

**UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA**

DIPLOMSKO DELO

**VPLIV MALIH IN SREDNJE VELIKIH PODJETIJ
NA GOSPODARSKO RAST V TRANZICIJSKIH DRŽAVAH**

Ljubljana, junij 2004

ANA PLESEC

IZJAVA

Študent/ka, Ana Plesec, izjavljam, da sem avtorica tega diplomskega dela, ki sem ga napisala pod mentorstvom doc. dr. Jazbec Boštjana in dovolim objavo diplomskega dela na fakultetnih spletnih straneh.

V Ljubljani, dne 18. junija 2004

Podpis: _____

| | |
|--|-----------|
| 1 Uvod..... | 1 |
| 2 Povezava gospodarske rasti in podjetij | 2 |
| 2.1 PROCES RASTI..... | 2 |
| 2.2 OBRAZLOŽITEV POJMOV IN RAZDELITEV | 4 |
| 3 Teorija gospodarske rasti | 6 |
| 3.1 RAZVOJ TEORIJE SKOZI ČAS | 6 |
| 3.2 MODELI GOSPODARSKE RASTI ZA TRANZICIJSKE DRŽAVE..... | 10 |
| 3.2.1 Formalni modeli rasti v tranzicijskih državah | 12 |
| 4 Proces tranzicije in njene posledice | 13 |
| 4.1 PROCES TRANZICIJE | 13 |
| 4.2 OSNOVNE ZNAČILNOSTI PREHODA | 14 |
| 4.3 RAZLAGA RAZLIK RAVNI PROIZVODA MED TRANZICIJSKIMI DRŽAVAMI..... | 16 |
| 4.3.1 Vpliv začetnih pogojev na gospodarsko rast..... | 17 |
| 4.3.1.1 Struktura | 17 |
| 4.3.1.2 Motnje | 18 |
| 4.3.1.3 Institucije..... | 18 |
| 4.3.2 Zunanji gospodarski šoki | 19 |
| 4.3.3 Vloga ekonomskih politik | 19 |
| 4.4 EKONOMSKE POLITIKE – POLITIKE SPODBUJANJA IN OMEJEVANJA..... | 20 |
| 5 Nova podjetja poganjajo tranzicijo | 22 |
| 5.1 VPLIV NOVIH PODJETIJ NA GOSPODARSKO RAST | 22 |
| 5.2 MALO ŠTEVILO VISOKO PRODUKTIVNIH MALIH PODJETIJ | 24 |
| 5.3 SPODBUJANJE NOVIH IN/ALI ZAŠČITA STARIH?..... | 25 |
| 5.4 PRODUKTIVNOST MSP | 27 |
| 6 Primerjava CEEC in Mediteranskih držav z Zahodno Evropo | 27 |
| 6.1 PRIMERJAVA Z DRŽAVAMI EVROPE | 27 |
| 6.2 MEHANIZMI RASTI V CEEC IN MEDITERANSKIH DRŽAVAH..... | 29 |
| 6.3 RAST ZAPOSLENOSTI V DRŽAVAH CEEC IN MEDITERANSKIH DRŽAVAH..... | 30 |
| 7 Slovenija in tranzicija | 31 |
| 7.1 PREGLED | 31 |
| 7.2 ZGODNJA FAZA RAZVOJA..... | 31 |
| 7.3 INSTITUCIONALNI OKVIR | 33 |
| 7.4 VPLIV MSP NA SLOVENSKO GOSPODARSTVO | 35 |
| 8 Sklep | 37 |
| Literatura..... | 38 |
| Viri..... | 41 |

1 Uvod

Proces tranzicije je bil eden najzanimivejših in hkrati najodmevnejših ekonomskih, socialnih in političnih dogodkov 90-ih let prejšnjega stoletja. Številne države so takrat izkusile prehod iz planskega v tržni sistem. Za mnoge izmed njih le ta ni bil preprost in povsem brez napak, saj bi bilo zmotno dejati, da so vse tranzicijske države pričele tranzicijsko pot enako pripravljene in iz enakih izhodiščnih položajev. Predvsem za države bivše Sovjetske Zveze je bilo značilno, da so se med samim preходом srečevale s številnimi ovirami, ki so bile v drugih državah veliko manj izrazite. V mislih imam neugodne začetne pogoje ter počasno reformiranje gospodarstva, ki sta pri mnogih povzročila ogromen padec BDP ter dolgo recesijsko obdobje.

Eden glavnih ciljev držav na prehodu je bila vzpostavitev demokratičnih in tržnih institucij, saj te popolnoma spreminjajo mehanizem motivacije v gospodarstvu. Uvedba privatne lastnine je tako postala ključen dejavnik prehoda ter gospodarske rasti. Poudarek je bil predvsem na malih, prilagodljivih in dinamičnih novih podjetjih, ki so se pojavljala kot glavni zaposlovalci delovne sile ter nosilci gospodarske rasti. Njihov prispevek k slednji je bil najbolj opazen v tistih državah, ki so uvajale tržne reforme hitro in konsistentno. Posebno odločilno vlogo pri ustanavljanju novih podjetij ter spodbujanju podjetništva sta odigrali ekonomski politiki »spodbujanja« in »omejevanja«, ki sta tako postavili osnovo za rast in razvoj malih in srednje velikih podjetij ter jim na ta način omogočili »prevlado« v gospodarstvu.

Eno najpogosteje zastavljenih vprašanj v ekonomski vedi je vprašanje dolgoročne stabilne rasti gospodarstva. Zgodovina je pokazala, da odgovor nanj še zdaleč ni preprost, saj je gospodarska rast rezultat vzajemnega delovanja številnih med seboj povezanih ekonomskih in neekonomskih dejavnikov. Kateri so ti, kakšna je njihova vloga in kako poteka sam mehanizem rasti v gospodarstvu je tema drugega poglavja diplomskega dela. Izkazalo se je namreč, da ni popolnoma enotnih pravil, po katerih se ustvarja gospodarska rast. Zlasti za tranzicijska gospodarstva lahko trdim, da so le ta imela v začetnih letih prehoda precej poseben tako mehanizem kot vzorec gospodarske rasti. Zaradi tega v tretjem poglavju obravnavam »standardne« in tranzicijske modele rasti ter navajam glavne razlike med njimi. Empirični testi so pokazali, da so tranzicijski modeli uspešno napovedali začetni padec v gospodarski aktivnosti, vendar pa so takrat, ko je gospodarstvo že prešlo v zrelejšo fazo tranzicije in pričelo dosegati pozitivne stopnje rasti, postali primernejši »standardni« modeli rasti.

Četrto poglavje zajema obdobje prehoda, njegove osnovne značilnosti ter vlogo ekonomskih politik v tranzicijskih gospodarstvih. Poseben poudarek namenjam razlagi razlik v ravni proizvoda, ki so se pojavile v teh državah, saj so le te pomembno vplivale na nadaljnjo rast in razvoj gospodarstev na prehodu. Natančneje se posvečam tudi ekonomskim politikam med katerimi izpostavim kot ključni politiki »discipliniranja« in »spodbujanja«, saj sta ti, kot že rečeno najizraziteje vplivali na razvoj privatnega sektorja ter posledično na okrevanje in rast gospodarstev po začetnem ostrem padcu proizvoda.

Peto poglavje predstavlja osrčje diplomske naloge, saj prikazuje v sliki in številkah dejanski vpliv oziroma prispevek malih in srednje velikih podjetij k gospodarski rasti tranzicijskih držav. Slednji je predvsem posledica selitve proizvodnih dejavnikov v privatni sektor, kjer je produktivnost le teh višja kot v starem, državnem sektorju. Obenem izpostavljam vprašanje zaščite starih oz. spodbujanja novih podjetij in pokažem, da sta omenjeni politiki prejšnjega poglavja delovali komplementarno. Kot zadnje v tem poglavju pa predstavim še izvor višje produktivnosti novih, malih podjetij.

V šestem poglavju primerjam tranzicijske in Mediteranske države z državami Zahodne Evrope. Osredotočim se predvsem na strukturno primerjavo gospodarstev omenjenih držav, saj so se morale mnoge izmed njih približati »zahodnim« strukturam zaredi vključevanja v EU. Na kratko omenim tudi glavna mehanizma rasti tranzicijskih držav ter značilnosti gibanja na trgu dela.

Sedmo poglavje predstavlja obdobje prehoda v Sloveniji. Tu izpostavljam ključne značilnosti le tega, opišem institucionalni okvir znotraj katerega so delovala mala in srednje velika podjetja ter prikažem njihov prispevek k gospodarski rasti Slovenije.

V zadnjem delu podajam sklep diplomske naloge ter uporabljeno literaturo in vire.

2 Povezava gospodarske rasti in podjetij

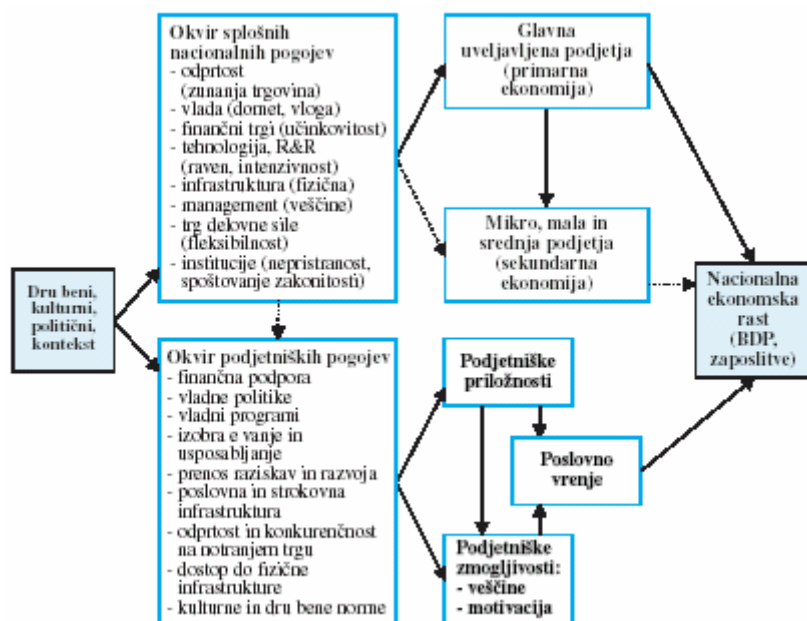
2.1 Proces rasti

V literaturi zahodnih držav¹ se pojem gospodarska rast nanaša na gospodarska gibanja v razvitih državah, medtem ko gospodarski razvoj označuje gibanja v manj razvitih državah. V slovenski literaturi ta dva termina nista sopomenki. Gospodarska rast je pri nas opredeljena ožje kot razvoj. Ko govorimo o gospodarski rasti imamo v mislih predvsem količinske spremembe (merjene z realno rastjo BDP), medtem ko razvoj označuje predvsem kakovostne premike na bolje. Za njegovo uresničitev je pomembno, da se gospodarstvo količinsko povečuje oz. raste. Prav tako so pomembne tudi spremembe kakovostnih značilnosti, ki se izražajo s strukturnimi spremembami. Gospodarski razvoj je tako skupek gospodarske rasti, izboljševanja kakovosti življenja ter strukturnih sprememb (Senjur, 2002, str. 6-9).

Proces gospodarske rasti je kompleksen pojav, saj praktično vsaka sprememba v ekonomskem, socialnem ali kulturnem obnašanju posameznika posredno ali neposredno vpliva na dogajanje v gospodarstvu, kar pa se nadalje odraža na gospodarski rasti le tega. Slika 1 prikazuje poenostavljen proces gospodarske rasti v tržnem gospodarstvu, kjer delujeta dva osnovna mehanizma rasti.

¹ S pojmom označujem gospodarstva Zahodne Evrope in ZDA.

Slika 1: Proces gospodarske rasti v tržnem gospodarstvu



Vir: Rebernik et al., 2002, str. 5.

Edini predpogoj, da povezave s Slike 1 veljajo, je ta, da se ekonomski procesi odvijajo v relativno stabilnem družbenem, kulturnem in političnem okolju. V kolikor to drži, so prvi, temeljni vir ekonomske rasti glavna uveljavljena podjetja v gospodarstvu, ki igrajo odločilno vlogo predvsem v mednarodni menjavi. Kadar so splošni nacionalni pogoji poslovanja stabilni, so ta podjetja lahko mednarodno konkurenčna in lahko pripomorejo k rasti mikro, malih in srednje velikih podjetij. Slednja delujejo večinoma lokalno in pokrivajo tržne niše, ki jih za sabo puščajo velika podjetja (Rebernik et al., 2002, str. 4).

Drugi vir ekonomske rasti pa je podjetniški proces, ki poteka v popolnoma novih in rastočih podjetjih. Tu pod vplivom družbenega, kulturnega in političnega okolja deluje splet t.i. podjetniških pogojev, ki je povezan s splošnimi nacionalnimi pogoji. Na podjetniški proces tako bistveno vplivajo poslovne priložnosti v gospodarstvu ter sposobnosti ljudi, da se lotevajo novih podjetniških projektov. Vse to nadalje vpliva na »vrenje in brbotanje« v gospodarstvu, kjer se rojevajo nova podjetja, kar pa zopet ustvarja gospodarsko rast (Rebernik et al., 2002, str. 4).

V tranzicijskih državah je proces rasti BDP potekal malo drugače, saj so bila za ta gospodarstva vsaj na začetku tranzicije značilni »nenavadni« modeli gospodarske rasti.² Za razliko od tržnih gospodarstev je za tranzicijska značilno, da družbeno, politično in kulturno okolje na začetku prehoda ni bilo stabilno. Zaradi tega prvi omenjeni vir gospodarske rasti v tranzicijskih državah nima tolikšnega direktnega vpliva na rast BDP, saj so bila velika podjetja v teh državah potrebna prestrukturiranja, privatizacije ali celo likvidacije. Vendar pa

² O modelih rasti tranzicijskih držav govori tretje poglavje.

so preko teh procesov vplivala na razvoj novega sektorja (s pretokom dela in kapitala v donosnejše in produktivnejše uporabe)³, torej na rast novih podjetij, katerih vloga⁴ v gospodarstvu se je skozi tranzicijski proces povečevala.

