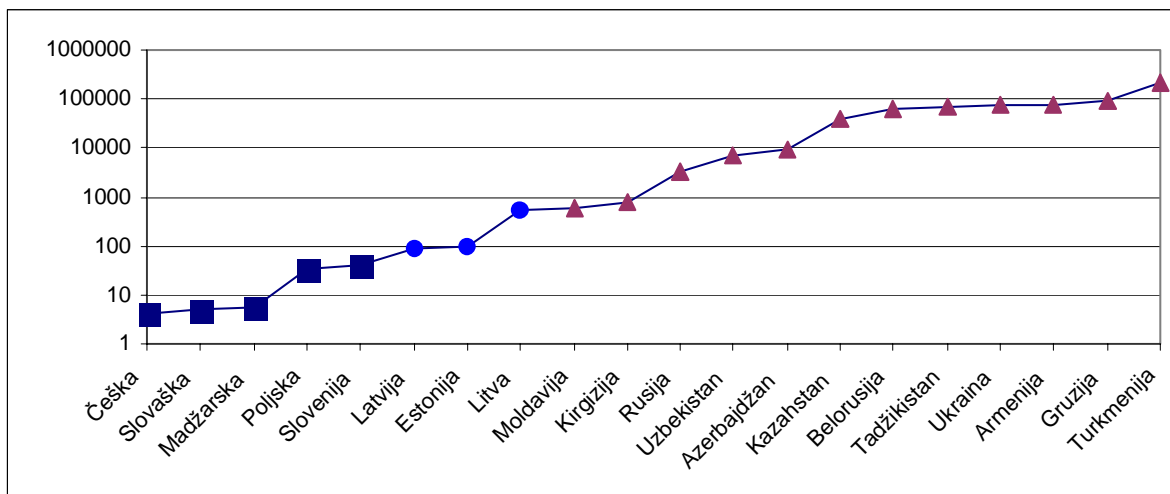
Podobno kot BDP je težave povzročala tudi visoka inflacija. Več desetletij je bila večina cen v centralno-planskih ekonomijah določena administrativno. Izjeme so bile le razne tržnice, kjer se je prodajala hrana, in ilegalni vzporedni trgi drugih dobrin in storitev. V celoti gledano so bile cene pod strogo kontrolo. Rezultat tega je bila nizka oz. potlačena inflacija (Koen, De Masi, 1997).

Na prehodu v tržno ekonomijo je bil eden prvih korakov teh držav prav liberalizacija velikega dela cen. Liberalizacija je zajela predvsem cene dobrin, manj pa storitve, ki so bile (nekatero) še nekaj let kontrolirane (Koen, De Masi, 1997).

V večini držav so se v začetni fazi tranzicije cene bistveno povišale kot rezultat liberalizacije cen in pa podedovanih monetarnih nepravilnosti od centralnega plana (Ghosh, 1997). Dezinflacija je bila večinoma postopna, cene pa so v naslednjih nekaj letih še naprej rastle.

V mnogo državah so cene po liberalizaciji rastle izredno hitro, v nekaterih primerih je šlo celo za hiperinflacijo. Po skupinah držav in tudi znotraj njih so precejšnje razlike.

Slika 2: Kumulativno povečanje cen v prvih petih letih tranzicije
(Logaritemska skala)



Vir: Koen, De Masi, 1997.

Iz Slike 2 je razvidno, kakšni so bili nivoji cen v prvih petih letih novega cenovnega režima. Vidi se, da so države CEEC5 uspele zadržati inflacijo na najnižji ravni, medtem ko to državam CIS ni uspelo. Dejstvo je, glede na podatke iz Slike 2, da liberalizacija sama po sebi ni razlog za kasnejše visoke inflacijske stopnje. Razlog za to so fiskalne težave v tranziciji, pa tudi proces konvergence relativnih cen. Gre za to, da so se cene trgovancev po liberalizaciji hitro povečale proti mednarodnim oz. svetovnim cenam.

Na splošno velja za cene v tranziciji naslednje (Koen, De Masi, 1997):

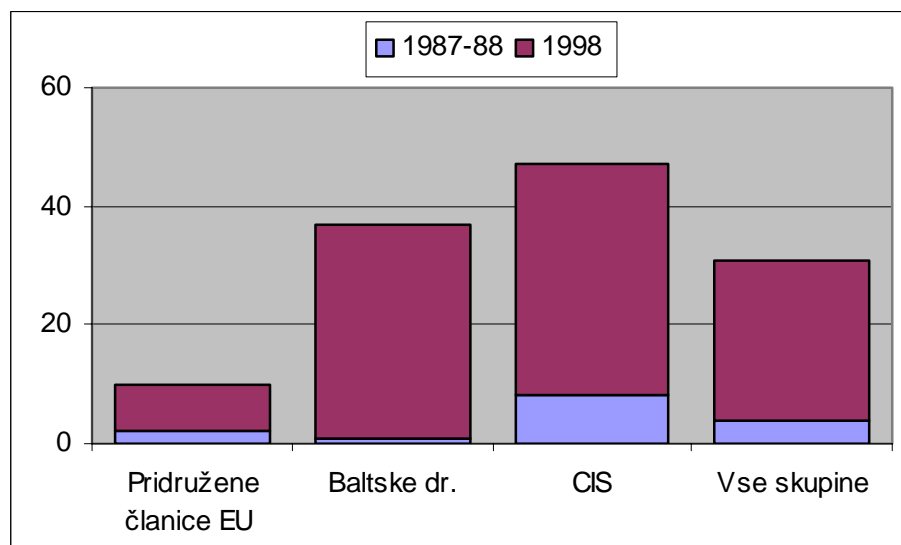
- ◆ Cenovna liberalizacija je povzročila hiter skok splošne ravni cen.
- ◆ Začetnemu vzponu je sledilo obdobje relativno visoke inflacije.
- ◆ Cene dobrin so hitro skočile proti svetovnim nivojem, z izjemo hrane.
- ◆ Cene storitev so najprej zaostajale, kasneje pa so ujele cene dobrin (zaradi pospešene komercializacije).
- ◆ Ko je struktura relativnih cen postala bolj tržno determinirana, je postala tudi bolj podobna tistim v razvitih ekonomijah.
- ◆ Kot rezultat tega so relativne cene postopoma konvergirale po tranzicijskih državah.
- ◆ Kljub temu še obstajajo določene cenovne disparitete, ki bodo verjetno še nekaj časa obstajale.
- ◆ Cene in inflacijske stopnje so konvergirale tudi po regijah znotraj držav.
- ◆ Popolno konvergenco vseh cen k tistim, ki prevladujejo na razvitih trgih, lahko pričakujemo le na zelo dolg rok.

Zanimiva je ugotovitev, da obstaja močna pozitivna korelacija med cenami in p.c. dohodki po tranzicijskih državah. Prav tako velja, da je povezava med dolarskimi plačami in cenami pozitivna, povezava med deležem hrane v celotni porabi in cenami pa negativna. To skupaj pomeni, da bodo cene še rastle, ko se bodo tranzicijske ekonomije razvijale (Koen, De Masi, 1997).

2.3. NEENAKOST IN REVŠČINA

Proces tranzicije je močno vplival na revščino in dohodkovno neenakost. V prejšnjem sistemu je bila enakost ena od najpomembnejših lastnosti sistema. Tudi revščine naj ne bi bilo, čeprav je bil življenjski standard na splošno na relativno nizki ravni. S procesom tranzicije se je to precej spremenilo. Poslabšanje je bilo najbolj očitno v državah nekdanje SZ, kjer je odstotek ljudi, ki živijo v revščini, v posameznih primerih narasel kar na 60 odstotkov. V ostalih skupinah držav je bil pojav manjši. Vendar pa je bila revščina prisotna v teh državah tudi še v letu 1998, kar je razvidno iz Slike 3.

Slika 3: Revščina³ po skupinah držav (odstotek populacije pod črto revščine)

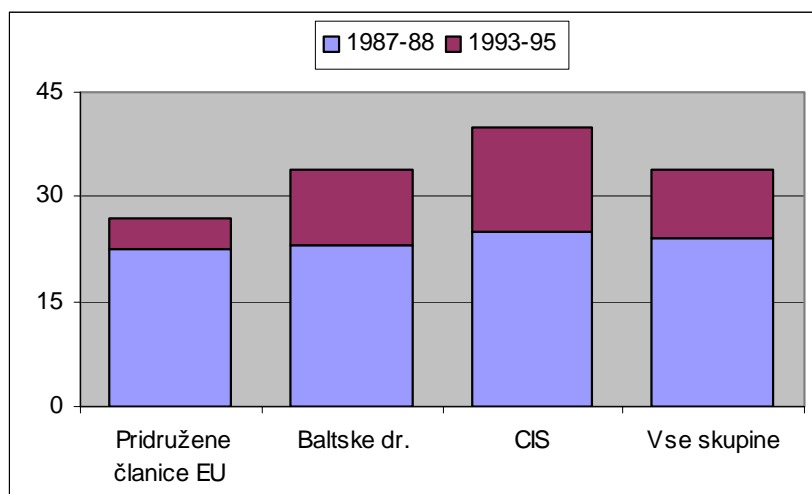


Vir: World Economic Outlook, 2000.

Prav tako velja za dohodkovno distribucijo (Slika 4). V procesu tranzicije so se oblikovale nove elite, ki so na ta račun (tudi nezakonito) obogatele. Neenakost se je najbolj povečala v državah CIS, najmanj pa v državah CEEC5.

³ Revščina je definirana kot dohodek, po pariteti kupne moči, manjši kot 4 USD na dan.

Slika 4: Dohodkovna distribucija (Ginijev koeficient) po skupinah držav



Vir: World Economic Outlook, 2000.

2.4. NEZAPOSLENOST

Vsaka družba teži k polni zaposlitvi. V prejšnjem sistemu je izgledalo, kot da je zaposlitev polna, čeprav temu ni bilo tako. Razlog za to je bila visoka skrita brezposelnost delovne sile.

Ločimo lahko naslednje oblike podizkoriščenosti (Senjur, 1993):

- ♦ odkrita brezposelnost (za katero obstajajo podatki) in
- ♦ skrite oblike brezposelnosti.

Na razpolago so podatki o odkriti brezposelnosti, za druge oblike pa obstajajo le ocene. Eden od razlogov za povečano brezposelnost v tranzicijskih državah izhaja iz tega, da so se prej skrite oblike brezposelnosti razkrile in se pokazale kot odkrita oblika brezposelnosti (Senjur, 1993).

Po drugi strani pa je k povečani brezposelnosti prispeval tudi sam prehod na tržno gospodarstvo. Pojavil se je profitni motiv, prišlo je do privatizacije, odpuščanja delavcev zaradi povečevanja konkurenčnosti in propada nekaterih neuspešnih podjetij.

Iz Tabele 1 se vidi, da je zaposlenost v začetnih letih padla, vendar precej manj kot output. V nekaterih državah osrednje in vzhodne Evrope se je v drugi polovici 1990-ih zaposlenost celo povečala na račun močne rasti. Na splošno pa je bila skupna

zaposlenost po desetletju tranzicije na približno 10 odstotkov nižji ravni kot pred tem. Posebnost so države CIS, kjer beležijo v zadnjih letih še vedno precejšen padec v zaposlenosti. Razlog za to je, da se je gospodarska rast oz. okrevanje začela šele v letu 1999, pa tudi to, da se je zaloga dela, ki je bila podedovana od centralnega plana, še kopičila v procesu tranzicije, saj je kumulativen padec v outputu mnogo presegel tistega v zaposlenosti.

Tabela 1: Stopnje brezposelnosti v tranzicijskih državah (v odstotku)

Država	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Češka	0,7	4,1	2,6	3,5	3,2	2,9	3,5	5,2	7,5	9,4
Madžarska	1,8	8,2	9,3	11,9	10,7	10,2	9,9	8,7	7,8	7,0
Poljska	6,5	12,3	14,3	16,4	16,0	14,9	13,2	8,6	10,4	13,0
Slovaška	1,2	9,5	10,4	14,4	14,6	13,1	12,8	12,5	15,6	19,2
Slovenija	...	7,3	8,3	9,1	7,4	7,3	7,3	7,1	7,6	7,4
Estonija	0,6	6,6	7,6	9,8	10,0	9,7	9,9	12,3
Latvija	0,5	0,6	3,9	8,7	16,7	18,1	19,4	14,8	14,0	14,4
Litva	...	0,3	1,3	4,4	3,8	17,5	16,4	14,1	13,3	14,1
Armenija	3,5	6,3	5,8	8,4	10,1	11,3	8,9	11,6
Azerbajdžan	15,4	9,6	10,4	11,7	12,1	12,7	12,9	13,9
Belorusija	...	0,1	0,5	1,4	2,1	2,7	3,9	2,8	2,3	2,1
Gruzija	...	0,1	5,4	9,1	3,6	3,1	2,8	7,5	14,7	14,9
Kazahstan	...	0,1	0,4	0,6	7,5	11,0	13,0	13,0	14,0	14,1
Kirgizija	0,1	...	3,1	4,4	6,0	4,3
Moldavija	...	0,0	0,7	0,7	1,1	1,4	1,8	1,5	1,9	2,0
Rusija	5,3	6,0	7,8	9,0	9,9	11,2	13,3	11,7
Tadžikistan	...	0,0	0,3	0,8	1,2	1,3	1,6	1,8	1,8	1,8
Ukrajina	...	0,0	0,2	0,3	0,3	0,5	1,3	2,3	3,7	4,3
Uzbekistan	...	0,0	0,1	0,3	0,4	0,4	0,4	0,4	0,5	0,6

Vir: World Economic Outlook, 1998; EBRD Transition Report 2000.