Med podjetniškimi pogoji so odločilno vlogo v teh državah odigrale na novo opredeljene in implementirane ekonomske politike. Le te so na eni strani spodbujale novi sektor gospodarstva, na drugi pa postavljale omejitve staremu, kar je odločilno vplivalo na oživitve gospodarstva po začetni recesiji. Vendar pa je potrebno poudariti, da je bila implementacija reform močno odvisna od institucionalnega okolja, v katerem so se tranzicijska gibanja odvijala. Po začetni oživitvi gospodarstva se je sam proces gospodarske rasti bolj približal »vzorcem« rasti tržnih gospodarstev. Tako bi lahko dejali, da je bil proces rasti v tranzicijskih državah posledica tranzicijskega prehoda samega ter po stabilizaciji in strukturnih spremembah rezultat procesa dolgoročne rasti, ki je značilna za tržna gospodarstva (Jazbec, 2001, str. 26).

2.2 Obrazložitev pojmov in razdelitev

V nadaljevanju diplomskega dela se sklicujem na študije Svetovne Banke in Evropske Komisije, zato morda ne bo odveč, če na kratko opredelim osnovne termine, ki jih uporabljam v nadaljevanju diplomske naloge.

Dodana vrednost

V petem poglavju omenjam dodano vrednost kot enega izmed ekonomskih kazalcev, ki kažejo prispevek malih in srednje velikih podjetij k gospodarski rasti. Po tej metodi je proizvodnja enaka vrednosti dokončanih proizvodov in opravljenih storitev od začetka do konca leta. Po panogah dejavnosti je vrednotena po osnovnih cenah. V osnovnih cenah so iz vrednosti proizvodnje izločeni vsi davki na proizvode in storitve (carine, uvozne dajatve, dajatve na naftne derivate, ipd.), vključene pa so vse subvencije (nepreklicna plačila tržnim proizvajalcem s strani državnih institucij).

Kategorija proizvodnje zajema proizvodnjo za trg, za lastno končno porabo in drugo netržno proizvodnjo. Vmesna poraba označuje vrednost tistih proizvodov in storitev, ki jih posamezni proizvajalci nabavijo za proizvodnjo drugih proizvodov in storitev. Sestavljajo jo torej surovine in material, stroški tekočega vzdrževanja, vse tržne storitve, potni stroški in dnevnice, avtorski honorarji in vsa druga izplačila zaposlenim, vezana na opravljanje poslovne dejavnosti podjetij. Vmesna poraba je obračunana v nabavnih cenah.

'Dodana vrednost, vrednotena v osnovnih cenah, je enaka proizvodnji v osnovnih cenah, zmanjšani za vmesno porabo v cenah kupcev. Dodana vrednost na ravni podjetja je razlika

³ Gre za dve komponenti narodnogospodarske produktivnosti. To sta intrasektorska in intersektorska komponenta. Intrasektorska komponenta produktivnosti definira gibanje produktivnosti znotraj sektorja, medtem ko intersektorska kaže na spremembe v strukturi zaposlenosti. Na splošno je pričakovati, da bo medsektorsko preseljevanje zaposlenosti in razlike v sektorskih produktivnostih večje v državah, ki še nimajo zrele gospodarske strukture (Senjur, 2002, str. 474-475).

⁴ Merjena je kot delež dodane vrednosti v celotni dodani vrednosti in kot delež zaposlenosti v celotni zaposlenosti.

med prihodki od prodaje proizvoda in odhodki, ki jih podjetje plača za vmesne proizvode. Tako je merilo vrednosti, ki je dodana proizvodu s strani podjetij na vsaki stopnji proizvodnje. V vsaki fazi izdelave dobrine se dodaja samo dodana vrednost vrednosti dobrine v tej fazi. Če sledimo temu postopku, se vsota dodanih vrednosti vseh stopenj izdelave izenači s končno vrednostjo proizvoda ali storitve. BDP je tako enak vsoti dodane vrednosti v osnovnih (proizvajalnih) cenah vseh domačih (rezidenčnih) proizvajalcev ter neto davkov na proizvode in storitve. Koncept dodane vrednosti je bil primarno razvit zato, da bi se preprečilo dvojno štetje in da bi se vsaki dejavnosti pripisal ustrezen del BDP' (Senjur, 2001, str. 15).

Razporeditev podjetij po velikostnih razredih glede na število zaposlenih

Dandanes ne obstaja nobena edinstvena, znanstveno zasnovana definicija, ki bi analitično določala, kaj zajema koncept malih in srednje velikih podjetij (v nadaljevanju MSP). Za lažjo predstavo lahko omenim, da so podjetja včasih razvrščena v različne velikostne razrede na podlagi finančnega izida, velika podjetja pa so definirana velikokrat tudi kot x % največjih podjetij v gospodarstvu, MSP pa so vsa preostala podjetja v gospodarstvu (Storey, 1995, str. 8-13).

Kadar razvrščamo podjetja v velikostne razrede za potrebe ekonomskih politik, označujemo kot velika podjetja tista, ki so v kakršni koli meri sposobna nadzirati in usmerjati trg. Takšnega razvrščanja se poslužujejo v Evropski Komisiji, kadar ugotavljajo vplive ekonomskih politik na BDP. Pri tem opazujejo prihodke in finančni izid, ekonomsko samostojnost podjetij ter število zaposlenih (Evropska Komisija, 2002, str. 14-15). Študije, na katerih rezultate se sklicujem v nadaljevanju, uporabljajo število zaposlenih kot edini kriterij pri razvrščanju podjetij v skupine.

Ne tej podlagi razlikujemo štiri velikostne razrede:

zelo majhna (mikro) podjetja z 0 do 9 zaposlenimi,

mala podjetja z 10 do 49 zaposlenimi,

srednje velika podjetja z 50 do 249 zaposlenimi,

velika podjetja z 250 ali več zaposlenimi.

Opredelitev novega sektorja v tranzicijskih državah

V poročilu o tranziciji (2002, str. 20), ki ga je objavila Svetovna Banka, vsa mala podjetja (ne samo dejansko nova) predstavljajo nov sektor, ki se pojavlja v gospodarstvu. Kljub temu, da je relativno »varno« trditi, da so nova podjetja majhna, pa obratno seveda nujno ne velja. Omenjeno prikazujem s Tabelo 1, v kateri prikazujem deleže novih ter malih podjetij v centralnoevropskih in vzhodnoevropskih državah za leto 1995.

Tabela 1: Deleži novih ter malih podjetij v CEEC, leto 1995

| Država | Aktivna podjetja (jan. 1995) | | | Projekcija za 1998 | |
|--------------------|------------------------------|---------------|---------------------|---|---|
| | Nova podjetja | Mala podjetja | Mala stara podjetja | Mala stara podjetja kot % vseh malih podjetij | Mala stara podjetja kot % vseh malih podjetij |
| Albanija | 68,4 | 98,7 | 30,3 | 30,7 | 18,8 |
| Bolgarija | 96,0 | 98,1 | 2,1 | 2,1 | 1,1 |
| Češka Republika | 86,1 | 98,6 | 12,5 | 12,7 | 7,6 |
| Estonija | 81,9 | 96,4 | 14,5 | 15,0 | 7,8 |
| Madžarska | 84,5 | 99,0 | 14,5 | 14,6 | 9,6 |
| Latvija | 83,2 | 95,2 | 12,0 | 12,6 | 6,2 |
| Litva | 75,4 | 95,6 | 20,2 | 21,1 | 10,9 |
| Poljska | 88,6 | 98,7 | 10,1 | 10,2 | 4,9 |
| Romunija | 95,8 | 99,1 | 3,3 | 3,3 | 2,0 |
| Slovaška Republika | 92,6 | 98,4 | 5,8 | 5,9 | 3,4 |
| Slovenija | 75,7 | 97,6 | 21,9 | 22,4 | 14,5 |
| CEEC | 88,3 | 98,6 | 10,3 | 10,4 | 5,7 |

Vir: Transition Report, 2002, str. 40.

Če vzamem za primer Albanijo, lahko trdim, da je bilo leta 1995 kar 68,4% malih podjetij ustanovljenih kot podružnice tujih podjetij, skupni delež malih podjetij pa je za to leto v tej državi znašal 98,7%. Razlika 30-ih odstotkov kaže, da je delež podjetij, ki so bila v analizo zajeta kot nova, v resnici veliko manjši. Tako je kar eno izmed treh podjetij staro in ne novo, kakor predvideva metodologija. Albanija je seveda ekstrem, vendar pa so napake visoke tudi za številne druge države. Razlika je posebej velika za bivše jugoslovanske republike, med njimi tudi za Slovenijo, saj so bila številna nova podjetja ustanovljena kot združna.

Te ocene napak so seveda zgornja meja, saj med nova podjetja niso všteta oddeljena podjetja⁵ in nove privatne podružnice. Omenjena napaka se tekom tranzicije znižuje, saj je bilo veliko starih podjetij privatiziranih ali pa likvidiranih. Zadnja kolona v Tabeli 1 predstavlja projekcijo za leto 1998 pri stopnji umrljivosti podjetij⁶ 20%. Kasnejše analize so pokazale, da je 52% novih podjetij v lasti le ene osebe (24% je takih starih podjetij) in da v 2/3 primerov večinsko lastništvo novih podjetij ni razdeljeno med več kot tri posameznike (velja za manj kot polovico starih podjetij). Analize tudi kažejo, da se nova podjetja večinoma financirajo z notranjimi viri in denarjem družinskih članov, saj le stežka pridobijo bančne kredite. Velika koncentracija lastništva in pa »izločitev« od zunanjih virov financiranja indirektno potrjujeta predpostavko, da so nova podjetja mala po velikosti (Svetovna Banka, 2002, str. 41).

3 Teorija gospodarske rasti

3.1 Razvoj teorije skozi čas

V 60-ih letih 20. stoletja je bil na področju gospodarske rasti najbolj znan in uporabljen neoklasični model. Njegovo osnovo sta leta 1956 zastavila Solow in Swan kot enostaven model splošnega ravnotežja. Zanj je značilna produkcijska funkcija s konstantnimi donosi obsega, padajočo mejno produktivnostjo proizvodnih dejavnikov dela ter kapitala in zmerna,

⁵ Oddeljeno podjetje je izločeno iz že obstoječega z ustanovitvijo neodvisne pravne osebe.

⁶ Tu gre za stopnjo umrljivosti tako starih kot novih podjetij.

pozitivna elastičnost substitucije med proizvodnima dejavnikoma. Avtorja sta predpostavila tudi konstantno stopnjo tehnološkega napredka in zunaj modela določeno stopnjo nagnjenosti k varčevanju. Na tej osnovi sta postavila hipotezo o izenačevanju stopenj gospodarske rasti med državami (konvergenca). Za gospodarstva z nižjo ravnjo realnega bruto domačega proizvoda na prebivalca je bila namreč predvidena višja stopnja gospodarske rasti, torej naj bi rasla hitreje. Ta hipoteza je bila predmet preverjanja več meddržavnih empiričnih analiz (Barro, 1991, str. 407-410; Barro, 1996, str. 10-15 ; Mankiw, 1992, str. 407-415; Pritchett, 1995, str. 20-27).

Hipoteza konvergenca v okviru neoklasičnega modela je seveda logična posledica predpostavljene padajoče mejne produktivnosti kapitala. Gospodarstva, za katere je značilna nizka raven opremljenosti dela (glede na dolgoročno raven tehnične opremljenosti), imajo višje stopnje donosa in tako višje stopnje rasti. Ravnotežni ravni tehnične opremljenosti in opremljenosti dela sta odvisni od nagnjenosti k varčevanju, stopnje rasti prebivalstva in ravni tehnologije, ki določa lego produkcijske funkcije. Gre za strukturne značilnosti, ki se med gospodarstvi razlikujejo. Zato ne moremo napovedati konvergenca med državami na splošno, temveč samo med državami, ki so si po strukturnih značilnostih podobne.

Poleg že navedenih strukturnih značilnosti skušajo novejša empirična analiza (Barro, 1991, str. 412-443; Grier, 1985, str. 259-276; Fisher, 1993, 485-500) osnovni model razširiti z vključitvijo dodatnih pojasnjevalnih spremenljivk, ki se prav tako razlikujejo med gospodarstvi. Gre za spremenljivke, kot so delež državne potrošnje v BDP-ju, stopnja inflacije, spoštovanje pravnih norm, obseg človeškega kapitala, menjalna razmerja, s katerimi država vstopa v mednarodno trgovino, ipd.

Solow in Swan sta pri opredelitvi kapitala v svojem modelu imela v mislih le fizični kapital. Sicer je mogoče koncept kapitala razširiti tako, da poleg fizičnega upoštevamo tudi človeškega v obliki izdatkov za izobraževanje, delovnih izkušenj in zdravstvenega stanja zaposlenih (Lucas, 1988, str. 326-330; Rebelo, 1991, str. 510-521; Caballe, 1993, str. 1024-1034). Gospodarstvo se v prehodnem obdobju giblje proti ravnotežnemu razmerju med fizičnim in človeškim kapitalom, saj začetno razmerje med obema vrstama kapitala ni nujno enako ravnotežnemu. V dopolnjenem modelu se spremeni tudi dinamika prilagajanja produktivnosti dela ravnotežni vrednosti. Na primer, za gospodarstvo, ki ima v začetnem položaju relativno več človeškega kapitala glede na fizičnega, je značilna višja rast, saj se lahko obseg fizičnega kapitala povečuje bistveno hitreje kakor obseg človeškega. Seveda je v gospodarstvu z velikim obsegom človeškega kapitala olajšano tudi posnemanje tujih tehnologij (Nelson, 1996, str. 69-75). Torej lahko sklepamo, da je v dopolnjenem neoklasičnem modelu, ki poleg fizičnega kapitala upošteva tudi človeškega, pri dani začetni ravni produktivnosti dela stopnja gospodarske rasti tem višja, čim večji je začetni obseg človeškega kapitala.