2.5. FISKALNI PRIMANJKLJAJI

V večini držav so se pojavili veliki fiskalni primanjkljaji. Razlogi za to so bili zmanjšani davčni prihodki, ki so bili avtomatska posledica velikega padca v outputu na začetku tranzicije. Temu padcu v davčnih prihodkih pa ni sledil padec v javnih izdatkih. Nasprotno, nekatere države so še podpirale podjetja v državni lasti, predvsem s subvencijami, z namenom, da bi preprečili nadaljni padec v outputu in nezaposlenosti.

Ti fiskalni primanjkljaji so bili kasneje glavni krivci za tiskanje denarja in inflacijo, ki je temu sledila.

3. WASHINGTONSKI DOGOVOR

3.1. CILJI TRANZICIJE

Glavni cilj tranzicije je dvigniti ekonomsko učinkovitost in spodbuditi rast. Med ekonomisti se je kmalu oblikoval konsenz glede priporočljive tranzicijske strategije (tako glede elementov kot tudi hitrosti uvajanja le-teh). Tranzicija naj bi bila sestavljena iz naslednjih elementov:

- ◆ Makrostabilizacije
- ◆ Liberalizacije cen in trga (in mednarodne trgovine)
- ◆ Prestrukturiranja in privatizacije državnih podjetij
- ◆ Institucionalnih reform

Kljub temu da so bili ti elementi tranzicije identificirani že na začetku, so se pogledi na pomembnost posameznih komponent bistveno spremenili. Tako so se kljub enakim osnovnim navodilom glede potrebnih sprememb dejanske spremembe v državah zelo razlikovale. Do razlik je prihajalo predvsem zaradi različnih začetnih razmer in zunanjih razmer (šokov).

3.2. POSTOPNOST KORAKOV ALI ŠOK TERAPIJA

Seveda se postavlja vprašanje hitrosti uvajanja teh reform. V literaturi se to pojavlja kot vprašanje šok terapije («shock therapy» ali «sequencing»). Zelo hitre spremembe so bile možne na nekaterih področjih reform – liberalizacija cen in trgovine, stabilizacija inflacije in privatizacija malih podjetij – na drugih področjih pa je bilo jasno, da bodo reforme trajale precej dalj časa. Argument za postopnost korakov je bil, da so nekatere reforme predhodno potrebne, da se lahko začne z drugimi. Na primer, privatizacija ne bi uspela, če ne bi bilo prej pravega pravnega okvira in finančnega sistema. Tisti, ki so propagirali hitre spremembe, so svoje poglede argumentirali z manjšim kumulativnim zmanjšanjem outputa, pa tudi s politično ekonomskimi razlogi. Po padcu starega sistema je bil konsenz za reforme močnejši kot bi kdajkoli še lahko bil, zato je bil to čas za hitre spremembe (Fisher, Sahay, 2000).

3.3. VIRTUALNA EKONOMIJA

Za prehod v tržno ekonomijo je potrebno narediti vrsto korakov, kot so privatizacija, liberalizacija cen in drugo. Če se ne zgodijo vsi potrebni koraki, se ekonomija znajde nekje vmes med centralnim planom in tržno ekonomijo. Pozornost je bila usmerjena

le na hitrost korakov transformacije. Izkazalo pa se je, da lahko transformacija ustvari »nov« ekonomski sistem, ki ni na občajni poti k tržnemu.

Očitno so nekatere države, kot sta Rusija in Ukrajina, dejansko ustvarile nov tip ekonomskega sistema. »Izumitelja« tega sistema, ki mu pravijo virtualna ekonomija, sta Gaddy in Ickes (1998). V takšni ekonomiji se država vmešava v gospodarstvo, kar ni dobro. Neuspešna podjetja so deležna pomoči, davčni sistem je nedorečen in ne velja za vsakega enako. V takšnih razmerah je velika verjetnost, da se investicijska sredstva porabljajo neučinkovito. Še več, podjetja celo ustvarjajo manjšo vrednost kot pa je vrednost resursov, ki jih uporabljajo.

Razlog za obstoj virtualnih ekonomij je ta, da so želele te države ohraniti delovna mesta v neprofitnih podjetjih in pa zaradi močnih sil, ki pridobivajo na račun korupcije in drugih nepravilnosti. Te sile so zadovoljne z obstoječim stanjem, pa tudi delavci so zadovoljni z ohranitvijo slabo plačanega dela.

Takšne države so lahko ujete v stanje nizkega dohodka, kjer output stagnira, državi pa vlada korupcija in »prijateljski kapitalizem«. Najhujša lastnost pa je ta, da je virtualna ekonomija stabilna, saj ni nobenih glasnih zahtev po spremembah (Gregory, 1999).

4. MAKROEKONOMSKA STABILIZACIJA

4.1. INFLACIJA

Glavni problem tranzicijskih ekonomij je še vedno inflacija. Države so se različno lotile tega problema. Nekatere države so podvzele radikalne ukrepe, druge spet ne. Dejstvo pa je, da so povprečne stopnje inflacije v tranzicijskih državah še vedno precej višje kot v Zahodni Evropi. Po tej strani bi lahko dejali, da tranzicija še ni končana.

Liberalizacija in privatizacija naj bi se odvijali tudi brez predhodne cenovne stabilizacije, vendar je praksa pokazala, da je stabilizacija nujno potrebna.

Države v tranziciji so, ne glede na medsebojne razlike na drugih področjih, imele podobne izkušnje z inflacijo. Že začetek je bil slab, saj so podedovale nestabilnosti od prejšnjega sistema. To začetno inflacijo sta naprej poganjali še liberalizacija in privatizacija, kar je bil velik problem. Glavni viri inflacije so bili povečana rast denarja in plač, apreciacija realnega menjalnega tečaja in spremembe relativnih cen.

Za odpravo inflacije si je treba najprej izbrati nominalno »sidro«. Gre za to, da naj bi se v prihodnosti določene spremenljivke gibale proti prej določenim vrednostim teh sider. V glavnem se za sidro uporabljata nominalni menjalni tečaj in ponudba denarja. Preden se začne stabilizacija je potrebno ugotoviti in odpraviti vzrok inflacije. Vzroka sta lahko dva (Jazbec, 1999):

- ♦ Fiskalni: potrebe države po financiranju primanjkljaja se s pomočjo tiskanja denarja, kar poveča ponudbo denarja, odražajo na inflaciji. Vendar ni proračunski primanjkljaj tisti, ki je vzrok za inflatorno kreiranje denarja, temveč so za to krivi vzroki, zakaj je državni proračun v primanjkljaju. Odpraviti je treba torej vzroke za proračunski primanjkljaj in tiskanje denarja.
- ♦ Plačilno-bilančni: neugodne razmere na plačilni bilanci lahko povzročijo pritisk na deprecijacijo menjalnega tečaja, ki pa slabo vpliva na inflacijo in proračun.

Inflacijo lahko razložimo tudi z običajnimi faktorji povpraševanja in stroškov. Pri prvih gre za ekspanzijo denarja ali kreditov in monetizacijo fiskalnih primanjkljajev. Pri cost-push faktorjih pa gre za rast plač glede na produktivnost dela in za rast nekaterih cen zaradi zmanjšane ponudbe. Za tranzicijske ekonomije velja, da inflacijo poganjata obe vrsti faktorjev in da originalno izvira iz fiskalnih neuravnoveženosti.

Treba je razlikovati med inflacijo in razlogi za inflacijo. Inflacijo je mogoče precej hitro znižati na sprejemljivo raven, vendar pa je ni tako lahko potem na tej ravni tudi obdržati. Za stabilizacijo je nujno potrebno, da ljudje verjamejo v stabilizacijski

program in ga sprejmejo tako, da tudi spremenijo svoje obnašanje. Važna je torej kredibilnost tega programa, ki se lahko doseže z izbiro pravilnega sidra. Ko je dosežena kredibilnost, je tudi inflacijo mogoče takoj znižati, brez prevelikih izgub pri outputu.

Zelo pomembna je izbira pravilnega nominalnega sidra. Izbira tega sidra pa je odvisna od (Jazbec, 1999):

- ◆ Vzroka inflacije: če je inflacija povzročena s krpanjem proračunskega primanjkljaja s tiskanjem denarja, je najbolj verjetna stabilizacija s pomočjo programa, ki kontrolira količino denarja. Centralna banka zmanjša stopnjo rasti denarja in tako odpravi vzrok inflacije. Če pa je inflacija povzročena s plačilno-bilančnimi težavami, je potrebno vplivanje na menjalni tečaj. Treba je fiksirati nominalni menjalni tečaj in tako zmanjšati volatilnost na deviznem trgu in umiriti inflacijo.
- ◆ Dojemanja ljudi o inflaciji: ljudje se vsak dan soočajo z inflacijo in se ji prilagajajo. Spremenijo svoje obnašanje, da bi se zavarovali pred izgubo svojega premoženja. Tako se poveča obtočna hitrost denarja, plače in cene se indeksirajo, uporabljajo se tuje valute za ohranjanje vrednosti denarja. Stabilizacijski program mora takšno obnašanje spremeniti, drugače se inflacija ne zniža. V tem primeru je boljše sidro nominalni menjalni tečaj, saj ga ljudje lahko vsakodnevno spremljajo in tako ugotavljajo uspešnost stabilizacije. Temu potem prilagodijo svoje obnašanje.

Lahko se vprašamo, katero sidro je boljše. Na to vprašanje je težko odgovoriti. Vsako ima svoje prednosti in slabosti. Za stabilizacijski program, osnovan na menjalnem tečaju, velja, da je bolj kredibilen in lahko hitro odpravi inflacijo. Denarni stabilizacijski program pa je lahko manj kredibilen. V nasprotju z menjalnim tečajem so tu rezultati kontrole ponudbe denarja vidni šele po nekem času, tako da inflacijska stopnja ne pade takoj. Poleg tega lahko ima tak program težave zaradi (Jazbec, 1999):

- ◆ Nepredvidljive obtočne hitrosti denarja
- ◆ Neobstoja instrumentov za izvajanje monetarne politike
- ◆ Denarne substitucije
- ◆ Ukrepi si lahko med seboj nasprotujejo

Zelo pomembni za tranzicijske ekonomije sta tudi dve vprašanji (Jazbec, 1999):

1. Izguba outputa: jasno je, da sta oba programa povezana z izgubo outputa, vendar pa velja, da je izguba manjša pri stabilizaciji z menjalnim tečajem. Možno je namreč doseči zmanjšanje inflacije z manjšim zmanjšanjem količine denarja v ontoku.
2. Recesija zdaj ali potem: izbira med obema programoma stabilizacije lahko pomeni tudi izbiro časa recesije. Z denarnim programom se recesija pojavi na začetku

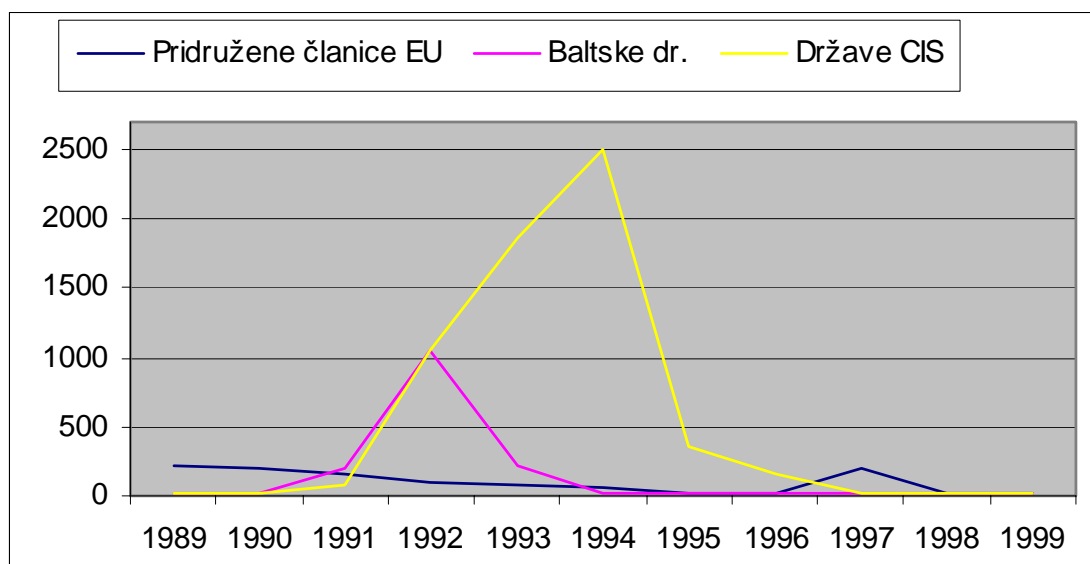
stabilizacije, medtem ko se pri programu z menjalnim tečajem pojavi kasneje. To je zelo pomembno vprašanje, saj je od tega lahko odvisna uspešnost stabilizacije. Če se namreč recesija pojavi kasneje, lahko to pri ljudeh vzbudi nezaupanje in dvome o uspešnosti stabilizacije, kar se lahko odrazi na spremenjenem obnašanju.

V tranzicijskih državah je bila inflacija velik problem. Da bi jo zmanjšali, so v večini držav uvedli stabilizacijo s programom menjalnega tečaja. Tabela 3 kaže na izbiro režima menjalnega tečaja posameznih držav. Večina držav je izbrala fiksne tečaje, kar ustreza programu menjalnega tečaja. Nekaj držav pa se je odločilo tudi za fleksibilne tečaje, kar pomeni, da je bila izbrana stabilizacija z denarnim programom. Poglavitni razlog za takšno odločitev je bil pomanjkanje deviznih rezerv za ohranjanje fiksne tečaja.

Čeprav velja, da so bile države, ki so izbrale fiksni tečaj, bolj uspešne, pa obstajajo tudi izjeme (Slovenija).

V večini tranzicijskih držav se je inflacija na začetku tranzicije zelo povišala (Slika 5). V prvih dveh letih je večina držav doživela skoraj hiperinflacijo, preden se je ta ustalila na bolj zmerni ravni. Liberalizacija cen je pomenila samo enkratno povišanje ravni cen.

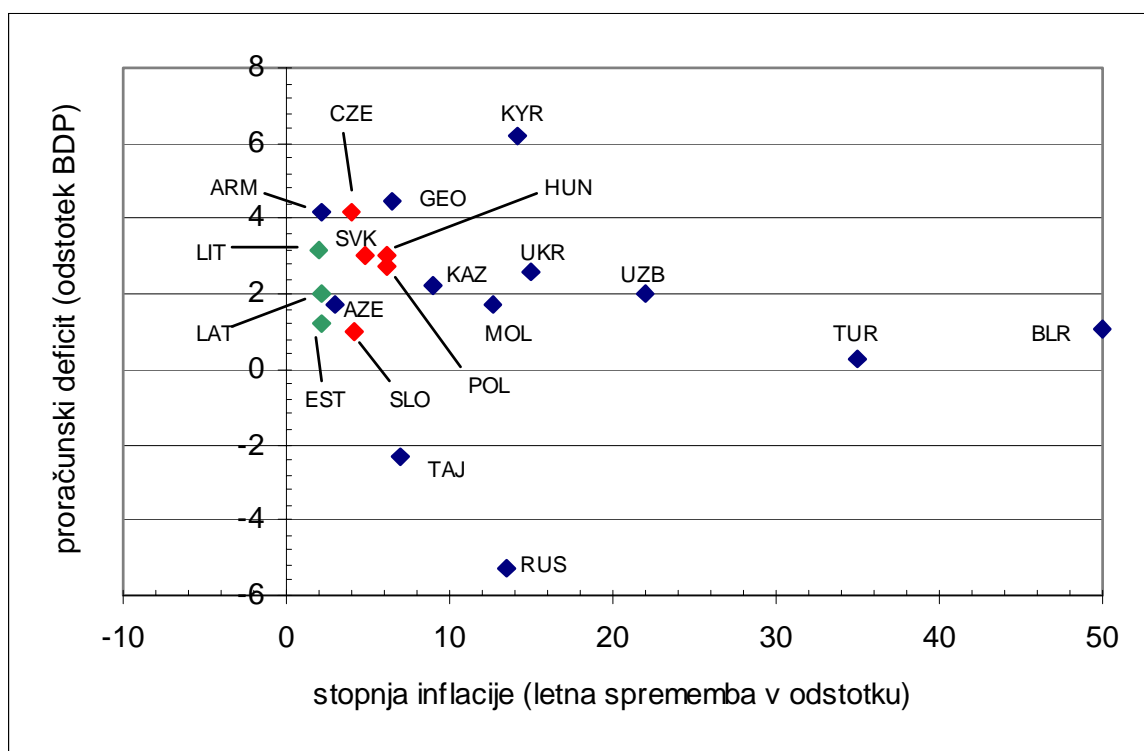
Slika 5: Inflacijske stopnje po skupinah držav v odstotkih (letne stopnje)



Vir: World Economic Outlook, 2000.

Monetizacija velikih proračunskih primanjkljajev je poganjala inflacijo, ki je v večini držav CIS do srede 1990-ih dosegla štirištevilične vrednosti.

Slika 6: Proračunski primanjkljaji in inflacija, 2000



Vir: World Economic Outlook, 2000.

Makroekonomska nestabilnost je bila v državah CIS precej bolj pereč problem kot drugod. Slika 6 kaže na to, da je v letu 2000 le še nekaj držav CIS imelo precejšnje makroekonomske probleme (inflacija višja od 20 odstotkov ali fiskalni primanjkljaj višji od 5 odstotkov BDP-ja).

4.2. NAPREDEK NA FISKALNEM PODROČJU

Doseganje fiskalnega ravnovesja je imelo ključno vlogo pri doseganju in vzdrževanju makroekonomske stabilnosti. Fiskalna neravnovesja so zaskrbljujoča zato, ker črpajo denar namenjen investicijam. Če so primanjkljaji trajni, povzročajo večanje javnega dolga in posledično velika bremena servisiranja tega dolga, ki lahko postane nevzdržen in lahko ogrozi makroekonomsko stabilnost. Dejstvo je, da so države, ki so

uspele držati tesno fiskalno politiko v zgodnji fazi prehoda, dosegale rast hitreje in z višjimi stopnjami.

Tabela 2: Fiskalno ravnovesje v tranzicijskih državah (v odstotku BDP)

Država	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000 *
Češka	-1,9	-3,1	0,5	-1,1	-1,4	-0,9	-1,7	-2,0	-3,3	-4,2
Madžarska	-3,0	-7,2	-6,6	-8,4	-6,7	-5,0	-6,6	-5,6	-5,6	-3,6
Poljska	-2,1	-4,9	-2,4	-2,2	-3,1	-3,3	-3,1	-3,2	-3,3	-3,0
Slovaška	...	-11,9	-6,0	-1,5	0,4	-1,3	-5,2	-5,0	-3,6	-3,3
Slovenija	2,6	0,3	0,6	-0,2	-0,3	-0,2	-1,7	-1,4	-0,9	-1,0
Estonija	...	-0,3	-0,7	1,3	-1,3	-1,9	2,2	-0,3	-4,6	-1,2
Latvija	...	-0,8	...	-4,4	-3,9	-1,8	0,3	-0,8	-4,2	-2,7
Litva	...	0,5	-5,3	-4,8	-4,5	-4,5	-1,8	-5,8	-8,6	-3,3
Armenija	-1,9	-13,9	-54,7	-16,5	-9,0	-8,6	-5,8	-3,7	-5,9	-6,3
Azerbajdžan	...	2,7	-15,3	-12,1	-4,9	-2,8	-1,6	-4,2	-5,4	-7,7
Belorusija	...	-3,3	-5,2	-1,3	-6,9	-1,9	-1,2	-0,6	-5,6	-4,5
Gruzija	-3,0	-25,4	-26,2	-7,4	-5,3	-4,9	-7,0	-6,5	-6,7	-6,3
Kazahstan	-7,9	-7,3	-4,1	-7,7	-3,4	-5,3	-7,0	-7,7	-5,3	-0,2
Kirgizija	...	-17,6	-14,4	-5,7	-8,4	-8,8	-8,8	-11,2	-12,8	-7,2
Moldavija	0,0	-26,6	-7,5	-5,9	-5,8	-9,7	-7,5	-3,3	-3,2	-2,9
Rusija	...	-18,9	-7,3	-10,4	-6,0	-8,9	-7,6	-8,0	-1,0	2,0
Tadžikistan	-20,2	-30,5	-20,9	-5,2	-5,3	-5,8	-3,3	-3,8	-3,1	-1,4
Turkmenija	3,0	-9,4	-4,1	-2,3	-2,6	0,3	0,0	-2,7	0,9	0,2
Ukrajina	...	-25,4	-16,2	-7,7	-6,1	-6,1	-5,0	-3,0	-2,5	-1,5
Uzbekistan	-3,6	-18,3	-10,4	-6,1	-4,1	-7,3	-2,4	-3,0	-1,8	-3,0

* napoved

Vir: World Economic Outlook, 1998; EBRD Transition Report 2000.

Večina tranzicijskih držav je naredila velik napredek proti doseganju fiskalnega ravnovesja, kar je razvidno iz Tabele 2.

Zastavlja se tudi vprašanje, kakšno oz. kolikšno vlogo naj ima država v gospodarstvu. Dejstvo je, da imajo bolj razvite tranzicijske države višje prihodke glede na BDP kot manj razvite. Poglavitni razlog za višje razmerje je razvitost, merjena z PPP⁴ BDP p.c. Države CEEC5 dosegajo razmerje 35-45 %. Sledijo jim Baltske države s približno 30-35 %. V najmanj razvitih državah (CIS) dosegajo razmerje med 10 in 30 %. Ko se bo torej povišal BDP p.c., se bo povišalo tudi razmerje prihodkov glede na BDP (World

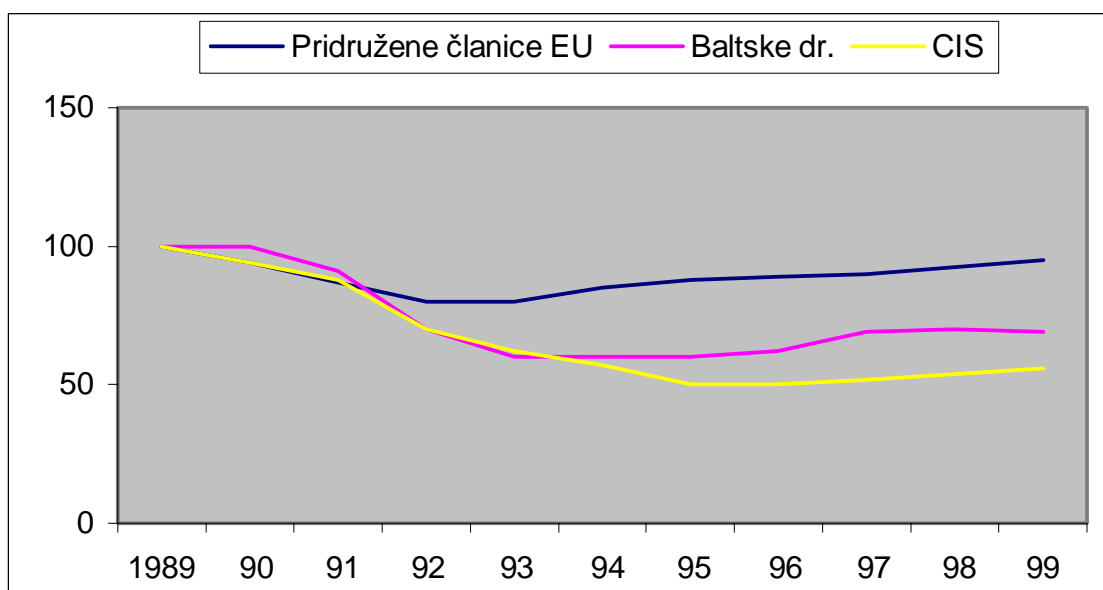
⁴ PPP – purchasing power parity oz. pariteta kupne moči

Economic Outlook, 1998), ali večji ko bodo prihodki (v odstotku BDP-ja), višji bo BDP p.c. Iz tega lahko sledi navodilo slabše razvitim: s čim višjim deležem BDP-ja razpolaga država, tem bolje bo.

4.3. BDP

BDP je rasel po skupinah držav tudi različno.

Slika 7: Gibanje outputa v času tranzicije (realni BDP; 1989=100)



Vir: World Economic Outlook, 2000.

Slika 7 kaže na to, da so Evropske in države CIS utrpeli precejšen padec outputa na začetku tranzicijskega procesa. Padec je bil še posebej velik v državah CIS, kjer se je tudi ponovna oživitev začela kasneje in manj zagnano. Gibanje outputa Baltskih držav je bilo v začetku precej podobno državam CIS, kasneje pa se je začelo približevati gibanju outputa državam kandidatkam EU. Po desetih letih, odkar se je začel proces tranzicije v Evropi, se je le peščici držav uspelo vrniti na nivo outputa, ki so ga imele pred začetkom tranzicije. Fischer et al. (1998) ugotavljajo, da bodo države, ki so hitre pri uvajanju reform, dosegle trenutne BDP p.c. držav OECD čez približno 20 let.

4.4. DEVIZNI TEČAJ

Z izjemo majhnega števila barter poslov se večina trgovskih transakcij s tujino opravlja z denarnim plačilom, in sicer v sprejemljivi konvertibilni valuti (za tranzicijske države je to ponavadi USD ali DM). Na začetku tranzicije, ali pa takrat, ko so bile ustanovljene nacionalne valute, so se države odločale za različne režime deviznih tečajev.