Naslednji sklep, ki sledi iz neoklasičnega modela je ta, da v primeru odsotnosti tehnološkega napredka gospodarska rast ni možna. To je namreč posledica padajoče mejne koristnosti kapitala, kjer sta mišljena tako fizični kot človeški kapital. Na osnovi podatkov lahko ugotovimo, da to ne drži, saj se pozitivne stopnje gospodarske rasti lahko obdržijo tudi stoletje ali več.

Teoretiki na področju analize gospodarske rasti so v 50-ih in 60-ih letih spoznali navedeno pomanjkljivost modela. Odpravili so jo tako, da so zunaj modela predpostavili tehnološki napredek. Kljub temu model še vedno napoveduje konvergenco med državami. Vendar pa na tej točki ugotovimo, da se vrtimo v začaranem krogu. Stopnja dolgoročne gospodarske rasti je v celoti odvisna od stopnje rasti tehnološkega napredka, ki pa znotraj modela ni pojasnjena.

Leta 1965 je Cass (1965, str. 233-240) dopolnil osnovni model tako, da je vanj vgradil analizo potrošniškega optimizacijskega procesa, ki ga je že leta 1928, v svojem znamenitem članku »A Mathematical Theory of Saving«, opisal Ramsey (1928, str. 549-559). V tem dopolnjenem modelu nagnjenost k varčevanju ni več konstantna, temveč je pojasnjena znotraj modela.

V povsem drugi smeri je potekal razvoj teorije endogene rasti, ki je v prvi vrsti skušala poiskati dejavnike dolgoročne gospodarske rasti, torej manjkajoči element neoklasičnega modela. Jedro te teorije predstavlja teorija tehnološkega napredka kot najpomembnejšega dejavnika gospodarske rasti.⁷ Teorijo tehnološkega napredka je možno vključiti v neoklasični model samo v primeru opustitve predpostavke o popolni konkurenci.

S pojmom tehnološki napredek je mišljen pojav novih idej oziroma novih metod proizvodnje, ki niso niti konkurenčna niti javna dobrina. Gre za deloma nekonkurenčen in deloma izključljiv produkcijski faktor.⁸ Za dano raven tehnologije je smiselno v primeru uporabe konkurenčnih produkcijskih faktorjev, kot so delo, kapital in zemlja, predpostaviti konstantne donose obsega. V kolikor pa kot produkcijski faktor upoštevamo še spreminjajočo se raven tehnologije, donosi obsega niso več konstantni, temveč zaradi napredka naraščajo. Naraščajoči donosi obsega so seveda možni le, če opustimo predpostavko o popolni konkurenci in sprejmemo predpostavko o monopolistični konkurenci. Stroški, ki so povezani z razvojem novih tehnologij, so v celoti fiksni. V trenutku, ko je na voljo nova proizvodna metoda, jo lahko brez dodatnih stroškov uporabimo neštetokrat, saj so mejni stroški dodatne (ponovne) uporabe enaki 0. Proizvajalec si stroške razvoja novih tehnologij povrne le, če nove proizvode in storitve lahko prodaja po ceni, ki je višja od proizvodnih stroškov. Če bi se cene oblikovale v višini mejnih stroškov, kot je to značilno za razmere popolne konkurence,

⁷ Nastanek novih tehnologij je posledica zavestnih odločitev ekonomskih subjektov, ki se odzivajo na tržne spremembe in ne nastopa več kot nepojasnen, zunaj modela določen element (Romer, 2001, str.72).

⁸ Za konkurenčno dobrino (proizvod, storitev ali produkcijski faktor) je značilno, da uporaba dobrine s strani določenega ekonomskega subjekta izključuje možnost uporabe iste dobrine drugemu ekonomskemu subjektu. Za tehnologijo kot produkcijski faktor je značilna nekonkurenčnost, saj uporaba določene tehnologije s strani nekega podjetja ne omejuje možnosti uporabe iste tehnologije drugim podjetjem. Dobra je izključljiva v kolikor lahko njen lastnik prepreči ostalim uporabo te dobrine.

izumitelji oziroma ustvarjalci novih tehnologij ne bi bili ustrezno nagrajeni (Romer, 2001, str. 71-75).

Arrow (1962, str. 155-173) in Sheshinski (1967, str. 31-52) sta zasnovala model, v katerem se nove ideje pojavljajo samodejno, torej kot stranski proizvod v procesu proizvodnje ali investiranja. Gre za prenos učenja z delom. Za ta model je značilno, da so nova spoznanja neke osebe takoj na voljo celotnemu gospodarstvu. Gre za difuzijo znanja, ki je tehnično mogoča zaradi nekonkurenčnega značaja znanja.

Na področju tehnološkega napredka in z njo povezanih predpostavk o nepopolni konkurenci so poleg Romerjevih del (Romer, 1987 in 1990) pomembni še Aghionovi in Howittovi (Aghion, Howitt, 1992, str. 323-351) ter Grossmanovi (Grossman, 1996) prispevki. Za vse te modele je značilno, da je tehnološki napredek rezultat zavestnih vlaganj sredstev in znanja v področje raziskav in razvoja. Ti naporji so seveda nagrajeni. Če se možnosti za rojstvo novih idej ne izčrpajo, se lahko pozitivne stopnje gospodarske rasti obdržijo tudi v daljšem časovnem obdobju. Seveda stopnja gospodarske rasti in obseg raziskovalnih dejavnosti nista Pareto optimalna,⁹ saj predpostavke popolne konkurence v takem okolju ne vzdržijo. V takem okolju je stopnja dolgoročne gospodarske rasti odvisna od ukrepov ekonomske politike, kot so na primer davčna politika, pravna ureditev države, zagotavljanje infrastrukturnih storitev, zaščita lastninskih pravic, regulacija mednarodne trgovine, finančni trgi ter druge strukturne značilnosti gospodarstva. Vlada naj bi torej pri oblikovanju ekonomske politike delovala preudarno, saj s svojim ravnanjem bistveno vpliva na to, kolikšna bo dolgoročna gospodarska rast.

V modelih endogene rasti se lahko gospodarska rast povečuje v nedogled, saj je opuščena predpostavka o padajoči mejni produktivnosti kapitala. Zaradi naraščajoče stopnje rasti lahko namesto izenačevanja življenjske ravni med državami prihaja do vse večjih razlik med njimi. Ta pojav označujemo s pojmom divergenca. Povsem mogoče je, da manj razvita gospodarstva permanentno rastejo po nižjih stopnjah ali celo stagnirajo. Tega stvarnost sicer ne potrjuje, vendar pa empirične raziskave (Barro, 1991, str. 407-410; Barro, 1996, str. 10-15; Mankiw, 1992, str. 407-415; Pritchett, 1995, str. 20-27) ne ugotavljajo konvergence med državami v splošnem, močno pa potrjujejo pojav konvergence med državami, ki so si podobne (pogojna konvergenca).

Barro je skušal to pomanjkljivost modelov endogene rasti odpraviti z vpeljavo procesa difuzije tehnologij (Barro, 1995, str. 140). Posnemanje že znanih tehnologij je cenejše kot odkrivanje novih, zato države, ki so glede tehnološkega napredka v zaostanku, slej ko prej dohitijo vodilne države. Popravljeni model torej razlaga proces dolgoročne gospodarske rasti kot rezultat zavestnih vlaganj vodilnih gospodarstev v raziskave in razvoj, pojav pogojne konvergence pa kot posledico posnemanja tehnologij v državah zasledovalkah.

⁹ V ravnovesnem položaju je obseg investiranja v človeški kapital premajhen (Romer, 2001, str. 71).

Dejavnik gospodarske rasti, ki v osnovnem neoklasičnem modelu ravno tako ni pojasnjen, je stopnja rasti števila prebivalstva. Višja ko je stopnja rasti števila prebivalstva, nižji sta ravnotežna raven tehnične opremljenosti in produktivnosti dela ter stopnja rasti proizvoda na prebivalca glede na začetno raven produktivnosti. Osnovni model ne predvideva vpliva višine plače na stopnjo rasti števila prebivalstva, ki jo je poudarjal Malthus, niti ne upošteva dejstva, da so z izobraževanjem otrok povezani določeni izdatki. Empirične raziskave potrjujejo pozitiven vpliv investiranja v človeški kapital na gospodarsko rast (Barro, 1991, str. 420-443). Skupina avtorjev (Becker, Murphy, Tamura, 1990, str. 13-36) skuša zato v okviru dejavnikov gospodarske rasti nameniti še posebno veliko pozornosti investiranju v človeški kapital, odločitvam glede velikosti družine, povezavi med človeškim in fizičnim kapitalom ter dejstvu, da lahko v gospodarstvu obstaja več ravnotežnih stanj. Rodnost in naraščajoča stopnja donosa od človeškega kapitala nastopata kot endogeni spremenljivki. Kadar je človeškega kapitala v izobilju, je stopnja njegovega donosa relativno visoka, zato so bolj smotrne investicije v človeški kapital kot rojevanje otrok. Ljudje se zato odločajo za manjše število otrok, vendar namenijo relativno veliko sredstev za njihovo izobraževanje in vzgojo (Senjur, 2002, str. 266-268). Nasprotno pa se dogaja, ko je na voljo zgolj omejena količina človeškega kapitala, saj v tem primeru dajejo starši prednost večjemu številu otrok, njihovem izobraževanju pa posvečajo relativno malo pozornosti. Ta zakonitost izhaja iz predpostavke, da višjim stopnjam rodosti sedanje generacije ustreza višja diskontna stopnja, s katero diskontiramo bodočo potrošnjo v medčasovni funkciji koristnosti. Torej višja stopnja rodosti vpliva negativno na obseg investicij tako v človeški kot fizični kapital. Posledica te zakonitosti je obstoj dveh ravnotežnih stanj. Za prvo so značilne številčne družine in majhen obseg človeškega kapitala, za drugo pa majhne družine in po možnosti naraščajoč obseg človeškega in fizičnega kapitala. Odločujoči dejavniki pri tem, ali državi uspe prestopiti prag revščine ali ne, so mnogokrat sreča in razmere iz preteklosti. Mnogi poskusi razlag zgodbe o izjemnem uspehu nekaterih držav v zadnjih nekaj stoletjih vse premalo upoštevajo te dejavnike (Becker, Murphy, Tamura, 1990, str. 12-36).

Najbolj očitna razlika med teorijo gospodarske rasti iz 60-ih let in teorijo rasti iz 80-ih in 90-ih let je v tem, da najnovejše raziskave posvečajo bistveno več pozornosti empiričnim implikacijam ekonomske teorije v praksi (Barro, 1995, str. 13). Teorije endogene rasti, ki opisujejo nastanek novih tehnologij oziroma proizvodnih metod, so pomembne pri razumevanju procesa dolgoročne gospodarske rasti, še posebej pri razumevanju dejstva, zakaj svetovno gospodarstvo kot celota ohranja pozitivne stopnje rasti. Vendar pa še vedno večina empiričnih raziskav temelji na razširjenem neoklasičnem modelu (Barro, 1996, str. 3-9).

3.2 Modeli gospodarske rasti za tranzicijske države

Značilnosti tranzicijskih držav na začetku prehoda in tranzicijski prehod kot tak sta sprožila ekonomsko debato o ustreznih ekonomskih politikah, ki so potrebne za uspešen prehod v tržno gospodarstvo. Po implementaciji političnih sprememb je bil glavni cilj držav privedi gospodarstvo na »pot« vzdržne rasti. Z znanjem klasične ekonomije in izkušnjami razvijajočih se držav so strokovnjaki s področja ekonomije pričeli postavljati modele

gospodarske rasti, s katerimi bi pomagali določevalcem ekonomske politike v tranzicijskih državah (Jazbec, 2001, str. 19).

Osnovno vodilo večine formalnih tranzicijskih modelov rasti je bilo medsebojno vplivanje BDP in realokacije delovne sil, problem inflacije pa je ostal zanemarjen. Strokovnjaki so tako pravilno predvidevali, da je za oživitev in rast gospodarstva potrebna makroekonomska stabilizacija gospodarstva. Večina formalnih modelov rasti tranzicijskih držav se osredotoča na dejavnike, ki se pojavljajo po treh ali štirih letih od začetka implementacije prvih reform. To je bilo hkrati tudi obdobje, ko so zahodne države spoznale, da standardni ekonomski instrumenti in politike niso primerni za države na prehodu. Pomanjkanje izkušenj in enotnosti pristopov je otežilo razumevanje ekonomskih procesov tranzicijskih držav, hkrati pa je bila vprašljiva tudi kvaliteta zbranih podatkov (Fisher, Sahay, Vegh, 1998, str. 10).

Prvi problem kvalitete zbranih podatkov se je pojavil že na konceptualni ravni, saj cene na začetku tranzicije niso bile prave. Nič ni bilo namreč nenavadnega, da določenih dobrin v tranzicijskih državah ni bilo na razpolago. Storitve in menjalni tečaj sta bila v tranzicijskih državah močno podcenjena, kar je imelo za posledico napačne relativne cene dobrin. Tako lahko rečemo, da sta cenovna in menjalna liberalizacija v tranzicijskih državah vodili do napačnih cen in precenjenega padca gospodarske aktivnosti (Jazbec, 2001, str. 17-21).

Drugi problem, ki so ga izpostavili ekonomisti je bil problem merjenja in zbiranja podatkov, saj sta bili metodologija zbiranja podatkov in njihova obdelava neprimerni. Zaradi tega je poleg podcenjenega BDP prihajalo tudi do precenjevanja inflacije v teh državah. Da bi BDP postal primerljiv z razvitimi državami, so ga popravili za porabo električne energije, ki je dober približek BDP v teh državah. Kumulativne spremembe v proizvodni in porabi električne energije so se v povprečju razlikovale za 10 odstotnih točk v vseh tranzicijskih državah. Vrzela je bila manjša za države Centralne in Vzhodne Evrope, večja pa za bivšo Sovjetsko Zvezo (Svetovna Banka, 2002, str. 7).

Osnovna značilnost vseh formalnih modelov rasti v tranzicijskih državah je ta, da kot ključna elementa za uspešen prehod tranzicijskih držav v tržno gospodarstvo izpostavljajo začetne pogoje in hitrost sprememb kljub temu, da je institucionalni okvir kot tak zelo redko glavni predmet analize. Osnovni poudarek je na povezavi med rastjo BDP in nezaposlenostjo. Na tej podlagi formalni modeli zaključujejo, da hitre in radikalne spremembe rezultirajo v počasnejši rasti domačega proizvoda, višji nezaposlenosti, počasnejšem razvoju privatnega sektorja in neprimernem institucionalnem razvoju. Na drugi strani empirični testi napredka v tranzicijskih državah, ki so bili merjeni z rastjo družbenega proizvoda, potenciali za rast in razvoj ter neinflacijskimi procesi izsledkov oz. zaključkov formalnih modelov, ne potrjujejo in tako kažejo, da so bile v tranzicijskem procesu uspešnejše tiste države, ki so hitro predstavile makroekonomske stabilizacijske programe in vpeljale liberalizacijsko politiko (Jazbec, 2001, str. 22).

Glavna razlika, ki jo lahko izpostavim med formalnimi in empiričnimi rezultati je tako v vprašanju, ali naj se gospodarstvo loti hitrih in nenadnih reform ali pa naj bo prehod postopen. Seveda je pomembno poudariti, da so tranzicijske države še daleč od zaključka prehoda, predvsem na področju graditve institucionalnega sistema, ki naj bi zagotavljal vzdržno ekonomsko rast. Ravno zaradi tega formalni modeli predstavljajo dolgoročni teoretični okvir, medtem ko empirične analize služijo kot politično orientirano orodje za vzpostavitev primernih politik za ohranjanje prvih znakov okrevanja v državah na prehodu (Jazbec, 2001, str. 21). Kljub razlikam v pristopih tranzicijskih držav k oživljanju in reformiranju gospodarstva, pa si le ta delijo podobne značilnosti. Inflacija je bila povsod kmalu zatrta, družbeni proizvod je začel kazati znake oživljanja in stopnje nezaposlenosti so postale primerljive z državami EU. Nadalje je menjalni tečaj povsod appreciiral in pojavili so se prvi prilivi kapitala, kar je imelo močen vpliv na tekoči račun držav. Zaradi vseh omenjenih značilnosti se je pojavila potreba po teoretični razlagi teh dogajanj.

3.2.1 Formalni modeli rasti v tranzicijskih državah

Med formalnimi modeli rasti omenjam le tiste, katerih poudarek sloni na makroekonomski stabilizaciji in mikroekonomski liberalizaciji gospodarstva, saj so izsledki teh modelov merljivi v ekonomskem smislu, kar nadalje omogoča boljšo primerjavo z realnim dogajanjem v gospodarstvu.

Če upoštevamo formalne modele rasti, je tranzicijski proces končan takrat, ko je večina gospodarstva privatiziranega ali prestrukturiranega. Bistvo tranzicijskega procesa tako postanejo nova podjetja, ne pa privatizirana stara, kljub temu, da ta lahko dosegajo boljše rezultate kot v prejšnjem režimu. Upoštevajoč to dejstvo privatizacija postane le eden izmed instrumentov za vključevanje podjetij v »veliko gospodarstvo«. Drugi mehanizem, ki je s stališča vzdržne ekonomske rasti seveda pomembnejši, je vstopanje novih podjetij v gospodarstvo. Tu je primerno poslovno oziroma tržno okolje¹⁰ osnovni predpogoj za uspešnost privatizacijskega programa. Seveda pa bi bilo napačno misliti, da je proces tranzicije zgolj ekonomski problem. Najpomembnejša je seveda sociološka komponenta prehoda, ki pa še zdaleč ni v celoti primerno razumljena in obravnavana (Jazbec, 2001, str. 26). Tako modeli, ki imajo za osnovo neoklasično doktrino, podcenjujejo posledice vezane na informacijske tokove, oportunistično obnašanje in človeško zmotljivost. Zaradi povedanega formalne modele rasti tranzicijskih držav lahko razdelimo v tri glavne skupine.

Prva skupina predstavlja modele, katerih ogrodje se oddaljuje od pristopa splošnega ravnotežja. V teh modelih je poseben poudarek na dinamiki trga delovne sile enkrat ko se gospodarski prehod že začne. Jazbec (2001, str. 27) tu omenja številne avtorje, med njimi tudi model Burde (1992), katerega bistvo povzemam v Prilogi 1. Modeli druge skupine predstavljajo pristop splošnega ravnotežja z vključitvijo posebnih (specialnih) tehnologij. Tu je za trg delovne sile značilna popolna konkurenca. Modele »poganjajo« medčasovne

¹⁰ Primerno tržno okolje zajema makroekonomsko stabilnost, trde proračunske omejitve, konkurenčnost trgov in primerno lastninsko zaščito.

odločitve med porabo in investicijami. Najbolj znane prispevke v tej skupini sta objavila Castanheria in Roland (1996, 1997). Tretja skupina modelov pa združuje in nadgrajuje modele obeh predhodno omenjenih vrst. Ti ali vpeljujejo sofisticiran mehanizem »iskanja in zadetka« na trgu dela ali pa razširjajo analizo vplivov fiskalne politike na proces tranzicije (Commander in Tolstopiatenko 1996). Avtorja Aizenman in Isard (1996) pa se osredotočata na povezavo med stopnjo politične podpore tranzicijskemu procesu in hitrostjo krčenja javnega sektorja (Jazbec, 2001, str. 27).

Kljub različnim pristopom pri modeliranju tranzicijskega procesa, formalni modeli v splošnem, kot že rečeno, podpirajo postopne strukturne spremembe in tranzicijski prehod v tržno gospodarstvo, da bi se izognili nezaželenim posledicam tranzicije. Skupna značilnost modelov tranzicije je v specifičnem obnašanju gospodarske rasti v začetku procesa. Ostrega padca domačega proizvoda ni moč pripisati cikličnim gibanjem, ampak sistemskim faktorjem, značilnim za centralno-planska gospodarstva. Formalni modeli tako le simulirajo začetni padec proizvoda in počasno oživljanje gospodarstva. Primernost modelov se v stvarnosti ocenjuje na podlagi sposobnosti napovedovanja gibanja družbenega proizvoda. Model tranzicije, ki ga omenjam v Prilogi 1, ustreza predpostavki o padcu proizvoda v začetni fazi prehoda. Zaradi tega so ti modeli drugačni od »standardnih« modelov rasti, saj zajemajo le tiste determinante rasti, ki so značilne za gospodarstvo, ko to že dosega pozitivne stopnje rasti BDP (Jazbec, 2001, str. 50).

Da bi lahko govorili o modelih kot dobrih pripomočkih pri usmerjanju ekonomskih politik, je potrebno upoštevati sledeča dejstva. Vsak model je lahko v pomoč pri razumevanju realnosti, dokler se tisti, ki določajo ekonomske politike, zavedajo, da vsak izmed teh modelov predstavlja le poenostavljeno sliko dejanskega dogajanja. Hkrati je tudi težko ločiti modele na dobre in slabe, saj se razlikujejo med seboj po ključnih spremenljivkah, ki jih pojasnjujejo. Nazadnje je potrebno upoštevati tudi to, da ti modeli niso bili predmet rigoroznih ekonometričnih testiranj, saj so bili formirani v začetnem obdobju prehoda, ko še ni bilo zadovoljive časovne vrste podatkov. Da pa bi lahko proces tranzicije spremljali, ga je potrebno razdeliti na dve podobdobji in sicer, na obdobje negativne rasti, ki je trajala v povprečju do 1993 in pa obdobje oživljanja od 1994 leta dalje (Jazbec, 2001, str. 50).

4 Proces tranzicije in njene posledice

4.1 Proces tranzicije

Mnogi avtorji opredeljujejo proces tranzicije različno¹¹, vendar pa vse definicije zajemajo tri skupne elemente tranzicijskega prehoda, ki so: makroekonomska stabilizacija, mikroekonomska liberalizacija ter institucionalno prestrukturiranje. Makroekonomska

¹¹ Nekateri avtorji pojmujejo proces tranzicije kot premik od prodajnih k nakupnim trgov z uveljavitvijo trdih proračunskih omejitev. Drugi kot realokacijo virov, ki prihajajo iz starih v nova podjetja. Tretji označujejo prehod kot proces ustvarjanja trga, slednji pa dopolnjujejo to definicijo tako, da dodajajo kot bistvo prehoda ustvarjanje konkurence in institucionalizacijo zasebne lastnine (Jazbec, 2001, str. 14).

stabilizacija zajema restriktivno monetarno, fiskalno ter dohodkovno politiko, ki so spremljane z njimi primerno politiko menjalnega tečaja. Mikroekonomska liberalizacija predstavlja spremembe v pravnem okviru ter deregulaciji gospodarstva. Odstranjuje ovire za razvoj privatnega sektorja, omogoča prosto oblikovanje cen in zunanjo trgovino ter konvertibilnost valute države. Fundamentalno institucionalno prestrukturiranje pa vključuje v svoje okvire finančni sektor, preoblikovanje podjetij, privatizacijo, reorganizacijo državne uprave ter ustvarjanje novih ekonomskih, političnih in socialnih institucij, ki so temelj za rast in razvoj demokratične družbe. Kljub temu, da je makroekonomsko stabilizacijo in mikroekonomsko liberalizacijo relativno preprosto implementirati, pa isto ne velja za »izgradnjo« institucionalnega okvira, saj ta proces še danes poteka v večini tranzicijskih držav. Ne glede na povedano pa temelj tranzicije še vedno predstavlja realokacija resursov (dela in kapitala) iz starih v nove uporabe (Jazbec, 2001, str. 13-14).

4.2 Osnovne značilnosti prehoda

Tranzicijske države, ki jih obravnavam v diplomski nalogi, so države Centralne in Vzhodne Evrope (CEEC)¹² in Baltiške države,¹³ ki jih označujem s kratico CSB ter skupnosti neodvisnih držav (v nadaljevanju CIS).¹⁴ V letih prehoda so te države imele nekatere skupne značilnosti, po drugi strani pa tudi očitne razlike. Mnoge skupne poteze teh držav so izvirale še iz socialističnega sistema, ki je preko centralnih planov določal politike, razdelitev sredstev in koordinacijo aktivnosti znotraj teh držav.

Po implementaciji mikroekonomske liberalizacije, ki je ena izmed elementov tranzicijskega procesa, so bile v gospodarstvih opazne posledice. V nekaterih tranzicijskih državah so bile te bolj, v nekaterih pa manj izrazite. Pri tem imam v mislih padec nacionalnega proizvoda, pojavljanje novih podjetij in s tem spreminjanje strukture gospodarstva ter povečevanje mednarodne menjave in neenakosti v gospodarstvu. Vse zgoraj naštetje spremembe v nadaljevanju natančneje pojasnujem ter, kjer je bilo možno, tudi dodajam konkretne podatke o posameznih državah oz. skupinah držav (Fischer, Sahay, 2000, str. 15-20).

Kot že rečeno je v vseh tranzicijskih državah v prvih letih prehoda prišlo do padca proizvoda. Trend gibanja le tega se je v državah CSB ujemal, vsaj kvantitativno, s pričakovanji o tranzicijskem procesu. Začetnemu ostremu padcu BDP je sledilo hitro okrevanje le tega, nato pa se je rast umirila na ravni factorske akumulacije in rasti v produktivnosti. Kljub številnim ocenam ekonomistov pa je bil začetni padec proizvoda večji od pričakovanega. Le ta je bil v državah CIS še očitnejši, predvsem pa tudi dolgoročnejši. Nekatere izmed teh držav so šele po desetih letih tranzicije začele kazati prve znake oživljanja gospodarstva (Svetovna Banka, 2002, str. 6).

¹² Albanija, Bosna in Hercegovina, Bolgarija, Češka, Hrvaška, Madžarska, Makedonija Poljska, Romunija, Slovaška in Slovenija.

¹³ Estonija, Litva in Latvija.

¹⁴ Skupnost neodvisnih držav - Armenija, Azerbajdžan, Belorusija, Gruzija, Kazahstan, Kirgizija, Moldavija, Ruska Federacija (Rusija), Tadžikistan, Turkmenistan, Ukrajina in Uzbekistan.