Tabela 3: Režimi menjalnih tečajev v tranzicijskih ekonomijah (1998/99)

Država	Režim deviznega tečaja
Češka	Uravnavano drseči
Madžarska	Plazeči drseči s pasom ± 2.25 %
Poljska	Plazeči drseči s pasom ± 15 %
Slovaška	Drseči tečaj
Slovenija	Uravnavano drseči
Estonija	Denarna uprava
Latvija	Fiksni
Litva	Denarna uprava
Armenija	Uravnavano drseči
Azerbajdžan	Uravnavano drseči
Belorusija	Uravnavano drseči
Gruzija	Drseči
Kazahstan	Uravnavano drseči
Kirgizija	Uravnavano drseči
Moldavija	Drseči
Rusija	Uravnavano drseči
Tadžikistan	Uravnavano drseči
Turkmenija	Fiksni
Ukrajina	Uravnavano drseči
Uzbekistan	Uravnavano drseči

Vir: Hare, 2000.

Iz Tabele 3 vidimo, da so se države odločale zelo različno. Države so izbrale določen režim kot del njihove politike makroekonomske stabilizacije. Razlog, zakaj se je večina držav odločila za drseči tečaj, je, da države niso imele zadostnih deviznih rezerv, da bi vzdrževale določen fikсни tečaj. Drug razlog pa je ta, da države niso vedele, katera je tista višina tečaja, ki naj jo vzdržujejo. Ko so se stabilizacijski programi izvrševali, so mnoge države fleksibilne režime v praksi precej uravnavale. Začetna izbira režima deviznega tečaja je bila skozi proces tranzicije pogosto spremenjena.

Skoraj vse države so dosegle popolno konvertibilnost tekočega računa. Takšna konvertibilnost pomeni, da imajo vsi ekonomski agenti neoviran dostop do deviznega trga za nakup in prodajo domače valute za pospešitev uvoza in izvoza in za transfer zaslužkov. Za to pa so potrebni administrativni mehanizmi in sposobnost za upravljanje z njimi. Treba je namreč razlikovati med tekočimi in kapitalskimi transakcijami in za slednje določiti kontrole. Hare (2000) je tudi ugotovil, da so tranzicijske države, ki so hitro dosegle konvertibilnost, tudi dosegle boljše ekonomske rezultate.

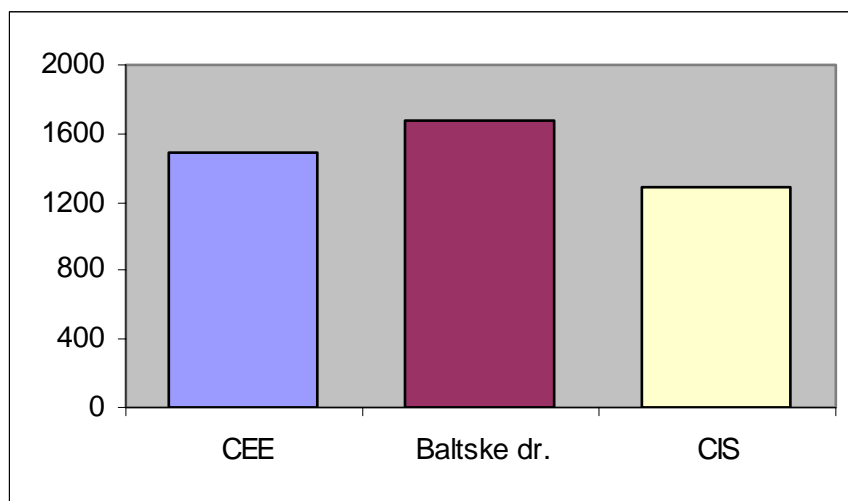
Liberalizacija kapitalskega računa predvsem zadeva države na poti v EU, saj je to eden od pogojev za vstop. Vse tranzicijske države dovolijo pritoke kapitala v obliki tujih direktnih investicij, v državah CIS pa so še vedno prisotne razne vrste administrativnih kontrol. Politika glede kapitalskih odlivov je precej bolj restriktivna, čeprav zaradi korupcije in pomanjkanja politične volje te kontrole niso učinkovite. Tako se je na primer v Rusiji zgodilo, da je zaradi teh razlogov prišlo do ogromnih kapitalskih odlivov, ki so izravnali velik del koristi od prilivov (tako od tujih direktnih investicij kot tudi pomoči).

4.5. PRITOKI KAPITALA

Neto pritoki kapitala v tranzicijske države so se začeli pojavljati že v 1980-ih. Šlo je predvsem za posojila poslovnim bankam in financiranje trgovine državnim bankam in podjetjem. Na začetku tranzicije je prišlo do velikega povečanja posojil državam, medtem ko so bili privatni tokovi kapitala še zanemarljivi. Slednji so čakali na makroekonomsko stabilizacijo in znake oživljanja v teh državah. Po desetletju tranzicije je prišlo do precej sprememb. Čeprav so neto pritoki kapitala v te države še vedno relativno majhni (Slika 8) v primerjavi z drugimi regijami, se je drastično spremenila sestava teh pritokov. Danes je večina teh pritokov sestavljena iz FDI⁵ in iz portfolio investicij.

⁵ FDI – foreign direct investment oz. tuje neposredne investicije

Slika 8: Kumulativni kapitalni tokovi v tranzicijske ekonomije (1990-1999) v USD p.c.

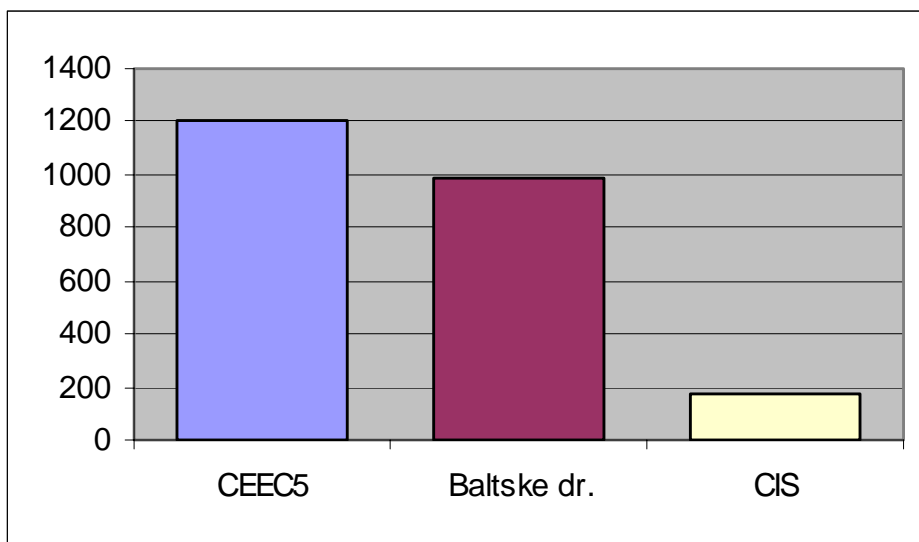


Vir: World Economic Outlook, 2000.

Dejstvo je, da so FDI tisti tokovi, ki kažejo na dosežen napredek v makroekonomski stabilizaciji in tranziciji na splošno. FDI so močno odvisne od človeškega kapitala in naravnih virov, pa tudi od geografskega položaja države prejemnice FDI. Tem tokovom potem sledijo še portfolio investicije in razna posojila. Ker gre pri FDI za dolgoročne naložbe, so le-te odvisne predvsem od ugodnega in stabilnega makroekonomskega in političnega okolja, pa tudi od pričakovanj v prihodnosti (Jazbec, 1999).

Slika 9 kaže, kakšni so bili pritoki FDI v tranzicijske države. Do začetka tranzicije skoraj ni prišlo do tujih direktnih investicij v nekdanje socialistične države. Ovire za to so bile zakonske omejitve, neugodne podjetniške klime, razne zapletene procedure in tudi tveganja v zvezi s političnim okoljem tistega časa. Pričakovati je bilo, da bo prišlo do velikih FDI, ko se bodo začele izvajati tržne reforme. FDI naj bi pripeljale nov denar, pa tudi menedžerske in marketinške sposobnosti, in dostop do novih tehnologij. Čeprav so FDI res prišle v te države, pa za večino držav te niso bile na željeni ravni. Po drugi strani pa je bila distribucija tudi zelo neenaka, saj so se FDI koncentrirale le v nekaj državah, med katerimi najbolj izstopa Madžarska.

Slika 9: Kumulativni FDI⁶ p.c. 1989-2000 (v USD)



Vir: EBRD Transition Report, 2000.

Razlog za takšno koncentriranje FDI po državah je bil ta, da so bile nekatere države, na primer Madžarska, hitre pri sprejemanju naklonjene politike za FDI. Na Madžarskem so prav tako izbrali takšen tip privatizacije, ki je podpiral prodajo podjetij, ne pa neke vrste zastonjske distribucije premoženja. V centralni Evropi, predvsem pa v CEEC5, je bila za investitorje glavna privlačnost približevanje teh držav EU trgu in kasneje polnopravno članstvo v EU. Mnogo držav je bilo precej manj pripravljenih za sprejem FDI. Postavljale so eksplicitne ovire ali pa enostavno niso razvile ugodnih poslovnih klim na splošno, da bi pritegnile več FDI. Države CIS, predvsem Ukrajina in Rusija, so tiste, ki jim to ni uspelo doseči. Poleg tega je v večjih državah vladala politična nestabilnost, kar je še bolj negativno vplivalo na majhen pritek FDI.

Velik vpliv na investitorje je imel še en faktor. To je bil način, kako so se države lotile poplačevanja svojih zunanjih dolgov. Ti dolgovi so se akumulirali še iz časov socializma in nekatere države so hotele, da bi se jim enostavno odpisal. To se ni zgodilo, pač pa se je zgodilo to, da se je ta dolg še precej povečal z uvajanjem nekaterih reform v začetnih letih tranzicije. Glede plačevanja dolgov lahko izznamemo Madžarsko, ki je edina redno plačevala dolgove. To je državi povečalo kredibilnost in tako spodbudilo FDI pritoke, saj so se investitorji počutili precej sigurne.

Investitorji so imeli na voljo različne oblike FDI, od *greenfield*⁷ investicij do nakupa podjetja skozi privatizacijo. Motivi so bili zelo različni, a ne glede na to so imeli na državo prejemnico pozitivne učinke.

⁶ Podrobnejši podatki so zbrani v Tabeli 3 v Prilogi

⁷ Oblika FDI, kjer gre za ustanovitev novega podjetja

5. TRGOVINA

5.1. TRGOVINA KOT FAKTOR RASTI

Zelo pomemben faktor rasti je tudi mednarodna trgovina. 90-ta leta so bila na eni strani zaznamovana s poglobljanjem integracije v Zahodni Evropi in liberalizacijo trgovine med Vzhodom in Zahodom, na drugi strani pa z dezintegracijo CMEA in multinacionalnih federacij v Vzhodni Evropi. Pred tranzicijo je potekalo nekaj mednarodne trgovine med članicami CMEA. Po letu 1991, ko je CMEA razpadla, pomeni to tudi pretrganje trgovskih povezav preko regije. Novo nastale države so tako začele iskati nove trgovske poti in pri tem bile različno uspešne. Prvi pogoj za uspešnost pa je bila uspešna liberalizacija.

◆ CEEC5 in Baltske države

Ta skupina držav je videla padec komunizma kot znak »nazaj v Evropo« (Hare, 2000). Čeprav se to še ni zgodilo, jih prav ta miselnost žene naprej. EU ni bila pripravljena na hitro širitev, je pa začela izvajati razne programe in pomoči. Najpomembnejši je bil program PHARE, ki je vseboval tehnično pomoč za več področij institucionalnih reform, in tudi projektno financiranje. Ta program je bil naknadno razširjen na več držav (13), tudi nekaj držav z Balkana. Do srede 1990-ih je že precej teh držav podpisalo pridružitvene sporazume z EU. Jedro teh sporazumov je bila trgovinska politika. Prišlo je do postopnega ukinjanja trgovinskih ovir med EU in pridružitveno članico. Države CEEC5 so med seboj trgovale tudi v okviru CEFTE. Vendar pa ti sporazumi po drugi strani niso prispevali k ekonomski integraciji med tranzicijskimi državami nasploh. Za države CEEC5 je bilo bolj profitabilno trgovati z EU kot pa s svojim sosedom, na primer z Romunijo.

Ocenjuje se, da bodo države, ki se priključujejo EU, imele velike koristi zaradi izboljšane dostopa do velikega trga EU in od možne ekonomije obsega in specializacije.

◆ Države CIS

Dezintegracija SZ je postavila novonastale države v dilemo glede njihove mednarodne trgovinske politike. Odločale so se med dvema možnostima (Hare, 2000):

- a) poizkušajo naj ohraniti čim več trgovskih poti, ki so obstajale že pred letom 1991,
- b) ali pa naj, ne glede na preteklost, najprej liberalizirajo trgovino in kasneje restrukturirajo industrijo.