Obseg in trajanje recesije tranzicijskih držav lahko do neke mere primerjamo z recesijo razvitih držav v času t.i. »velike depresije«, vendar pa je bil padec proizvoda nekaterih držav v prehodu še večji in dolgotrajnejši. V državah CIS je recesija trajala v povprečju 6,5 let, kar je povzročilo, da je bila skozi to obdobje raven BDP komaj na polovični ravni le tega pred začetkom prehoda. Po desetih letih tranzicije je bil proizvod v teh državah na komaj 63% vrednosti predtranzicijske ravni. Poljska je po drugi strani imela najmilejšo in najkrajšo recesijo, ki je trajala samo dve leti in terjala le 6% upad proizvodnje. Vendar pa to ne pomeni, da so vse države CSB doživele tako mil upad proizvoda. Baltiške države so bile v skupini držav CSB deležne najmočnejšega padca BDP, saj je ta v 6-ih letih tranzicije padel ponekod tudi na 35 % predtranzicijske vrednosti. Zaradi te značilnosti bi lahko rekli, da so Baltiške države bližje povprečju držav CIS. Med slednjimi so največji padec družbenega proizvoda doživele Armenija, Gruzija in Moldavija, najnižjega pa Belorusija in Uzbekistan. V Gruziji je proizvod padel za kar neverjetnih 80%, Ukrajina pa je bila edina tranzicijska država, ki je vse do leta 2000 kazala upadanje družbenega proizvoda. Po drugi strani pa tudi proces »okrevanja« proizvoda v vseh državah ni bil gladek. Bolgarija, Češka Republika in Romunija so upad družbenega proizvoda doživele tudi še po prvotni pozitivni rasti in sicer dve leti zapovrstjo, medtem ko so štiri druge imele enoletno recesijo (Albanija leta 1997, Hrvaška, Litva in Estonija pa leta 1999). Krizo slednjih treh je moč pripisati Ruski gospodarski krizi v avgustu 1998 (Svetovna Banka, 2002, str. 1520). Omenjena gibanja proizvoda prikazujem v Prilogi 2.

Naslednji trend, ki je bil opazen kot posledica liberalizacije gospodarstva, je bilo krčenje industrijskega sektorja ter porast storitvenih dejavnosti. Vse tranzicijske države so začele tranzicijo z obsežnim industrijskim in slabo razvitim storitvenim sektorjem.¹⁵ Med samo tranzicijo se je industrijski sektor skrčil na približno 30% ekonomije, medtem ko je delež storitvenih dejavnosti narasel na 50%. Morda je bil malo manj pričakovan porast storitvenega sektorja v državah CIS, saj je tam storitveni sektor rasel na račun zmanjševanja industrijskega in kmetijskega sektorja. Slednja sta upadla za približno 9% BDP. Ti sektorski premiki in negativni odkloni v celotnem proizvodu so pomenili, da je bil prispevek kmetijstva in proizvodnih dejavnosti k družbenem proizvodu za približno polovico manjši kot na začetku tranzicije (Fisher, Sahay, 2000, str. 20-25).

Bistvo tranzicijskega procesa je bilo tudi preoblikovanje in privatiziranje, predvsem pa novo ustanavljanje podjetij. V letu 1999 je v večini tranzicijskih držav že prevladoval mali privatni sektor, ki je proizvajal že več kot polovico BDP. Delež je bil še veliko večji v državah t.i. »hitrih reformatorkah« kot so bile Češka, Estonija in Madžarska. Tam je bil ta prispevek več kot 70 odstotni. Glede na to, da je bilo v državah CSB opaziti hitro gospodarsko rast, privatizacija pa je potekala počasi, so imela in še vedno imajo poglobitno vlogo pri »poganjanju« gospodarske rasti mala, novo nastala podjetja (Svetovna Banka, 2002, str. 25).

¹⁵ Slednje velja v primerjavi z razvitimi (tržnimi) gospodarstvi s primerljivim BDP p.c.

Tranzicijske države, ki so bile v tranzicijskem procesu uspešnejše in jim je uspelo relativno hitro oživiti gospodarstvo, so pospešeno začele izvažati v industrijske države. Presenetljivo je, da so tudi države, katerih proizvod med 1993-1998 ni rasel, uspele povečati svoj izvoz. Pomemben element oživljanja gospodarstva so bile tudi tuje neposredne investicije iz razvitih držav. Le te za tranzicijska gospodarstva niso bile pomembne samo zato, ker so prinesle modernizacijo, novo znanje in tehnologijo, ampak tudi zato, ker so kazale »zaupanje«¹⁶ razvitih držav v gospodarski prehod. V obdobju od 1996 do 1999 je v tranzicijske države priteklo za približno 70 milijard ameriških dolarjev neposrednih investicij, večina teh v države CSB, nekaj pa tudi v Azerbajdžan, Kazahstan in Rusijo, saj so te države bogate z naravnimi viri (De Melo, Gelb, Denizer, 1996, str. 25).

Naslednja značilnost liberalizacije pa se kaže v velikem porastu revščine v državah na prehodu.¹⁷ V letu 1998 je imel kar vsak dvajseti prebivalec tranzicijskih držav dnevni dohodek manjši od enega ameriškega dolarja, v primerjavi z desetletjem poprej, ko je bil tak le vsak šestdeseti. Pomembno je tudi, da je bilo povečanje revščine veliko večje in dolgotrajnejše, kakor je bilo pričakovano na začetku tranzicijskega prehoda. Celo na Poljskem, ki je bila uspešna pri odpravi revščine, je bila leta 1998 revščina še vedno večja kot leta 1991. Revščina ni narasla le zaradi padca proizvoda, ampak predvsem zato, ker se je povečala neenakost razdelitve dohodka. Le ta je sicer narasla v vseh tranzicijskih državah, vendar pa so bile te spremembe zelo različne po državah. V nekaterih primerih je šlo le za manjši porast neenakosti (npr. na Madžarskem), kjer je Ginijev koeficient leta 1987 znašal 0,21, desetletje pozneje pa 0,25. Tudi v Sloveniji in Češki Republiki, kjer je bil sicer porast večji, ni prišlo do večjih premikov pri razdelitvi dohodka. V državah CIS in ostalih tranzicijskih gospodarstvih pa se je vrednost Ginijevega koeficienta skoraj podvojila in tako terjala veliko več socialnih problemov (Svetovna Banka, 2002, str. 26).

4.3 Razlaga razlik ravni proizvoda med tranzicijskimi državami

Obstaja seveda veliko razlag, ki utemeljujejo, zakaj je prihajalo do tako velikih razlik v ravni proizvoda med tranzicijskimi državami. Večina utemeljuje razlike z značilnostmi gospodarstev na začetku tranzicije, s šoki, ki so se pojavili z zlomom centralno-planskih gospodarstev in s politikami, ki naj bi pospešile tranzicijo. Pomembno vlogo pri tem je imelo tudi razumevanje politične ekonomije post socialističnih držav, saj so bile mnoge med njimi ujete v »polovično izvedene reforme«, torej v vrzel med planskim in tržnim sistemom, kar je imelo za končno posledico ekonomsko zaostajanje za ostalimi tranzicijskimi gospodarstvi (De Melo et al., 1997, str. 27).

¹⁶ Z zaupanjem razvitih držav imam v mislih predvsem njihove gospodarske interese.

¹⁷ Številne študije potrjujejo hipotezo, da je bil padec življenjskega standarda precenjen v času padca proizvoda v tranzicijskih državah, vendar pa po drugi strani priznavajo, da se je revščina v tem obdobju v tranzicijskih državah močno povečala (Svetovna Banka, 2002, str. 26).

4.3.1 Vpliv začetnih pogojev na gospodarsko rast

Na gospodarsko uspešnost gospodarstev so v zadnjem desetletju vplivale številne značilnosti tranzicije. Smiselna je ločitev faktorjev na tiste, ki imajo vpliv na začetni nivo družbenega proizvoda in pa tiste, ki vplivajo na kasnejši ekonomski razvoj. Razvojne poteze, ki so bile značilne za začetek tranzicijskega procesa, kot je npr. nova vzpostavitev plačilnih sistemov, so imele močan vpliv na gospodarsko rast v začetnem stadiju tranzicije, kasneje pa njihov vpliv zbledi. Dejavniki, kot je npr. zatiranje inflacije, pa so imeli dolgoročnejši vpliv. Študije pravijo, da so začetni pogoji pomembnejši pri razlagi mednarodnih razlik v proizvodu v začetni fazi tranzicije (v obdobju od 1990 do 1994), manj pa v celotnem obdobju prehoda. Trije agregatni kazalci¹⁸ začetnih pogojev so razložili približno 51% variacije povprečne stopnje rasti proizvoda v obdobju 1990-94 in le 41% v celotnem tranzicijskem procesu. Seveda so te tri skupine začetnih pogojev vplivale na proizvod v različnih časovnih obdobjih. Vpliv motenj je najbolj viden v začetni fazi tranzicije, medtem ko je vpliv institucij viden kasneje. Začetni pogoji so imeli predvsem vpliv na gospodarski »zlom«, ne pa toliko na gospodarsko okrevanje, medtem ko so imele ekonomske politike, o katerih bo govora v nadaljevanju, vpliv na gospodarsko uspešnost, ko je bila tranzicija že v polnem teku. Vpliv ekonomskih politik je bil statistično značilen v obeh obdobjih, kar pomeni, da tržno usmerjene reforme niso pospeševale samo gospodarskega okrevanja in spodbujale rast, temveč so tudi blažile učinke recesije na kratek rok. Delitev začetnih pogojev na tri večje skupine nam tako omogoča boljši odgovor na vprašanje kako pomembni so začetni pogoji v primerjavi s političnimi reformami pri razlagi nihanja proizvoda v tranzicijskih državah (De Melo et al. 1997, str. 29-35; Svetovna Banka, 2002, str. 47-50).

4.3.1.1 Struktura

S strukturo imamo v mislih ekonomske spremenljivke kot je npr. delež industrije v BDP, stopnja urbanizacije, delež trgovine s socialističnim blokom, založenost z naravnimi viri in začetni dohodek. Natančnejša analiza njihovega dejanskega gibanja in vpliva na tranzicijska gospodarstva nam pokaže naslednje.

Delež industrije v odstotku družbenega proizvoda v tranzicijskih državah je bil visok, saj so bile panoge, kot so trgovina, storitve in potrošniške storitve nerazvite. Naslednji kazalec strukture, stopnja urbanizacije, se nanaša na stopnjo razvitosti držav. Čim višji je dohodek na prebivalca, tem večja je potemtakem stopnja urbanizacije, saj se pričakuje, da je produktivnost večja v razvitih kot nerazvitih gospodarstvih. Zaradi omenjenega so države CIS imele kazalec urbanizacije nižji kot države CSB. Velika menjalna odvisnost od ostalih komunističnih držav je bila značilna predvsem za bivšo Sovjetsko Zvezo, saj je bila za bivše republike značilna notranja trgovina, torej trgovina med republikami samimi. Veliko držav vzhodne Evrope in socialističnega bloka je bilo bogatih z nafto in zemeljskim plinom, vendar pa njihova nerazvitost ni omogočala večjega izkoriščanja teh potencialov. Te naravne danosti so dajale in jim še vedno dajejo velik potencial za rast, vendar pa hkrati zahtevajo velika

¹⁸ Mednje štejemo kazalce strukture, motenj in institucij v gospodarstvu.

vlaganja v samo proizvodnjo in transport. Nekateri izvozniki teh virov so zavlačevali z reformami na teh področjih in tako zavrli gospodarsko rast v začetni fazi prehoda. Dohodki v ameriških dolarjih (popravljeni za PKM) so bili na splošno višji v državah Centralne Evrope in evropskem delu SZ nižji pa drugje. Tako je bil dohodek na osebo v Albaniji v letu 1989 le 1400 ameriških dolarjev, v Sloveniji pa 9200 (Fischer, Sahay, 2000, str. 30-35).

4.3.1.2 Motnje

Kategorija motenj v gospodarstvu vključuje spremenljivke kot so zatiranje inflacije, menjalna razmerja na črnem trgu, trgovski šoki, obseg reform izvedenih pod okriljem starega sistema ter stopnjo gospodarske stagnacije pred tranzicijo. Večina tranzicijskih držav se je srečala s problemom zatrite inflacije, ki je bila merjena kot razlika med rastjo realnih plač in realnim BDP v obdobju 1987-1990. Ta indeks je bil še posebej visok za Sovjetsko Zvezo, saj je federalna vlada pod Gorbačovovim režimom zmanjšala nadzor nad plačami in regionalnimi proračunskimi sredstvi.

Spremenljivka menjalnih razmerij na črnem trgu je definirana z razliko med menjalnim razmerjem na črnem trgu in uradnim menjalnim tečajem, ki služi kot nadomestilo ali subvencija za uvoz oz. davek na izvoz.¹⁹ Pogoji menjave za države CIS so se tako s tranzicijo močno spremenile. Pred začetkom prehoda so v bivši Sovjetski Zvezi prevladovale administrativno določene cene, ki so bile sicer z liberalizacijo trgov ukinjene, vendar pa ne brez velikih posledic za gospodarstvo. Tako so predvsem mali uvozniki energije, kot so npr. Baltske države ali Moldavija, imeli največje izgube, tudi do 10% BDP, medtem ko so izvozniki realizirali visoke dobičke (Svetovna Banka, 2002, str. 55).

Hitrost uvajanja reform je bila po tranzicijskih državah različna. Nekatere so pričele z uvajanjem elementov tržno osnovanih reform že pred samim propadom SZ. Izkazalo se je, da so gospodarstva, ki so hitro implementirala reforme, dosegla tudi višjo gospodarsko rast (Jazbec, 2001, str. 20). Indeks, s katerim Svetovna Banka meri hitrost uvajanja reform v tranzicijskih državah je t.i. Indeks liberalizacije.²⁰

4.3.1.3 Institucije

Institucionalni okvir je tretja izmed spremenljivk začetnih pogojev. Zajema oz. obravnava vprašanja kot so število let »preživetih« v centralno-planskem gospodarstvu, geografsko lego držav, njihovo povezanost z zahodnimi državami ter izkušnje z nacionalno pripadnostjo in identiteto. Nekatere tranzicijske države so imele možnost vzpostavitve pravno-institucionalnega okvira tržno orientiranega gospodarstva že pred propadom SZ. Tiste, ki so bile bližje zahodnim trgov, so tudi imele več trgovskih povezav s tržnimi gospodarstvi,

¹⁹ Kazalec je bil merjen kot delež neugodnih menjalnih razmerij v primerjavi z BDP-jem.