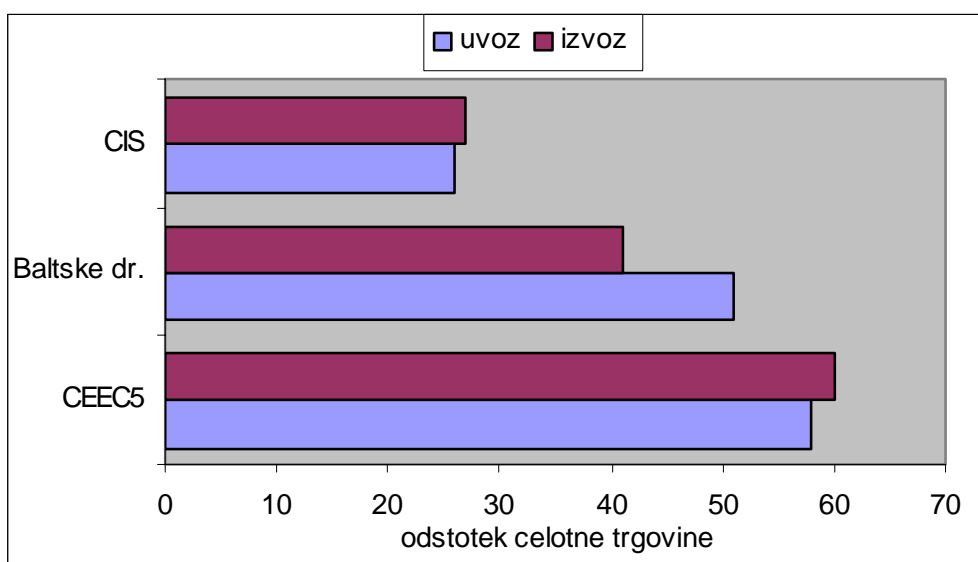
12 držav CIS se ni jasno odločilo za nobeno od teh možnosti in zato utrpelo velik padec v mednarodni trgovini. Da bi nekako oživili trgovino med seboj, so ustanovili FTA, kar pa se v praksi ni obneslo.

Nasprotje teh držav so lahko Baltske države, ki so se že na začetku odločile za možnost b) in preusmerile trgovino proti Zahodu.

5.2. POVEZANOST Z EU

Na področju trgovine lahko opazujemo, kako so posamezne skupine držav povezane z EU.

Slika 10: Deleži v trgovini z Evropsko unijo , 1996



Vir: World Economic Outlook, 1997.

Iz Slike 10 je nazorno razvidno, da so države CEEC5 najbolj vezane na evropski trg, sledijo pa jim Baltske države. Države nekdanje SZ imajo zaenkrat še relativno majhen delež v trgovini z EU. Izjema so nekatere države, bogate z naravnimi resursi, ki jih tudi izvažajo v EU (Azerbajdžan, Kazahstan, Rusija, Turkmenija).

Razlogi za takšne razlike so lahko v približevanju CEEC5 in Baltskih držav članstvu v EU, bolj sposobnemu oz. razvitemu gospodarstvu, ki lahko ponudi kakovostne izdelke po relativno ugodnih cenah zahtevnemu Zahodnemu trgu in nenazadnje tudi fizični oddaljenosti od EU.

Glede približevanja k EU sta Fidrmuc J. in Fidrmuc J. (1999) ugotovila, da ima članstvo v EU le majhen pozitiven učinek na trgovinske tokove. V 1990-ih se je precej povečala trgovinska intenziteta med Vzhodom in Zahodom. Vendar gre večji del te trgovinske rasti pripisati normalizaciji trgovskih razmer. Leta 1998 je trgovina med EU in pridruženimi članicami le malo preseгла normalen nivo trgovinskih tokov (Fidrmuc, Fidrmuc, 1999).

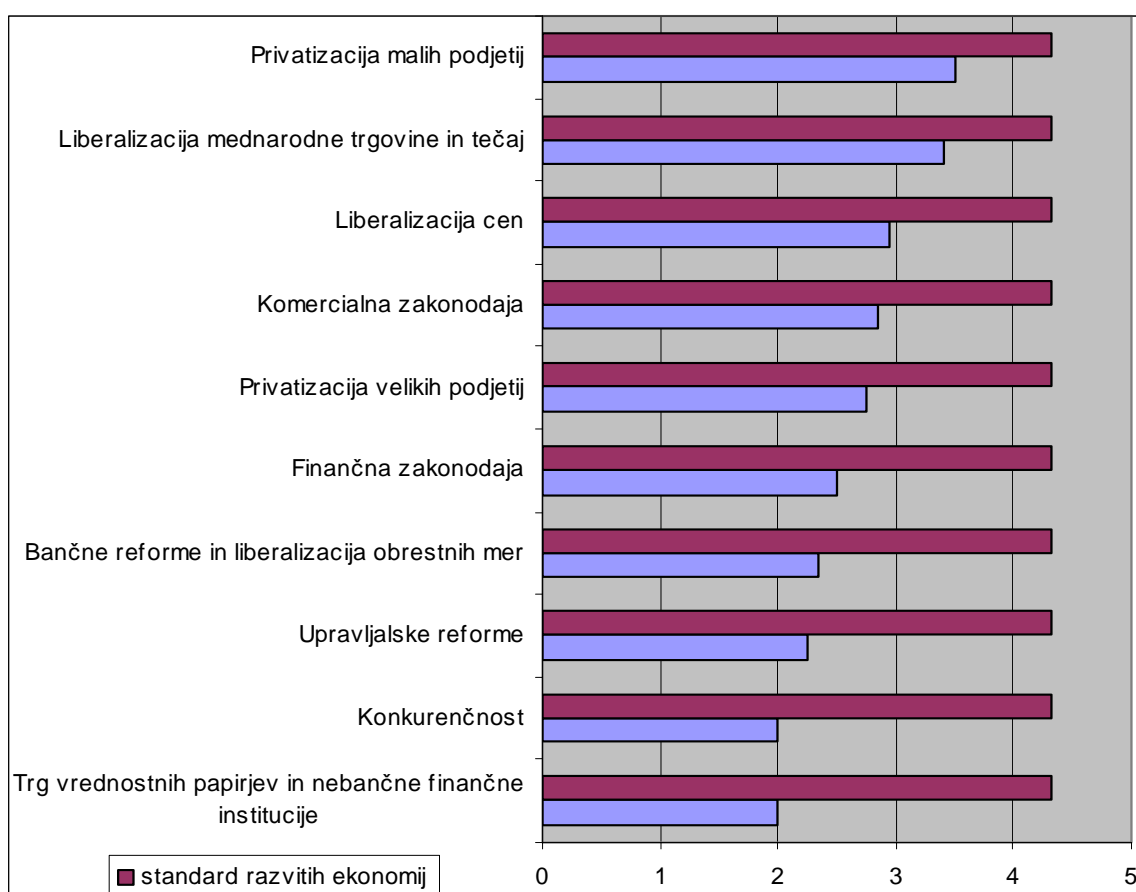
Zanimivo je tudi pogledati, kako je potekala trgovina med državami, ki so bile nekoč skupna država. Trgovina med Slovenijo in Hrvaško je po tem, ko je bila Slovenija izbrana za prvi krog širitve Unije, močno padla. Podobno se je zgodilo tudi s Češko in Slovaško in Baltskimi državami, ko sta bili Češka in Estonija izbrani za prvi krog širitve. Izgledi za zgodnje članstvo v EU naredijo te države bolj privlačne za trgovske partnerje in lokacijo za investicije (nižja stopnja tveganja) za članice EU in tudi tretje države. To pa potem zmanjša pomembnost tradicionalnih trgovinskih partnerjev (Fidrmuc, Fidrmuc, 1999).

Lahko se tudi vprašamo, kaj približevanje EU pomeni za bodoče članice. Ali to kaj vpliva na njihove ekonomske rezultate? Dejstvo, da bodo nove članice sprejete v EU do leta 2004 je zelo pomembno. CEEC5 in Baltske države, ki so najresnejše kandidatke za vstop, so svoja gospodarstva že zelo navezala na evropsko. To se vidi v trgovinskih tokovih, kjer imajo CEEC5 in Baltske države v letu 1997 bistveno višji delež (okrog 80 %) izvoza v netranzijske države kot pa ga imajo države CIS (okrog 35 %) (Hare, 2000). Po drugi strani zahteva članstvo v EU izpolnitev določenih ekonomskih in političnih kriterijev, ki silijo te države k izboljšanju razmer. Ne moremo pa mimo dejstva, da so države kandidatke za vstop deležne precejšnje pomoči, predvsem denarne, v okviru raznih programov. Tako je očitno, da imajo CEEC5 in Baltske države precejšnje koristi od približevanja članstvu v EU. Te koristi bodo ob vstopu v EU še večje, saj bodo te države takrat med »revnimi« v Uniji in bodo deležne še posebnih pomoči iz skupnega proračuna. Poleg tega bo uvedba EVRA tudi v teh državah še poenostavila poslovanje znotraj Unije.

6. STRUKTURNE REFORME IN INSTITUCIONALNE SPREMEMBE

Spremembe v strukturah v tranzicijskih ekonomijah imajo dve dimenziji. Prišlo je do velikega števila strukturnih in institucionalnih reform, po drugi strani pa tudi do drugačnega ekonomskega obnašanja in novih institucij (World economic outlook, 2000). Čeprav je bilo na tem področju precej narejenega, se rezultati po državah precej razlikujejo, pa tudi napredek je po posameznih področjih zelo različen (Slika 11).

Slika 11: Napredek pri strukturnih reformah (povprečje vseh tranzicijskih ekonomij za vsak indikator)

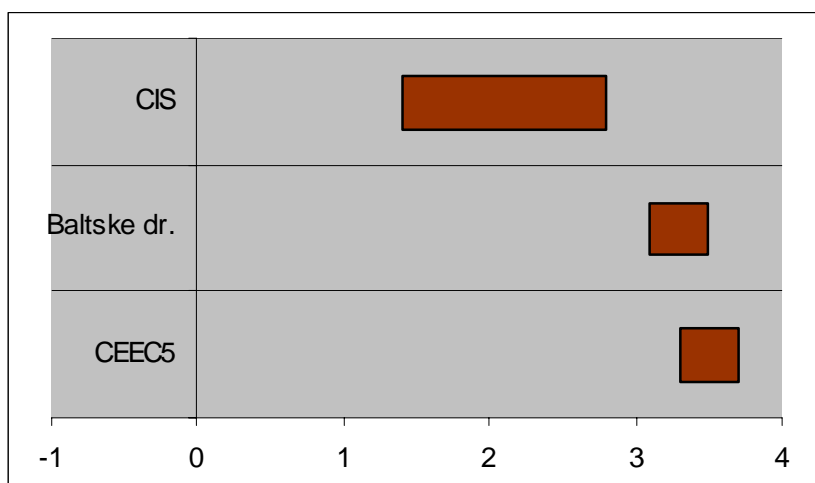


Vir: World Economic Outlook, 2000.

Vidimo, da je bilo največ narejenega na področju privatizacije malih podjetij in liberalizacije mednarodne trgovine in tečaja, najmanj pa na področju regulacije bančnega in finančnega sektorja in konkurenčne politike.

Kot že rečeno, je bil napredek po državah tudi neenak. To je razvidno iz Slike 12.

Slika 12: Agregatni EBRD tranzicijski indikator⁸, 1999, za posamezne skupine držav



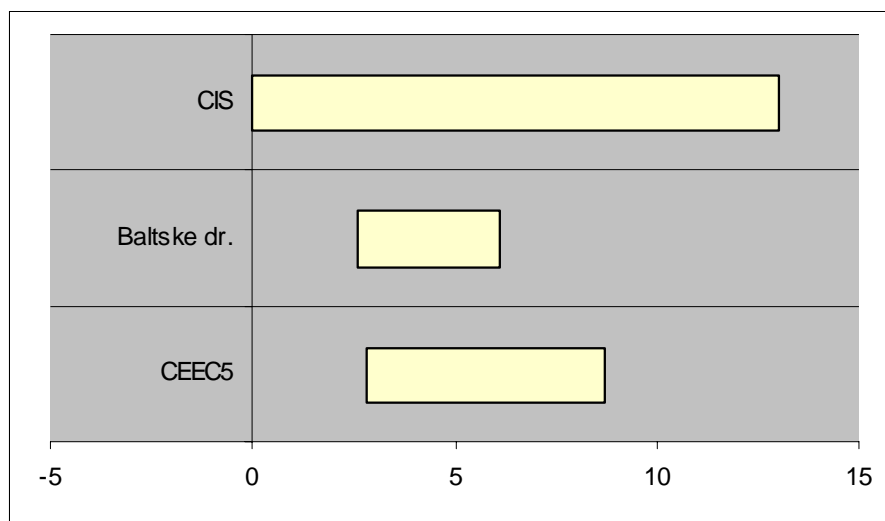
Vir: World Economic Outlook, 2000.

Če primerjamo skupine držav, vidimo, da imajo države CEEC5 in Baltske države višje agregatne EBRD tranzicijske indikatorje kot države CIS. V prvih dveh skupinah ima prav vsaka država indikator, ki je višji od 3, medtem ko v skupini CIS tega ne doseže niti ena država. Večinoma so med 2 in 3. Nekaj je celo takšnih (Turkmenija, Belorusija), ki ne dosežejo niti indikatorja 2. Če vemo, da imajo razvite ekonomije standard približno 4,3, potem je jasno, da imajo prav vse države, še posebno CIS, še precej dela na tem področju.

Zelo podobno se odrežejo države, če primerjamo njihove indikatorje institucionalne kvalitete. Gre za agregat, sestavljen iz petih indikatorjev: učinkovitost države, obseg regulacije, zakonodaja, dosežena raven demokracije in podkupovanje. Kazalci so prikazani v Sliki 13.

⁸ Povprečje osmih EBRD indikatorjev, ki merijo dosežke na področju privatizacije in restrukturiranja (3), liberalizacije trga in konkurence (3) in reform na finančnem sektorju (2).

Slika 13: Indeks institucionalne kvalitete, 1997-98

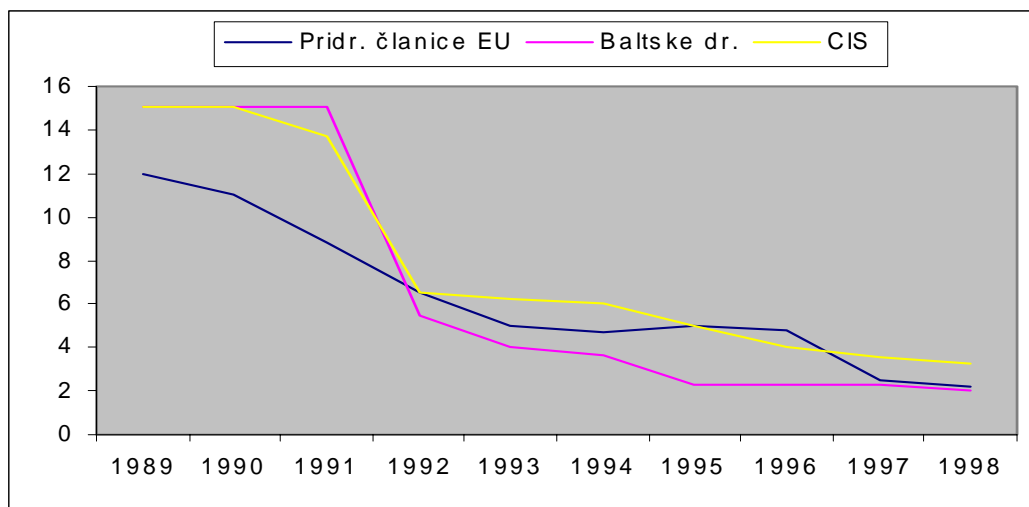


Vir: World Economic Outlook, 2000.

Za države CIS je značilno prekomerno reguliranje gospodarstva in veliki problemi z državno učinkovitostjo. Na drugi strani države CEEC5 uživajo visoko stopnjo demokracije.

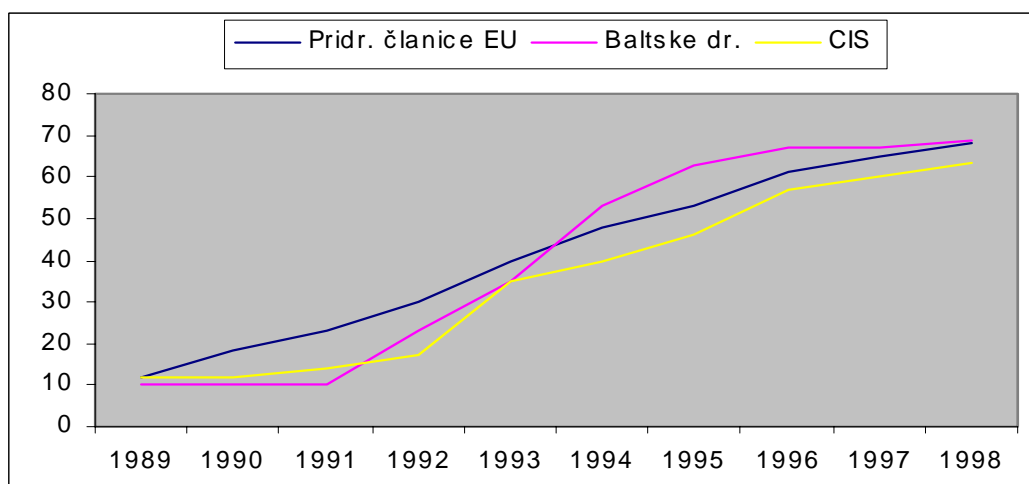
Kot odziv na strukturne reforme in napore za stabilizacijo ekonomij se je spremenilo več pomembnih karakteristik tranzicijskih ekonomij (World Economic Outlook, 2000).

Slika 14: Delež cenovnih kontrol v tranzicijskih državah



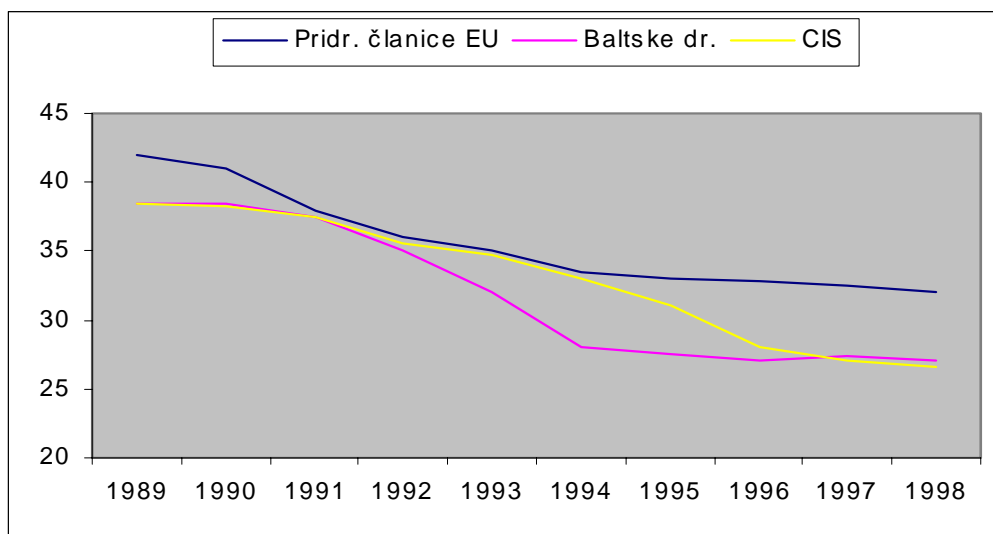
Vir: World Economic Outlook, 2000.

Slika 15: Output privatnega sektorja v tranzicijskih državah (v odstotku BDP)



Vir: World Economic Outlook, 2000.

Slika 16: Delež industrije v celotni zaposlenosti v tranzicijskih državah



Vir: World Economic Outlook, 2000.

- ◆ Večina cen je sedaj določena tržno (Slika 14): leta 1997 so samo še tri države (vse tri članice CIS) umetno določale več kot 30 odstotkov cen osnovnih dobrin.
- ◆ Porast deleža outputa privatnega sektorja (Slika 15): delež outputa privatnega sektorja je precej porastel. To je bilo doseženo s privatizacijo državnih podjetij, pa tudi s pojavom novih malih privatnih podjetij.
- ◆ Zmanjšanje prekomerne industrializacije (Slika 16): prekomerna industrializacija je bila značilnost vseh tranzicijskih držav (z izjemo Azijskih). Zmanjšanje je razvidno iz padajočega deleža industrije v celotni zaposlenosti. Razlog je velik porast storitvenih dejavnosti, ki so bile za časa centralnega planiranja zapostavljene.

Na področju finančnega sektorja je opazna ukinitvev monopola centralne banke pri alokaciji kreditov. Vse države so uvedle dvoslojni bančni sistem. Vendar pa kljub temu v mnogo državah bančno posredništvo ostaja premajhno. Premalo je bilo storjeno v smeri razvijanja kapacitet za ocenjevanje tveganj in za razsodno kreditiranje. Ponekod morajo banke še vedno posojati državnim podjetjem ali podjetjem, ki poslujejo z izgubo, pod državnim pritiskom. Rezultat tega so slabe terjatve bank. Osnovni zakoni, ki urejajo bančni sektor, že obstajajo, vendar se v praksi ne izvajajo v celoti.

Nebančne finančne institucije, kot so na primer zavarovalnice ali borze, so še precej manj razvite, kot je bančni sektor.

6.1. PRIVATIZACIJA

Privatizacija je v tistem času simbolizirala spremembo od socializma h kapitalizmu. Veljala je za začetek naporov za zamenjavo hierarhičnega odločanja v planski ekonomiji s profitnomotiviranimi iniciativami. Privatizacija državnih podjetij je bila glavni element tranzicije v državah v prehodu. Pripomogla naj bi k večji ekonomski učinkovitosti, spodbudila profitni motiv in vplivala na boljšo alokacijo resursov. Privatizacija je potekala in še poteka zelo hitro v večini držav. Manjša podjetja so v večini primerov že vsa privatizirana, medtem ko večja še niso povsod.

Privatni sektor se je širil zelo hitro v večini držav z nekaj izjemami (Belorusija, Turkmenija). Do leta 1995 so CEEC5 in Baltske države imele precej večji privatni sektor kot večina držav CIS. Vendar se je ta razlika do leta 1997 zmanjšala (izjema je Rusija) (Havrylyshyn, McGettigan, 1999).

Kljub temu da igra zdaj privatni sektor veliko bolj pomembno vlogo kot na začetku procesa, je v večini tranzicijskih držav še vedno precej ekonomske aktivnosti v državni lasti, kar je razvidno iz Tabele 4 v prilogi (Havrylyshyn, McGettigan, 1999).

Zelo pomembna v tem kontekstu so tudi *de novo* podjetja⁹, katerih delež v BDP-ju posameznih držav je naveden v Tabeli 4.

⁹ To so na novo ustanovljena podjetja. Takšna podjetja so praviloma majhna, so pa zelo pomembna za gospodarstvo, saj prispevajo k izboljšanju konkurence in pritiskajo na nanovo privatizirana velika podjetja (dinozavre). Poleg tega so ta podjetja ponavadi pravilno usmerjena in temeljijo na inovativnosti in novih tehnologijah. So tudi bolj fleksibilna kot velika podjetja.

Tabela 4: Delež *de novo* podjetij v BDP v tranzicijskih državah, 1995

Država	<i>De novo</i> podjetja, % BDP	
Češka	30	Povprečje: 41 %
Madžarska	45	
Poljska	50	
Slovaška	25	
Slovenija	45	
Estonija	50	Povprečje: 47 %
Latvija	50	
Litva	40	
Armenija	35	Povprečje: 33 %
Azerbajdžan	25	
Belorusija	10	
Gruzija	25	
Kazahstan	20	
Kirgizija	35	
Moldavija	20	
Rusija	20	
Tadžikistan	15	
Turkmenija	15	
Ukrajina	30	
Uzbekistan	30	

Vir: Havrylyshyn, McGettigan, 1999.

Vidimo, da je povprečje teh podjetij za CEEC5 in Baltske države občutno višje kot pa za države CIS. To tudi pomeni, da imajo države CIS slabše usposobljeno delovno silo, saj so Brixiova et al. (1999) ugotovili, da obstaja pozitivna povezava med usposobljenostjo delavcev in številom novih podjetij.

V praksi so države uporabile več tehnik oz. metod privatizacije, ki so jih med seboj kombinirale in ki so dale tudi različne rezultate v smislu lastninske strukture in učinkovitosti. Možne so naslednje metode:

- ◆ povračilo,
- ◆ case-by-case direktna prodaja,
- ◆ MBO - menedžerski odkup,
- ◆ EBO - delavski odkup in
- ◆ masovna privatizacija.

Vsaka od teh metod ima svoje prednosti in pomanjkljivosti (Tabela 5 v prilogi). Če primerjamo razne študije, ki so jih opravili nekateri avtorji za posamezne države, so

rezultati precej različni. Vseeno velja naslednje: *de novo* podjetja so daleč najboljša po učinkovitosti; podjetja z zunanjim lastništvom, še posebno tista s tujimi investitorji so pokazala dobre napredke; med nanovo privatiziranimi podjetji so se najslabše obnesla podjetja z notranjim lastništvom in nejasnim razlikovanjem med menedžmentom in odločanjem delavcev; najmanj učinkovita pa so podjetja, ki so ostala v državni lasti (Havrylyshyn, McGettigan, 1999).

Če pa gledamo na vpliv privatizacije na učinkovitost na agregatnem nivoju, je ugotovljeno, da obstaja pozitivna povezava privatizacije na BDP. Države, ki imajo višji delež privatnega sektorja, dosegajo tudi višje stopnje gospodarske rasti. Razlog za to je pospešeno restrukturiranje privatiziranih podjetij, kar vpliva na višjo produktivnost in profitabilnost.

Privatizacija oz. privatna lastnina sama po sebi ni zadosten pogoj za to, da bi bilo podjetje učinkovito. »Pogosto novi lastniki/menedžerji gledajo na podjetje kot na nekaj, kar je lahko oropati, namesto kot na nekaj, čemur je potrebno maksimirati dolgoročno vrednost« (Gregory, 1999).