²⁰ Sestavljen je iz treh področij (notranjega trga, zunanjega trga in vstopa zasebnega sektorja) iz katerih se izračuna ponderirano povprečje rangov. Vrednost indeksa se giblje med 0 in 1. Da bi lahko zajeli tako intenzivnost kot trajanje reform od 1989 dalje, so v Svetovni Banki opredelili še kumulativni indeks liberalizacije, ki je vsota indeksov liberalizacije neke države v nekem opazovanem obdobju (Senjur, 2002, str. 54-56).

njihova podjetja in institucije pa so bili bolj izpostavljeni konkurenčnim pritiskom. Prav tako so imele fizične osebe teh držav več možnosti za potovanja in navezovanje stikov z zahodnim svetom. Novonastale države, ki so imele malo izkušenj na področju vodenja države, pa so pri samem vzpostavljanju učinkovitih političnih institucij in iskanju političnega konsenza pri prilagajanju tržni ekonomiji imele več težav (Fischer, Sahay, 2000, str. 37).

4.3.2 Zunanji gospodarski šoki

Začetek tranzicije je bil spremljan tudi s hudimi zunanjimi šoki. Prekinitev institucionalnih in tehnoloških povezav s Sovjetsko Zvezo je za mnoge države pomenilo prekinitev dobavljanja surovin za proizvodnjo in dostavljanja končnih proizvodov. Takšne razmere so predstavljale nove izzive za podjetja. Hkrati je bila za podjetja zelo boleča izguba dohodka z naslova subvencioniranja uvoznih energentov. Kot je bilo že omenjeno, splošna gospodarska klima v tranzicijskih državah ni bila najugodnejša, zato je bila rast BDP v začetni fazi tranzicije majhna, v povprečju pa celo negativna. Tudi finančne krize v Mehiki, Vzhodni Aziji in Rusiji, ki so nastopile tekom devetdesetih let, niso spodbudno delovale na gospodarsko rast. Vojna in civilni nemiri v Armeniji, Azerbajdžanu in Tadžikistanu med leti 1992-94 ter Hrvaški in Makedoniji med 1991-94, so močno vplivali na življenje, infrastrukturo ter državno ureditev, predvsem pa tudi na sprejem reform, ki so bile potrebne za uspešen tranzicijski prehod (Svetovna Banka, 2002, str. 13-15).

4.3.3 Vloga ekonomskih politik

Premik od planskega v tržni sistem je pomenil za države ogromen socialni in ekonomski oz. gospodarski preskok. Zgodovina na žalost ni pustila nobenega podobnega primera, s katerega bi se lahko tranzicijske države učile. Kljub temu, da je obstajalo ogromno različic ekonomskih politik in reform, njihove časovne zaporednosti ter hitrosti implementacije, pa je bilo splošno sprejeto mnenje, da morajo reforme vsebovati naslednje elemente (Svetovna Banka, 2002, str. 47; Fischer, Sahay, Vegh, 1998, str.12):

- makroekonomsko stabilizacijo,
- liberalizacijo cen in mednarodne menjave,
- trde proračunske omejitve za podjetja in banke,
- vzpostavljanje primerne okolja za razvoj privatnega sektorja,
- reformo davčnega sistema in ponovno opredelitev "pravil" za porabo javnih sredstev,
- reformo pravnega sistema in sodstva,
- reformo državnih/javnih institucij.

Vpliv reform in politik na gospodarsko uspešnost lahko preverimo tako, da sprejmemo hipotezo, da sta BDP in njegovo gibanje odvisna zgolj od začetnih pogojev pred tranzicijo in šokov iz okolja, ne pa tudi od spreminjanja pravno-institucionalnih pogojev v gospodarstvu. Tako lahko obseg ekonomskih reform merimo z Indeksom liberalizacije. Le-ta nam omogoča kvantificirati proces prehoda od planskega v tržno gospodarstvo. Indeks zajema reforme, ki so potrebne, da trg postane alokativen mehanizem razdelitve resursov. Najvišje vrednosti

indeksa so dosegle države Centralne Evrope in Baltske države, najnižje pa Uzbekistan in Turkmenistan. (De Melo et al., 1997, str. 37-40).

Velik del mednarodne literature potrjuje dejstvo, da boljše ekonomske politike rezultirajo v višji letni rasti BDP. Še posebej je to vidno v državah Centralne in Vzhodne Evrope ter državah CIS. Vendar pa analiza opozarja tudi na pomembnost vrste povezav med ekonomskimi politikami in rastjo. Ena hipotez pravi, da obstaja neka minimalna kritična masa reform, ki mora biti implementirana, da je njen prispevek k rasti sploh opazen. Če ta meja ni dosežena se lahko zgodi, da ima uvajanje novih reform negativen vpliv na gospodarsko rast²¹. Empirični test te hipoteze kaže, da kadar države reforme izvedejo le delno imajo dodatne reforme negativni vpliv na gospodarsko rast (De Melo, Gelb, Denizer, 1996, str. 20). Ko pa prestopijo minimalni prag, reforme začnejo pospeševati gospodarsko rast. Posledica tega je, da dejansko obstaja komplementarnost med elementi tržno naravnanih reform, ki so odločilnega pomena za pozitivno povezavo z gospodarsko rastjo. Empirični podatki tudi kažejo, da vplivi reform niso vidni takoj, ampak po nekem časovnem zamiku, ki naj bi trajal okoli 3 leta. Seveda obstaja očitna razlika v odzivu proizvoda na politike med državami CIS in ostalimi tranzicijskimi državami. Razlika je predvsem v začetnem odzivu na spremembe, ki je bil v državah CIS negativen, v državah Centralne Evrope pa pozitiven. Tako je večji delež neuspešnih dejavnosti v državah CIS zahteval realokacijo resursov po liberalizaciji, ki pa je bila nadalje otežena zaradi fizičnega obsega, oddaljenosti od zunanjih trgov, ogromnih in neučinkovitih podjetij v izoliranih okoljih ter političnih in ustavnih nemirov, ki so »odganjali« investicije. Liberalizacijo so tako v državah CIS spremljali takojšnji investicijski stroški v nestabilnem ekonomskem okolju, kar je še otežilo gospodarski prehod (De Melo, Gelb, Denizer, 1996, str. 21-24).

4.4 Ekonomske politike – politike spodbujanja in omejevanja

Kljub temu, da številne študije razlagajo pojav novih podjetij in podjetniškega obnašanja v tranzicijskih državah kot rezultat posebnih znanj in sposobnosti posameznikov, pa empirične študije na drugi strani kažejo, da so ekonomske politike ene tistih odločilnih pogojev, ki določajo hitrost in naravo podjetniškega obnašanja (Welter, Smallbone, 2003, str. 97). V osnovi ločimo dve vrsti ekonomskih politik v tranzicijskih državah, in sicer, politike katerih glavni namen je »discipliniranje« starega sektorja ter politike, ki so usmerjene v spodbujanje novega sektorja.

Politike »omejevanja ali discipliniranja« nalagajo podjetjem in bankam bremena v obliki trdih proračunskih omejitev, zahtevajo odstranitev uporabe mehanizmov za pretakanje javnih sredstev v podjetja in banke, odstranitev »davčnih počitnic«, fiskalnih in finančnih subvencij, proračunskih in davčnih nadomestil ter kontingentov. Omejitve se prav tako nanašajo na zlorabo ali krajo sredstev iz privatnih in javnih podjetij preko mehanizma pretakanja sredstev, razlašanja malih delničarjev, ipd. Za preprečevanje omenjenih mehanizmov je potrebno

²¹ Prekine se proizvodnja v državnih podjetjih, ne generira se privlačnega okolja za razvoj podjetništva ter prestrukturiranje in novo investiranje.

usmerjati managersko obnašanje tako, da se bo povečala učinkovitost uvedenih reform, kot so privatizacija, povečevanje pomena lastninskih pravic, reguliranje stečajnega postopka, proračunska reforma in njena javna objava ter določitev pravic delničarjev in kreditodajalcev (kupci obveznic podjetja). V nekaterih tranzicijskih državah kot npr. v Belorusiji, Uzbekistanu in Turkmenistanu je država lahko nadzirala obnašanje managerjev javnih podjetij brez liberalizacije ali vpeljave trdih proračunskih omejitev, vendar je bila to le posledica administrativnih reform, ki so izvirale še iz starega sistema (Svetovna Banka, 2002, str. 85).

Politike »spodbud« na drugi strani zajemajo liberalizacijo cen in trgovine, ki olajšujeta vstopanje novih podjetij na trg. Zraven lahko štejemo tudi politike in strukturne reforme, ki omogočajo in spodbujajo novo investiranje. Ključni pogoji, ki najbolj neposredno vplivajo na kvaliteto investicijske klime so (Svetovna Banka, 2002, str. 88):

pravni in sodni sistem, ki določata postopke izpolnjevanja pogodb in lastniških pravic,
socialni sistem, ki podpira razvijanje in ohranjanje človeškega kapitala,
stabilna makroekonomska klima,
konkurenčni bančni sistem, ki zagotavlja učinkovito finančno posredništvo in
osnovna infrastruktura.

Eden pomembnejših ciljev za katerimi so stremele tranzicijske države je bil tudi ta, da so privatna sredstva postala prioriteta pri zagotavljanju dobrin, saj le te pospešujejo investicije in rast. Hkrati je bilo pomembno tudi odstranjevanje ovir, ki so odvrčale investicije in zmanjševale konkurenčnost gospodarstva, saj je centralno-planski režim vključeval administrativne vstopne ovire, prekomerno regulacijo trga dela in izredno previdnost birokratskega aparata. Za razliko od planskega gospodarstva pa so se tranzicijske države srečevale z drugačnimi ovirami. Najizrazitejša je zagotovo kompleksnost davčnega sistema, ki je silila podjetnike v sivo ekonomijo. Takšne razmere so ustvarjale ozračje, v katerem sta korupcija in negotovost spodkopavali investicije (De Melo et al., 1997, str. 42).

Uveljavljanje ekonomskih politik »omejitev in spodbud« poudarjata dva popolnoma nasprotna modela prilagajanja. V realnosti je rast v gospodarstvu odvisna od vrste posrednih možnosti, ki so odvisne od tega ali so bili liberalizacija, trde proračunske omejitve in poslovno okolje primerno implementirani, v kakšnem vrstnem redu in kako učinkovito. Čeprav tranzicijskih držav ni moč razvrstiti v spekter različnih modelov prilagajanja, pa so države vendarle izbirale različne poti prehoda, o čemer pričajo študije po posameznih državah (Svetovna Banka, 2002, str. 90), .

Tako so bile politike omejevanja in spodbud najdosledneje uresničene v Estoniji, Madžarski in Poljski. Mehke proračunske omejitve značilne za Češko in Slovaško pa so vnašale v obnašanje podjetij manj omejitev, kar se je kasneje pokazalo kot pomanjkljivo gospodarsko preoblikovanje (posledica tega je bila npr. kriza v Češki Republiki med leti 1996 in 1998), saj bi močnejše omejitve in hitrejšo preoblikovanje omogočilo tem državam približevanje prvi omenjeni skupini držav. Bolgarija, Moldavija, Romunija, Ukrajina in Ruska Federacija so se

sicer gospodarstvo liberalizirale, vendar pa so bile zelo neuspešne pri zagotavljanju discipline z zakoni in administrativnimi ovirami. Konkurenca med starimi in novimi podjetji za sredstva je omejevala spodbude v gospodarstvu, saj na tem področju ni bilo primernih omejitev za stara podjetja. Rusija in Ukrajina sta sicer že od samega začetka spodbujali vstop novih podjetij, vendar pa so bile vstopne spodbude za nova podjetja v kasnejši fazi tranzicije manj privlačne, saj so imela državna podjetja in pa tista, ki so bila z njimi povezana, določeno zaščito s strani države. Takšne razmere so ustvarile slabe investicijske pogoje, kar je imelo za posledico selektivnost spodbud in zaščit. V Belorusiji, Turkmekistanu in Uzbekistanu niso liberalizirali gospodarstva, niti vpeljali omejitev, zato spodbud za vstopanje novih podjetij na trg praktično ni bilo. Podjetja so se še vedno zanašala na mehanizme, ki so izhajali iz planske ekonomije. Očitno pomanjkanje politik discipline je zato imelo za posledico majhen vstop novih podjetij v gospodarstvo ter posledično dolgo obdobje recesije, saj je proizvod v teh državah začel kazati znake oživljanja šele v kasnejši polovici 90-ih let (Svetovna Banka, 2002, str. 95-97).

Razlogi, zakaj so nekatere države ali pa skupine držav sledile različnim potem discipline in spodbud, tičijo v ekonomskih in političnih pogojih,²² v katerih so se znašle države na začetku tranzicijskega procesa. Za ilustracijo navajam primer Vzhodne Nemčije, ki nazorno prikazuje, kako lahko slabe politične odločitve na začetku tranzicije spodkopljejo še tako ugodno ekonomsko okolje. Podrobnosti o omenjenem primeru podajam v Prilogi 3. Samo razumevanje sil, ki oblikujejo gospodarsko okolje, omogoča definiranje ključnih izzivov politične ekonomije v državah, ki vpeljujejo model discipline in spodbud. Postavljanje novih razmerij med zmagovalci in poraženci v gospodarstvu je ključnega pomena za prilagajanje starih podjetij, ustanavljanje novih ter izboljšanje uresničevanja reform. Podjetniki niso zainteresirani za zamenjavo managerjev, razvoj novih proizvodov ali iskanje novih trgov, če so v gospodarstvu prisotne implicitne spodbude, eksplicitne zaščite ali zaščite pred konkurenčnimi vplivi. Dokazano je namreč bilo, da so podjetja, izpostavljena močnim proračunskim in konkurenčnim omejitvam ter pritiskom, pogosteje izkusila zamenjavo managementa podjetja in razvijala nove proizvode, kar je imelo seveda pozitiven vpliv na gospodarsko rast (Carlin et al., 2001, str. 15).

5 Nova podjetja poganjajo tranzicijo

5.1 Vpliv novih podjetij na gospodarsko rast

Učinkovitost politik »spodbud« in »omejitev« se kaže v uspešnosti novih in prestrukturiranih starih podjetij, ki se pojavljajo kot glavni nosilci gospodarske rasti v tranzicijskih državah. Premik sredstev iz javnih v privatne sektorje je eden pomembnejših elementov prehoda v tržno gospodarstvo. Leta 1999, ko je v vseh tranzicijskih državah BDP že dosegal pozitivne

²² Pomembna sta dva, in sicer struktura političnega sistema, ki določa relativno moč zmagovalcev in poražencev pri prestrukturiranju gospodarstev ter prvotne izbire, ki določajo hitrost, obseg in zaporedje reform.

stopnje rasti, je bil delež oz. prispevek privatnega sektorja v gospodarstvu po državah močno različen. V državah CIS je bil ta delež 20% v Belorusiji, 55% v Kazahstanu in Ukrajini, 60% v Armeniji, Gruziji ter Kirgiziji in 70% v Ruski Federaciji. Približno enaki deleži so značilni tudi za države Vzhodne in Centralne Evrope, kjer le ta dosega raven 55% v Sloveniji in Makedoniji, 60% v Bolgariji in Romuniji, 65% v Latviji in Poljskem ter 80% v Češki Republiki in na Madžarskem. Ob opazovanju prispevka popolnoma na novo ustanovljenih podjetij k BDP, pa so ti znatno nižji od prej omenjenih, saj ta podjetja ponavadi potrebujejo vsaj delno »zaščito oz. spodbudo« v obliki ugodnega poslovnega okolja. Če vzamemo za približek novo ustanovljenim podjetjem mala podjetja, ki imajo manj kot 50 zaposlenih, je njihov delež v dodani vrednosti v letu 1998 znašal okoli 55-65% BDP na Češkem, Madžarskem in Litvi, medtem ko je bil njihov delež v državah bivše Sovjetske Zveze (Belorusija, Kazahstan, Rusija in Ukrajina) le okoli 10-20% (Svetovna Banka, 2002, str. 68).

Podatki o malih podjetjih kot zaposlovalcih delovne sile delijo države v dve skupini, in sicer v vodilne reformatorke in tiste, ki za temi zaostajajo. Delež ljudi, zaposlenih v malih podjetjih, je v hitrih reformatorkah, kot so bile Češka, Madžarska, Litva, Latvija in Poljska, znašal okoli 50% v letu 1998, kar je že primerljivo z državami EU, medtem ko je bil ta delež občutno manjši za drugo skupino držav, saj se je le ta gibal med 10 in 20 %, za Belorusijo, Kazahstan, Rusijo in Ukrajino (Svetovna Banka, 2002, str. 70).

Delež malih podjetij v dodani vrednosti in zaposlovanju se močno razlikuje tudi po regijah. V večini držav CIS, kjer je bila gospodarska rast nizka in dohodek na prebivalca pod predtranzicijskim nivojem, se je delež zaposlenosti v malih podjetjih gibal okoli 20 odstotkov. Za razliko pa je bil ta delež skoraj 50% v državah CSB, za katere je bila značilna visoka in vzdržna gospodarska rast ter višji dohodek na prebivalca (Svetovna Banka, 2002, str. 70).

Hitra rast malih podjetij in njihov prispevek k zaposlovanju in dodani vrednosti med vodilnimi reformatorkami kaže, da je ekonomska politika spodbudila faktorsko realokacijo. V tem okviru nas zanimajo predvsem odgovori na sledeča tri vprašanja:

Ali je bila produktivnost dela v malih podjetjih (merjena z dodano vrednostjo na zaposlenega) višja od tiste v velikih?

Ali je bila agregatna produktivnost dela višja v gospodarstvih, kjer je bil prispevek malih podjetij k dodani vrednosti in zaposlenosti velik, od gospodarstev, kjer so bili ti deleži manjši?

Ali lahko razlike v produktivnosti dela med starimi in novimi podjetji definiramo kot vir gospodarske rasti?

Odgovore na zastavljena vprašanja kažejo izsledki številnih študij s tega področja. Le te pravijo, da v agregatu mala podjetja prispevajo relativno več k celotni dodani vrednosti kot k celotni zaposlenosti, zato lahko na tej podlagi z gotovostjo trdimo, da je produktivnost dela v malih podjetjih večja od tiste v velikih. To dejstvo je neodvisno od stopnje napredka države proti tržni ekonomiji.

Nadalje raziskave kažejo, da so imela mala podjetja v državah CSB visok delež v dodani vrednosti in zaposlenosti, medtem ko za države CIS to ne velja. Obstaja namreč prag, preko katerega morata iti oba omenjena kazalca, da gospodarstvo lahko raste. Ta meja se giblje na okoli 40 odstotkov, kar pomeni, da gospodarstva, v katerih mala podjetja ne prispevajo vsaj 40% k dodani vrednosti in zaposlenosti, ne doživijo zelene gospodarske rasti. Torej mora biti v gospodarstvu dosežena vsaj minimalna kritična masa reform, da se gospodarstvo prične odzivati na ekonomske politike. Slednje je pomembno predvsem za medsebojno delovanje in vplivanje starega in novega sektorja v ekonomiji (Svetovna Banka, 2002, str. 72-80).

Odgovor na zadnje vprašanje pa pravi, da mora biti višja produktivnost malih podjetij spremljana s spodbudami za selitev kapitala in dela iz velikih v mala podjetja, da bi njihov prispevek lahko definirali kot vir gospodarske rasti. Višja produktivnost dela v ekonomskem smislu pomeni nižjo delavno intenzivnost na enoto proizvoda. Upoštevanje tega dejstva in predpostavke, da so mala podjetja kapitalsko manj intenzivna kot velika pomeni, da sta mejna produkta kapitala in dela v malih podjetjih višja. Zatorej selitev dela in kapitala v mala podjetja generira dodatno vrednost, ki rezultira v višji gospodarski rasti. Potemtakem lahko rečemo, da so mala podjetja vir rasti družbenega proizvoda. Razlika med novim in starim sektorjem z razvojem seveda začne izginjati. Stara podjetja se ali zaprejo ali prestrukturirajo, kar začasno povečuje produktivnost dela in zaposlenost v novih podjetjih. Razlike v produktivnosti so tako skoraj izginile v Češki Republiki, Madžarski in Latviji. Kljub omenjenim trendom pa je bil še vedno opazen velik razkorak v produktivnosti dela med starim in novim sektorjem v Kazahstanu in Ukrajini, kar je dober pokazatelj neizkoriščenosti potenciala rasti novega sektorja v teh državah (Svetovna Banka, 2002, str. 82).

5.2 Malo število visoko produktivnih malih podjetij

V teku tranzicije je delovna sila iz velikih podjetij iskala nove in produktivnejše zaposlitve v malih podjetjih ali pa se je priključila nezaposlenim. Delavci, odpuščeni iz starih podjetij, so ponavadi ostali nezaposleni dalj časa, saj so bila nova podjetja pri odpravljanju tega problema relativno pasivna. Ko je postala investicijska klima dovolj ugodna za vstop, so nova podjetja začela tekmovati s starimi in pričela z intenzivnim zaposlovanjem najbolj kvalificiranih delavcev. Kakor je bilo omenjeno že v predhodnem poglavju, je morala biti prestopljena začetna meja 40% pri zaposlovanju in dodani vrednosti, da so mala podjetja lahko začela absorbirati proste resurse iz velikih in tako prispevati k vzdržni gospodarski rasti. Prav zaradi teh značilnosti malo število teh podjetij ni bilo dovolj, razen če le ta niso bila povezana z intenzivno rastjo v deležu agregatne zaposlenosti in dodane vrednosti. V kolikor temu ni bilo tako, mala podjetja niso postala nosilci gospodarske rasti (Svetovna Banka, 2002, str. 83).

Eden takih primerov je zagotovo Rusija. Delež dodane vrednosti malih podjetij se je v obdobju od 1991 do 1998 sicer podvojil (iz 10% na 23%), vendar pa je bila stopnja gospodarske rasti v tem obdobju negativna. Delež skupne zaposlenosti se v tem obdobju ni povečeval, temveč je ostal enak (stagnanten). Ogromen delež delovne sile v državi je ostal v neprestrukturiranih privatnih in javnih podjetjih. V državah, kjer se je agregatna zaposlenost

povečevala, se je to zgodilo šele po tem, ko je BDP že začel rasti. Zdi se, da mala ruska podjetja tudi niso imela iniciative za povečevanje zaposlenosti. Vsa omenjena gibanja so tako Rusijo potisnila globoko pod kritično mejo, katere »prestop« je potreben za zagotavljanje rasti gospodarstva (Welter, Smallbone, 2003, str. 100).

Ta empirična dejstva o povezavi med novimi in starimi podjetji kažejo na to, da je ostremu in zgodnjemu padcu v agregatni zaposlenosti sledila hitra rast novih podjetij. Zmanjševanje starega sektorja je bil tako potreben, vendar pa še zdaleč ne zadosten pogoj za rast. Najverjetneje je bil glavni razlog za razcvet malega gospodarstva v zniževanju vrednosti sredstev starih podjetij, saj so tako cenejši viri financiranja postali lažje dostopni malim podjetjem, predvsem pa tudi zelo uporabni zaradi ostalih slabih možnosti financiranja in investiranja v tem delu gospodarstva. Pri tem se je element discipline izkazal kot ključen faktor gospodarske rasti, vendar pa so seveda pomembne tudi spodbude. Tiste države, ki so se hitro prebile skozi obdobje recesije, so tudi izkusile hitrejšo rast novega sektorja. Gospodarstvo je tam pričelo rasti in mala podjetja so kmalu dosegla kritično mejo. Kjer se to ni zgodilo, so ljudje ostali »nezaposleni na delovnem mestu« (države CIS in Jugovzhodne Evrope). V teh državah je agregatna zaposlenost pričela padati pozneje. Omenjena gibanja so bila posledica uvedbe trdih proračunskih omejitev ter krčenja starega sektorja, še preden je novi sploh pričel rasti. Strategiji discipliniranja starega sektorja in spodbujanje novega sta komplementarni, saj stari sektor le stežka preživi kljub uvedbi mehkih proračunskih omejitev in počasnem razvoju novega sektorja (Svetovna Banka, 2002, str. 84).²³

5.3 Spodbujanje novih in/ali zaščita starih?

Analize jasno kažejo, da je za politiko spodbujanja novega privatnega sektorja hkrati pomembno tudi to, da ga postavlja pred omejitve. Vprašanje, ki se nam zastavlja je, ali je potrebno da gresta politiki spodbujanja in omejevanja z roko v roki? Ali je morda dovolj le spodbujanje novega sektorja ter zaščita starega in privatiziranega, ki naj se obnaša še naprej, kakor da je državni? Ekonomski argument, ki zagotavlja komplementarnost omenjenih politik, je sledeč. Prehajanje resursov iz starega sektorja, ceteris paribus, zahteva močno vlado, ki bo znižala fiskalne obremenitve tega dela gospodarstva in povečala davke drugje ali pa se lotila ostalih neproračunskih aktivnosti (Svetovna Banka, 2002, str. 102).

Vendar pa ima znižanje fiskalnih obremenitev lahko za posledico oslabitev verodostojnosti vladnega stabilizacijskega programa, hkrati pa vpliva na pričakovanja o negotovosti v gospodarstvu tako, da se povišajo obrestne mere, ki nadalje izrivajo privatne investicije (t.i. crowding-out efekt). Povečevanje davkov v potencialno bolj produktivnem privatnem sektorju tako lahko sproži cikel, ki sili podjetja k vključevanju v sivo ekonomijo ter posledično znižuje davčne prihodke države. Omenjena gibanja ščitijo stara podjetja ter kolektivno upravljane kmetije. Pomanjkanje novega sektorja, ki je posledica teh gibanj, omejuje možnosti za privabljanje delavcev in potencialnih podjetnikov iz starih podjetij,

²³ V državah CIS sta kmetijstvo in nizko produktivne storitve služila kot »varni« zasilni rešitveni bilki za šoke, ki so jim bila izpostavljena stara industrijska podjetja.

hkrati pa omejuje tudi konkurenco, ki je odločilna pri discipliniranju starega sektorja. Ti argumenti torej razlagajo, kako oviranje učinkovitega izhoda s trga nespodbudno deluje na rast novega sektorja in zakaj pojav le tega povečuje zaprtje in prestrukturiranje starih tvorb (Svetovna Banka, 2002, str. 105-107).