Zelo pomembno je, v kakšnem okolju se privatizacija odvija. Tu so pomembni štirje faktorji (Havrylyshyn, McGettigan, 1999):

- ◆ Makroekonomska stabilnost: je vitalnega pomena za prosperiteto privatnega sektorja. Visoka in spremenljiva inflacija povečuje negotovost in slabo vpliva na odločanje v podjetjih. Inflacija ponavadi tudi vpliva na višje obrestne mere, kar negativno učinkuje na investicijsko dejavnost.
- ◆ Trde proračunske omejitve: imajo tudi pomembno vlogo v privatnem sektorju. Gre za to, da se ukinejo državne subvencije slabo stoječim podjetjem, posojila države in bank, ki so neekonomske osnovane in za razne selektivne davčne »popuste«. Brez trdih proračunskih omejitev imajo podjetja le malo iniciative, da bi začela z bolečimi reformami in postala bolj učinkovita.
- ◆ Konkurenčni trgi: morajo biti čim bolj razviti. Podjetja v planskem sistemu so bila zaščiteni pred silami konkurence in so prodala vse, kar so proizvedla. Podjetjem se ni bilo potrebno ozirati na kakovost in raznovrstnost svojih izdelkov. Več študij je pokazalo na pozitiven prispevek povečane konkurence, vključno s prispevkom od odprtja mednarodne trgovine, na uspešnost podjetij.
- ◆ Lastninske pravice: so bistvo pravilno funkcionirane tržne ekonomije. Gre za pravico do uporabe, prodaje in ustvarjanja profita od premoženja.

Pomembno je torej, da privatizirana podjetja ne prejema več subvencij, da se zmanjšajo ovire za mednarodno trgovino in za vstop novih podjetij. V nasprotnem primeru se lahko zgodi, da se ta podjetja obnašajo kot monopolisti in nimajo posebnih spodbud za restrukturiranje. S pomočjo teh faktorjev lahko iščemo razloge, zakaj je

bila privatizacija precej bolj uspešna v državah CEEC5 in Baltskih državah kot v državah CIS.

Koristi od privatizacije so precej večje v državah z učinkovitim pravnim okvirom in urejenimi lastninskimi pravicami. Predvsem v državah CIS primanjkuje ugodne poslovne klime, prisotna je korupcija in birokracija.

V državah CEEC5 in Baltskih državah so se privatizirana podjetja restrukturirala hitreje in dosegala boljše rezultate kot primerljiva podjetja, ki so ostala v državni lasti. Delno je vzrok za to prisotnost tujih investitorjev, v procesu privatizacije pa tudi spodbudna poslovna klima. Na drugi strani pa v državah CIS privatizacija v glavnem ni spodbudila restrukturiranja in boljših rezultatov teh podjetij. Razlogi za to so neustrezne vladajoče strukture in mehke proračunske omejitve (soft budget constraints), predvsem pri prejemanju državnih pomoči.

Privatizacija torej ni enako uspešna v vseh okoliščinah. Nekateri menijo, da bi morala potekati bolj postopno in da bi morali pred tem podjetja restrukturirati in izboljšati institucionalni okvir. Pomembno je tudi, da imata finančna disciplina in konkurenčnost pomembno vlogo že na začetku privatizacije, da bi bila le-ta uspešna.

Jasno je, da je kakovost privatizacije pomembnejša od kvantitete in da uspešna privatizacija zahteva razvite institucije, ki pa jih je v začetnih fazah tranzicije ni bilo. Pomembno je tudi dejstvo, da je odločitev za privatizacijo pravilna, saj so privatizirana podjetja bolj uspešna kot najboljša podjetja v državni lasti (Nellis, B.I.).

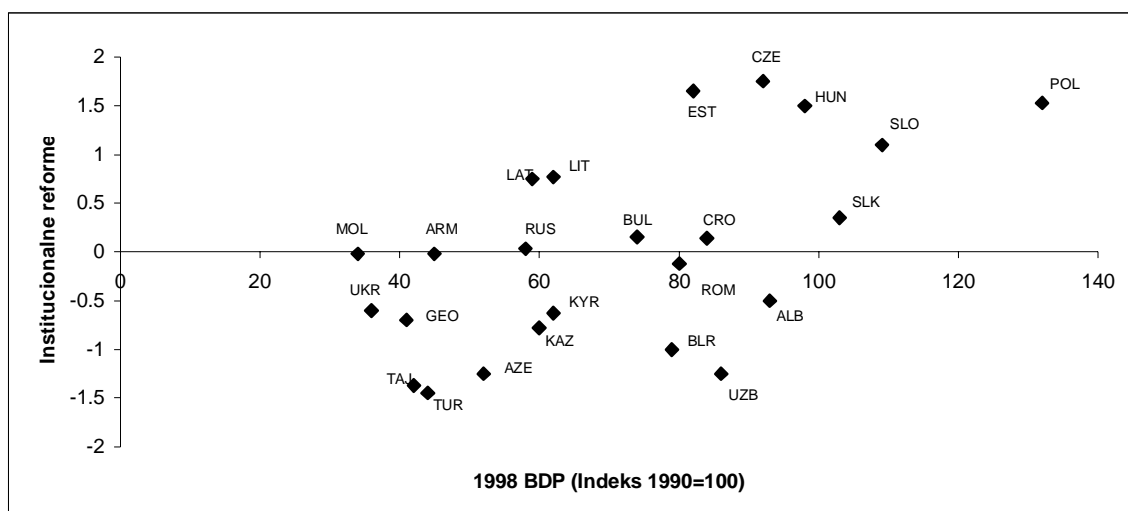
6.2. RAZVOJ INSTITUCIJ ZA IZBOLJŠANJE TRGA

Večina dosedanje literature o oživitvi ekonomij v tranziciji poizkuša razložiti razlike v rasti s tremi glavnimi kategorijami: (1) makroekonomskimi spremenljivkami kot na primer stopnja inflacije in proračunski primanjkljaj; (2) spremenljivkami, ki označujejo narejen napredek pri strukturnih reformah, predvsem pri privatizaciji in liberalizaciji; in (3) spremenljivkami, ki kažejo na različne začetne razmere, kot so vojne, makroekonomske in strukturne popačenosti (Havrylyshyn, van Rooden, 2000).

Glede na to, da obstaja veliko literature o pomembnosti institucij in veliko indikatorjev o ugodnosti poslovnega okolja, sta se navedena avtorja vprašala, ali razvoj institucij vpliva na rast, če ga kot pojasnjevalno spremenljivko vključita v model rasti.

Pod institucije spadajo: zakonodaja, ki ureja ekonomsko aktivnost, politična in civilna svoboda. Že de Melo et al. (1997) so ugotovili, da je stopnja politične svobode močno korelirana z indeksom liberalizacije. Večja politična svoboda do neke mere pojasnjuje razlike v doseženi ekonomski liberalizaciji, ki pa je ena glavnih pojasnjevalnih spremenljivk v modelu rasti.

Slika 17: Rast in institucionalne reforme v tranzicijskih državah



Vir: Havrylyshyn, van Rooden, 2000.

Iz Slike 17 je lepo razviden odnos med ekonomsko učinkovitostjo in nivojem razvoja institucionalnega ogrodja. Ta odnos je pozitiven in relativno močan. Prav tako je iz Slike 17 razvidno, da je institucionalno ogrodje bolj razvito v državah centralne in vzhodne Evrope in v Baltskih državah. V teh državah so imeli nekatere institucije ustanovljene že pred začetkom tranzicije, pa tudi čas pod komunističnim režimom je bil krajši kot v državah CIS. Države CIS imajo v glavnem slabo razvite potrebne tržne institucije.

Obstaja mnogo agencij, ki se ukvarjajo z rangiranjem držav glede na institucionalni razvoj. Tako je na voljo precej indikatorjev, vsi pa so osnovani na presoji strokovnjakov in so tako lahko precej subjektivni. Kljub temu so si indikatorji med seboj več ali manj substituti.

Dejstvo je, da imajo ti indikatorji statistično pomemben delež pri pojasnjevanju rasti. To pomeni, da ima razvoj tržnih institucij zelo pomembno vlogo in je tako eden poglavitnih faktorjev, ki vplivajo na gospodarsko rast.

7. KAJ NAJBOLJ VPLIVA NA RAST – RAZLAGA RAZLIK MED DRŽAVAMI

Zdaj, ko sem v grobem opisal napredek držav in skupin držav po posameznih področjih, se postavlja vprašanje, katere so tiste spremenljivke, ki najbolj vplivajo na doseganje gospodarske rasti. S tem tudi pridemo do razlogov za razlike v napredku med skupinami držav.

Empirične raziskave o oživljanju in rasti v tranzicijskih ekonomijah se osredotočajo na tri kategorije determinant: makroekonomsko stabilizacijo, strukturne reforme in začetne razmere. Kar se tiče inflacijske stabilizacije, je splošno sprejeto, da je stabilizacija nujen, ne pa zadosten pogoj za to, da bi se začelo oživljanje in gospodarska rast. Prav tako je konsenz glede pozitivnega vpliva strukturnih reform na rast. Glede začetnih razmer, so mnenja različna (Havrylyshyn, van Rooden, 2000).

Poglejmo, kaj je vplivalo na to, da je output v tranzicijskih državah sledil obliki krivulje »U« (Fischer, Sahay, 2000):

- ♦ Začetni padec outputa: Prav v vseh državah je output precej padel v začetnih letih tranzicije. Fischer in Sahay (2000) ugotavljata, da to ni bila posledica stroge stabilizacijske politike, ampak posledica neugodnih začetnih razmer. To razlagata z dejstvom, da so države CIS začele rasti prav tako hitro kot ostali dve skupini (dve leti po začetku stabilizacije), če gledamo na stabilizacijski in ne tranzicijski čas. Podobno so ugotovili tudi Berg et al. (1999), da so glavni razlogi za padec outputa slabe začetne razmere, še posebno trgovinska odvisnost in prekomerna industrializiranost.
- ♦ Oživljanje: Gonilna sila za oživljanjem so radikalne strukturne reforme. Makroekonomska stabilizacija je tudi pomembna, vendar bistveno manj, tako da je njen kvantitativni vpliv relativno majhen. Dejstvo je, da bi output še vedno drsel navzdol, če ne bi bilo uvajanja strukturnih reform. V tem smislu velja, da ni avtomatskega oživljanja.
- ♦ Razlike med skupinami držav: Razlike v dosežkih med državami CEEC5 in ostalimi so razložene predvsem z razlikami v strukturnih reformah, zelo malo pa z začetnimi razmerami.

Berg et al. (1999) tudi ugotavljajo, da hitra liberalizacija ugodno vpliva na rast. Po eni strani velja, da ekonomije v bolj liberaliziranih razmerah rastejo hitreje, po drugi strani pa je pomembno to, da je bolje izbrati hitro kot počasno pot k tem liberaliziranim razmeram, saj ta hitrost ni povezana s stroški, ki bi koristi izničili. Če ne drugega, hitre reforme prispevajo dodaten impulz gospodarski rasti.

Neugodne začetne razmere po mnenju Berga et al. (1999) niso imele vpliva na učinkovitost politik.

Do razlik med skupinami držav torej prihaja predvsem zaradi različnega tempa in kakovosti strukturnih sprememb in makroekonomske stabilizacije (Havrylyshyn et al., 1998). Neugodne začetne razmere so sicer tudi vplivale na začetku tranzicijskega procesa na različen padec outputa po skupinah držav, vendar ti dejavniki skozi čas izgubljajo pomen, saj so države s podobnimi začetnimi razmerami dosegale različne gospodarske rasti. Te ugotovitve podpirajo tezo o radikalnem pristopu k reformam.

SKLEP

1990-ta leta so bila v državah Srednje in Vzhodne Evrope zelo burna leta. Ko je ob koncu 1980-ih let centralni plan dokončno propadel, se je začel proces tranzicije oz. prehoda v tržno gospodarstvo. Posledice desetletij planskega sistema so bile zelo očitne in škodljive, tako da je bil prehod nujen. Moral pa je biti tudi hiter. Tranzicijske države so morale oz. še morajo tisto, kar so razvijale razvite države več desetletij, narediti v zelo kratkem času. Delo imajo sicer nekoliko olajšano s tem, da se zgledujejo po razvitih državah in upoštevajo nasvete raznih mednarodnih institucij, vseeno pa se je tranzicija izkazala za dolgotrajen in negotov proces, ki je odvisen predvsem od držav samih. Recept je bil znan: potrebna je bila makrostabilizacija, liberalizacija, prestrukturiranje in privatizacija ter institucionalne reforme.

Razumljivo je, da niso bile vse države pri tem enako uspešne. Že na začetku so bile med njimi določene razlike, ki pa niso bistveno vplivale na nadaljni razvoj. Zelo pomembno je bilo notranje politično soglasje v teh državah, ki ga je bilo treba tudi čim bolje izkoristiti. Dejstvo je, da je bilo prvih nekaj let najtežjih, saj je BDP prav v vseh državah močno padel, inflacija pa narastla. Če ne bi bilo za tem močne politične volje, bi se lahko proces transformacije tudi ustavil.

BDP tranzicijskih držav je rasel precej različno. Najhitreje so dosegle rast države CEEC5, najkasneje pa države CIS. Le redke pa so dosegle raven BDP-ja, ki so ga imele pred začetkom tranzicije, kar je dokaz, da je tranzicija dolgotrajen proces. Precej je razlogov za različno ekonomsko uspešnost teh držav. Kot prvi je trgovina. Države CEEC5 in Baltske države so se po razpadu večnacionalnih držav in CMEA hitreje preusmerile na Zahod in liberalizirale trgovino. Skorajšnji vstop v EU pa dela te države še bolj privlačne za trgovanje in tudi za tuje investitorje (FDI). Na področju strukturnih reform so prav tako najmanj napredka naredile države CIS, še posebno pomembne so tu institucije, ki so potrebne za delovanje trga, in privatizacija državnega premoženja.

Kot najbolj uspešne tranzicijske ekonomije so se izkazale tiste, ki so hitro stabilizirale gospodarstvo in se lotile temeljitih reform, pri tem pa neugodne začetne razmere niso imele bistvenega vpliva, oziroma je le-ta s časom izgubljal svojo moč.

Na splošno velja za vse tri skupine držav, da še vedno niso končale s prehodom v tržno gospodarstvo, čeprav so nekatere že precej blizu. Glavni izziv za te države je pospešiti tempo uvajanja strukturnih in institucionalnih reform. Ustvarjanje učinkovitih tržnih institucij pa je poglobitnega pomena za dolgoročne gospodarske izgledе.

LITERATURA

1. Berg Andrew et al.: The Evolution of Output in Transition Economies: Explaining the Differences. IMF Working Paper, Maj 1999. 81 str.
2. Brixiova Zuzana et al.: Skill Acquisition and Firm Creation in Transition Economies. IMF Working Paper, September 1999. 31 str.
3. Fidrmuc Jarko, Fidrmuc Jan: Integration, Disintegration and Trade in Europe: Evolution of Trade Relations During the 1990s. Center for European Integration Studies, December 1999. 32 str.
4. Fischer et al.: From Transition to Market: Evidence and Growth Prospects. IMF Working Paper, April 1998. 36 str.
5. Fischer Stanley, Sahay Ratna: The Transition Economies After Ten Years. IMF Working Paper, Februar 2000. 45 str.
6. Gaddy Clifford, Ickes Barry: A Simple Four-Sector Model of Russia`s Virtual Economy. Brookings.
7. Ghosh Atish R.: Inflation in Transition Economies: How Much? And Why?. IMF Working Paper, Julij 1997. 28 str.
8. Gregory Paul R.: Ten Years of Transformation. Frankfurt: Institute for Transformation Studies, 12 (1999), 21 str.
9. Hare Paul G.: Trade Policy during the Transition: Lessons from the 1990s. CERT Discussion Paper, Julij 2000. 33 str.
10. Havrylyshyn Oleh, McGettigan Donal: Privatization in Transition Countries: A Sampling of the Literature. IMF Working Paper, Januar 1999. 39 str.
11. Havrylyshyn Oleh, Van Rooden Ron: Institutions Matter in Transition, but so do Policies. IMF Working Paper, Marec 2000. 28 str.
12. Havrylyshyn Oleh et al.: Recovery and Growth in Transition Economies 1990-97: A Stylized Regression Analysis. IMF Working Paper, September 1998. 37 str.
13. Jazbec Boštjan: Macroeconomic Stabilization and Capital Inflows in Transition Economies, Working Paper št. 89. Ljubljana: Ekonomska fakulteta: RCEF, September 1999. 15 str.
14. Koen Vincent, De Masi Paula: Prices in the Transition. IMF Working Paper, November 1997. 30 str.
15. Nellis John: Time to Rethink Privatization in Transition Economies?, IFC Discussion Paper number 38. 34 str.
16. Senjur Marjan: Gospodarska rast in razvojna ekonomika. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 1993. 537 str.

VIRI

1. Transition Report 2000. London: EBRD, 2001.
2. World Economic Outlook. Washington D.C.: IMF, Maj 1998.
3. World Economic Outlook. Washington D.C.: IMF, Maj 2000.
4. World Economic Outlook. Washington D.C.: IMF, Oktober 1997.

P R I L O G A

Tabela 1: Začetne razmere v tranzicijskih državah

Država/ Skupina držav	Delež industr. v BDP v letu 1990	Indeks liberalizacije	Potlačena inflacija ¹⁰ 1987-90	Leta pod centralnim planiranjem	PPP BDP p.c. (v USD) 1990	Trgovina s CMEA (v % BDP) 1990	Delež vpisa v srednje šole v predtranzicijskem letu	Bogatost z naravnimi virji	Razdalja do Duesseldorfa
CEEC5	0,50	0,20	...	43	7.472	7,6	0,87	...	839
Češka	0,58	0,00	-7,1	42	8.600	6,0	0,91	Slabo	559
Madžarska	0,36	0,34	-7,7	42	6.810	13,7	0,75	Slabo	1.002
Poljska	0,52	0,24	13,6	41	5.150	8,4	0,82	Srednje	995
Slovaška	0,59	0,00	-7,1	42	7.600	6,0	0,96	Slabo	824
Slovenija	0,44	0,41	12,0	46	9.200	4,0	0,90	Slabo	815
Baltske dr.	0,45	0,05	25,7	51	7.973	35,9	0,92	...	1.347
Estonija	0,44	0,07	25,7	51	8.900	30,2	1,00	Slabo	1.449
Latvija	0,45	0,04	25,7	51	8.590	36,7	0,89	Slabo	1.293
Litva	0,45	0,04	25,7	51	6.430	40,9	0,88	Slabo	1.299
CIS	0,41	0,04	24,3	70	4.755	27,2	0,92	...	3.066
Armenija	0,55	0,04	25,7	71	5.530	25,6	...	Slabo	3.143
Azerbaidžan	0,44	0,04	25,7	70	4.620	29,8	0,90	Bogato	3.270
Belorusija	0,49	0,04	25,7	72	7.010	41,0	0,92	Slabo	1.435
Gruzija	0,43	0,04	25,7	70	5.590	24,8	0,89	Srednje	3.069
Kazahstan	0,34	0,04	25,7	71	5.130	20,8	0,96	Bogato	5.180
Kirgizija	0,40	0,04	25,7	71	3.180	27,7	0,99	Slabo	1.293
Moldavija	0,37	0,04	25,7	51	4.670	28,9	0,77	Slabo	1.673
Rusija	0,48	0,04	25,7	74	7.720	11,1	0,91	Bogato	2.088
Tadžikistan	0,34	0,04	25,7	71	3.610	31,0	1,01	Slabo	4.938
Turkmenija	0,34	0,04	25,7	71	4.230	33,0	...	Bogato	4.254
Ukrajina	0,44	0,04	25,7	74	5.680	23,8	0,91	Srednje	1.664
Uzbekistan	0,33	0,04	25,7	71	2.740	25,5	0,98	Srednje	4.788

Vir: World Economic Outlook, 2000.
Fischer, Sahay, 2000.

¹⁰ Repressed inflation – odstotna sprememba v povprečni realni plači minus odstotna sprememba v realnem BDP-ju

Tabela 2: Nekaterne pomembne karakteristike tranzicijskih držav

Država /Skupina držav	Leto začetka tranzicije	Datum začetka stabilizacijskega programa	Razmerje realnega outputa 1999/1989	Povprečna inflacija 1989-99	1999 EBRD povp. tranzicijski indikator	PPP BDP p.c. 1999
CEEC5	1991	Jan-91	1,05	20,8	3,4	11.890
Češka	1991	Jan-91	0,94	7,8	3,4	13.408
Madžarska	1991	Mar-90	0,99	19,7	3,7	11.273
Poljska	1990	Jan-90	1,28	49,2	3,5	8.832
Slovaška	1991	Jan-91	1,01	14,3	3,3	10.255
Slovenija	1990	Feb-92	1,05	12,9	3,3	15.685
Baltske dr.	1992	Jun-92	0,68	33,5	3,2	6.850
Estonija	1992	Jun-92	0,78	24,3	3,5	7.909
Latvija	1992	Jun-92	0,56	35,1	3,1	5.893
Litva	1992	Jun-92	0,70	41,0	3,1	6.750
Države CIS	1992	Aug-94	0,53	157,6	2,3	3.484
Armenija	1992	Dec-94	0,48	106,5	2,7	2.469
Azerbajdžan	1992	Jan-95	0,47	233,2	2,2	2.404
Belorusija	1992	Nov-94	0,81	162,4	1,5	6.485
Gruzija	1992	Sept-94	0,31	17,9	2,5	3.950
Kazahstan	1992	Jan-94	0,61	77,3	2,7	4.351
Kirgizija	1992	Maj-93	0,61	22,3	2,8	2.419
Moldavija	1992	Sept-93	0,31	16,5	2,8	1.847
Rusija	1992	Apr-95	0,55	88,0	2,5	6.815
Tadžikistan	1992	Feb-95	0,29	688,5	2,0	1.045
Turkmenija	1992	...	0,61	4,9	1,4	4.589
Ukrajina	1992	Nov-94	0,35	169,4	2,4	3.276
Uzbekistan	1992	Nov-94	0,97	304,5	2,1	2.157

Vir: World Economic Outlook, 2000.

Tabela 3: Tuje direktne investicije v milijonih USD

Država/ Skupina držav	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	Kumulativni FDI 1989- 2000	Kumulativni FDI p.c. 1989- 2000
CEEC5	2,951	3,689	2,755	8,447	6,391	6,393	9,684	13,519	17,082	73,041	1,201
Češka	983	563	749	2,526	1,276	1,275	2,641	4,912	4,500	19,424	1,884
Madžarska	1,471	2,328	1,097	4,410	1,987	1,653	1,453	1,414	1,650	19,420	1,935
Poljska	284	580	542	1,134	2,741	3,041	4,966	6,348	9,299	29,052	751
Slovaška	100	107	236	194	199	84	374	701	1,500	3,611	669
Slovenija	113	111	131	183	188	340	250	144	133	1,534	768
Baltske dr.	...	236	522	516	642	973	1,798	1,031	872	6,589	983
Estonija	...	156	212	199	111	130	574	222	277	1,882	1,307
Latvija	...	50	279	245	379	515	303	331	300	2,400	1,016
Litva	...	30	31	72	152	328	921	478	295	2,307	626
CIS	135	642	1,579	3,313	4,419	7,963	5,744	4,130	5,347	33,559	170
Armenija	0	1	8	25	18	52	221	131	150	605	159
Azerbaidžan	...	0	22	282	661	1,093	1,024	510	500	4,092	502
Belorusija	...	18	11	15	73	198	142	225	171	852	83
Gruzija	...	0	8	6	54	236	221	60	101	687	128
Kazahstan	100	473	635	964	1,137	1,320	1,143	1,584	1,350	8,706	588
Kirgizija	38	96	47	83	109	35	42	450	95
Moldavija	17	14	18	73	23	71	88	34	100	438	102
Rusija	500	1,663	1,665	4,036	1,734	746	2,000	12,344	85
Tadžikistan	9	9	12	20	25	30	24	21	19	141	22
Turkmenija	...	79	103	233	108	108	62	89	100	882	165
Ukrajina	151	257	526	581	749	494	583	3,341	67
Uzbekistan	9	48	73	-24	90	167	226	201	231	1,021	41

Vir: EBRD Transition Report, 2000.

Tabela 4: Napredek in metode privatizacije srednje velikih in velikih podjetij¹

	EBRD tranzicijski indikator za privatizacijo velikih podjetij	Prodaja zunanjim lastnikom	Vaučerska privatizacija		MEBO ²	Drugo ³
			Enak dostop	Ugodnosti za insiderje		
Češka	4	Sekundarno	Primarno	-	-	-
Madžarska	4	Primarno	-	-	-	Sekundarno
Poljska	3+	Terciarno	Sekundarno	-	Primarno	-
Slovaška	4	-	Sekundarno	-	Primarno	-
Slovenija	3+	Sekundarno	-	-	Primarno	-
Estonija	4	Primarno	-	-	Sekundarno	-
Latvija	3	Sekundarno	Primarno	-	-	-
Litva	3	-	Primarno	-	Sekundarno	-
Armenija	3	-	Primarno	Sekundarno	-	-
Gruzija	3+	-	-	Primarno	Sekundarno	-
Kazahstan	3	Sekundarno	Primarno	-	-	-
Kirgizija	3	-	Primarno	-	-	-
Moldavija	3	Sekundarno	-	Primarno	-	-
Rusija	3+	Sekundarno	-	Primarno	Terciarno	-
Tadžikistan	2	-	-	-	Primarno	-
Ukrajina	2	-	Sekundarno	-	Primarno	-
Uzbekistan	3	-	-	-	Primarno	Sekundarno

Vir: Havrylyshyn, McGettigan, 1999.

1/ Indikator 2 pomeni, da je bilo do 25 % premoženja od državnih podjetij privatizirano, 3 pomeni do 50 %, 4 pa več kot 50 % premoženja.

2/ Management-employee buy-outs – menedžersko-delavski odkup

3/ Vsebuje prodajo premoženja zaradi nesolventnosti in masovno privatizacijo na osnovi preferencialnih kreditov

Tabela 5: Primerjava metod privatizacije in njihovega vpliva na cilje privatizacije v velikih podjetjih

Izmenjave pri privatizaciji za večja podjetja					
Metoda	Cilj				
	Boljše upravljanje	Hitrost in izvedljivost	Boljši dostop do kapitala in znanj	Višji državni prihodki	Večja pravičnost
Prodaja zunanjim lastnikom	+	-	+	+	-
Menedžersko-delavski odkup	-	+	-	-	-
Vaučerska privatizacija	?	+	?	-	+
Spontana privatizacija	?	?	-	-	-

Vir: Havrylyshyn, McGettigan, 1999.