Zaradi omenjenega navajam na tem mestu nekaj primerov, ki dokazujejo, kako je zaščita starega sektorja v praksi omejevala rast novega. Prvi od teh je bila zaščita bančnega sektorja. Mala podjetja so npr. v Bolgariji in Romuniji rasla počasneje zaradi tega, ker je bil bančni sektor (kreditni in posojila) dostopen le starim podjetjem. V omenjenih dveh državah so slaba posojila kot delež celotnega bančnega sektorja naraščala skozi večji del 90-ih let, za razliko od npr. Baltskih držav, Poljske in Madžarske, kjer je ta delež vztrajno padal in kjer je bil mali sektor posledično v razcvetu. Leta 1998 je delež slabih posojil v Romuniji še vedno znašal 34%, medtem ko je bilo takih v Estoniji le 4%, 6% na Madžarskem, 11% na Poljskem ter 13% v Latviji. Ta slaba posojila so preprečevala finančno posojanje bank novim, malim in nepolitično opredeljenim podjetjem. Poleg tega so postala ta posojila glavni vir bančne in makroekonomske krize, ki je imela za posledico krčenje kreditov in ostro stabilizacijo gospodarstva, kar je seveda negativno vplivalo na rast novih podjetij (Svetovna Banka, 2002, str.110)

Drugi primer zaščite starih podjetij se kaže v specifični alokaciji surovin. V Belorusiji in Uzbekistanu je stari industrijski sektor ostal zaščiten z »ugodnim« menjalnim tečajem in krediti ter visokimi trgovskimi zaščitami. Kot rezultat tega dogajanja so bila mala podjetja prikrajšana za te finančne vire. Tisti, ki so jim ostali na razpolago, so bili neprimerno (dvakrat do trikrat) dražji. V Uzbekistanu so bila mala podjetja primorana plačati tudi do trikrat več denarja za tuje valute kot velika podjetja za pokritje svojega uvoza. Na ta način je bila rast malih podjetij tako rekoč zatrta. Tovrstni »režimi« so sicer ščitili stari sektor pred ostrim zapiranjem in padcem BDP, vendar pa niso bili sposobni zagotoviti zdravih temeljev za vzdržno gospodarsko rast v prihodnosti (Welter, Smallbone, 2003, str. 102-104). Eno takih grenkih izkušenj je doživela Belorusija, zato ta primer obravnavam v Prilogi 4.

Tretji primer zaščite starih podjetij so bili zamiki pri plačilu davčnih obveznosti in javnih storitev. Neplačevanje energetskih storitev podjetij je bil glavni vir subvencioniranja v državah kot so Rusija, Moldavija, Ukrajina in Gruzija. Zaradi omenjenega je bilo prestrukturiranje energetsko intenzivnih sektorjev v teh državah počasno, kar je nadalje kritično vplivalo na primanjkovanje resursov, ki bi jih drugače lahko uporabila mala podjetja. Stara podjetja so še dodatno zavirala razvoj malih podjetij z diskriminacijskim monopolističnim obnašanjem in neplačevanjem, saj so morala mala podjetja plačevati višje davke, da so se lahko kompenzirale izgube starih, okornih tvorb. Ponekod so bila stara podjetja celo oproščena plačevanja davkov. Posledica takšnega ravnanja države je bila ta, da mehkejša kot so bile proračunske omejitve za stara podjetja in višje kot so bile ovire za izstop podjetij iz panoge, manjši je bil prispevek malih podjetij k skupni zaposlenosti (Welter, Smallbone, 2003, str. 105).

5.4 Produktivnost MSP

V večini tranzicijskih držav so imela mala in srednje velika podjetja v povprečju višjo dodano vrednost na zaposlenega od ostalega gospodarstva. Omenjeno prikazujem v Tabeli 2. MSP so namreč manj kapitalsko intenzivna kot stara, zato višja dodana vrednost kaže na višjo produktivnost primarnih faktorjev proizvodnje v teh podjetjih. Proizvodna dejavnika (delo, kapital) sta v času tranzicije prehajala v MSP, s čimer se je povečeval njihov pomen v gospodarstvu, saj so delavci s selitvijo v mali sektor dobili višje plače, podjetniki pa so zaslužili boljše donose na vložena sredstva (Svetovna Banka, 2002, str. 41). Omenjena gibanja najlažje ilustriram na ruskem primeru, ki se nahaja v Prilogi 5.

Tabela 2: MSP in višja produktivnost, 1998

| Država | MSP | Delež v celotni zaposlenosti | Skupna dodana vrednost | Dodana vrednost na zaposlenega |
|-----------------|------|------------------------------|------------------------|--------------------------------|
| Belorusija | 37,7 | 15,9 | | |
| Češka Republika | 97,0 | 48,7 | 53,5 | 109,9 |
| Gruzija | 88,6 | 39,6 | 39,3 | 99,2 |
| Madžarska | 96,1 | 54,9 | 63,6 | 115,8 |
| Kazahstan | 88,6 | 15,6 | 22,4 | 110,9 |
| Latvija | 91,2 | 45,5 | 50,4 | 100,9 |
| Litva | 97,4 | 55,1 | 55,3 | 100,4 |
| Poljska | 92,1 | 45,7 | 54,4 | 118,9 |
| Rusija | 56,3 | 18,6 | 23,0 | 123,7 |
| Ukrajina | 69,2 | 16,9 | 30,0 | 177,5 |

Vir: Svetovna Banka, 2002, str. 42.

6 Primerjava CEEC in Mediteranskih držav z Zahodno Evropo

6.1 Primerjava z državami Evrope²⁴

Razvojni trendi nekaterih tranzicijskih držav imajo pomemben vpliv na ekonomski razvoj zahodnoevropskih držav, vendar pa primerjava s CEEC²⁵ (10 držav) in Mediteranskimi državami²⁶ kaže stopnjo, do katere se morajo te še prilagoditi, da bodo ustrezale evropskim strukturam. Države CEEC so bile in so še vedno v fazi temeljitih strukturnih sprememb. Z zlomom komunizma je razvoj MSP postal eden ključnih ciljev ekonomskih politik v teh državah. Veliko MSP je nastalo iz razdrtih ali prestrukturiranih starih, neučinkovitih podjetij. Zaradi teh gibanj v času tranzicije je struktura v Mediteranskih državah veliko bližje državam Zahodne Evrope (Evropska Komisija, 2002, str. 15).

Kljub temu, da podatkov o velikostni strukturi podjetij Mediteranskih držav in držav CEEC, ki primarno niso bila v privatni lasti, še ni na voljo, so v Evropski Komisiji pripravili

²⁴ Avstrija, Belgija, Nizozemska, Portugalska, Danska, Švedska, Nemčija, Združeno Kraljestvo, Grčija, Španija, Islandija, Francija, Linhenštajn, Finska, Norveška, Irska, Švica, Italija, Luksemburg.

²⁵ Bolgarija, Češka Republika, Estonija, Madžarska, Litva, Latvija, Poljska, Romunija, Slovaška Republika in Slovenija.

²⁶ Ciper, Malta, Turčija.

harmonizirane ocene podatkov o številu podjetij, zaposlenosti ter velikostni strukturi v teh državah, ki so primerljivi s podatki v Zahodni Evropi (Evropska Komisija, 2002, str. 17). Tabela 3 prikazuje tovrstne ocene za leto 1999.

Tabela 3: Število podjetij in njihove značilnosti v CEEC, Mediteranskih in Zahodnoevropskih državah, 1999

| | mikro | mala | srednja | skupaj | velika | skupaj |
|------------------------------|-------|-------|---------|--------|--------|--------|
| CEEC in Mediteranske | | | | | | |
| podjetja (v 1000) | 5540 | 205 | 45 | 5795 | 10 | 5805 |
| celotna zaposlenost (v 1000) | 11760 | 4430 | 4890 | 21075 | 8210 | 29290 |
| zaposleni/podjetje | 2 | 21 | 107 | 4 | 837 | 5 |
| prevladujoča velikost | | | | | | mikro |
| Evropa | | | | | | |
| podjetja (v 1000) | 18710 | 1185 | 165 | 20060 | 40 | 20100 |
| celotna zaposlenost (v 1000) | 41040 | 22755 | 15765 | 79555 | 40445 | 120000 |
| zaposleni/podjetje | 2 | 19 | 94 | 4 | 1019 | 6 |
| prevladujoča velikost | | | | | | mikro |

Vir: Evropska Komisija, 2002, str. 17.

Tako lahko trdimo, da je bilo v državah CEEC in Mediteranskih državah leta 1999 skupaj okoli 6 milijonov podjetij, ki so dajala zaposlitev 30 milijonom ljudi. Tako kot v Evropi, je bila večina teh podjetij mikro podjetij. MSP v CEEC skupaj zaposlujejo 72% celotne delovne sile, medtem ko je ta odstotek nekoliko nižji za Evropo (66%). Razlika izvira iz mikro podjetij, saj ta v CEEC nudijo zaposlitev 40% delovne sile, medtem ko je bil ta delež za Zahodno Evropo le 34%.

Velika razlika med državami, ki jih primerjam se kaže tudi v povprečni velikosti podjetij, merjeni s številom zaposlenih. Tabela 4 prikazuje, da je bilo v Baltskih državah povprečno število zaposlenih na podjetje veliko višje kot v ostalih državah CEEC ter državah Zahodne Evrope. Vendar pa je bilo v obdobju od 1995 do 1999 že moč zaznati trende v zmanjševanju velikosti podjetij v teh državah, kar kaže na konvergenco v velikostni strukturi podjetij. Za države Zahodne Evrope je bila ugotovljena pozitivna povezava med velikostjo podjetij in BDP na prebivalca. Slednjega pa ne moremo trditi za države CEEC in Mediteranske države, saj se je BDP p.c. v Baltskih državah in Madžarskem povečeval, povprečna velikost podjetij pa se je v istem obdobju zmanjševala. V teh državah so tako strukturne spremembe bile tiste, ki so pripomogle k padcu povprečne velikosti podjetij. Poročilo Evropske Komisije kot vzrok za slednje navaja tri možne razloge: prestrukturiranje državnih podjetij, spremembe v institucionalnih pogojih v gospodarstvu ter porast storitvenega sektorja (Evropska Komisija, 2002, str. 16).

Tabela 4: Velikost podjetij 1995-1999

| | 1995 | 1999 | Sprememba 1995-1999 |
|--------------------|------|------|---------------------|
| Bolgarija | 9 | 8 | -1 |
| Ciper | 4 | 4 | 0 |
| Češka Republika | 6 | 5 | -1 |
| Estonija | 12 | 9 | -3 |
| Madžarska | 9 | 4 | -5 |
| Latvija | 17 | 15 | -2 |
| Litva | 11 | 11 | 0 |
| Malta | 4 | 4 | 0 |
| Poljska | 5 | 5 | 0 |
| Romunija | 3 | 6 | 3 |
| Slovaška Republika | 8 | 8 | 0 |
| Slovenija | 6 | 6 | 0 |
| Turčija | 4 | 4 | 0 |
| Skupaj | 6 | 5 | -1 |
| Evropa | 6 | 6 | 0 |

Vir: Evropska Komisija, 2002, str. 15.

6.2 Mehanizmi rasti v CEEC in Mediteranskih državah

Podjetja držav CEEC so se v preteklem desetletju prilagajala novim tržnim strukturam, ki so jih narekovale politične in ekonomske reforme 90-ih. Ob začetku prehoda je bilo splošno sprejeto mnenje, da je mikroekonomska liberalizacija nujen pogoj za povečanje produktivnosti v gospodarstvu. Ni pa bilo splošno sprejetega stališča o tem, kako naj bi bila industrijska transformacija uresničena. V »uspešnejših« transicijskih gospodarstvih kot so Poljska, Madžarska in Češka, so mala in srednje velika podjetja veliko prispevala k gospodarski rasti. Del tega prispevka, ne samo v omenjenih državah, ampak v vseh državah CEEC, je možno pripisati le premiku proizvodnje iz velikih ter okornih državnih podjetij v mala in fleksibilna, zato lahko razvoj malega in srednje velikega sektorja v takih primerih kaže do neke mere na »nezdrav« način razvoja le tega. Dolgoročno zaskrbljujoče je predvsem to, da so najbolj uspešna MSP večinoma aktivna le na lokalnih trgih in prodajajo standardne proizvode. Države CEEC tako nimajo razvitih sofisticiranih storitev, ki so prisotne na trgu držav Evrope. Le redka MSP so prisotna v dejavnostih, kjer so inovacije in nove tehnologije ključnega pomena za obstoj na trgu. In še tista, ki so prisotna v teh panogah, niso dovolj velika in izkušena, da bi lahko uspešno konkurirala na zahodnih trgih. Tako je večina MSP zelo majhnih, družinskih podjetij, ki zaposlujejo majhno število delavcev. Vendar pa se stvari obračajo na bolje, saj gospodarsko rast v letu 2000 v večini pripisujejo hitro rastočemu izvozu MSP. Agregatno gledano, se je realni obseg izvoza povečal za 18%, v primerjavi z 2% porastom v letu prej. Kljub lokalni usmerjenosti ima večji delež MSP dostop do trgov EU (Evropska Komisija, 2002, str.27).

Drugi dejavnik gospodarske rasti v teh državah pa je prilagajanje politik držav CEEC državam Evrope, saj ta prilagajanja ustvarjajo interno (notranjo) dinamiko rasti, ki ščiti gospodarstva pred neugodnimi zunanji gibanji. Najpomembnejša dejavnika uspeha v teh

državah sta bila brez dvoma privatizacija in konkurenca. V enem izmed raziskovalnih poročil je Svetovna Banka objavila, da so privatizirana podjetja uspela povišati produktivnost za tri do petkrat več kot podobna državna podjetja (Evropska Komisija, 2002, str. 27). Nadalje je bilo objavljeno, da je imela privatizacija velik vpliv tudi na hitrost prestrukturiranja. Tako študija zaključuje, da je rast produktivnosti v državah kandidatkah mogoče pojasniti s privatizacijo. Enak zaključek velja za skupno faktorsko produktivnost. Nasprotno tem ugotovitvam pa študija objavljena s strani EBRD, avtorjev Carlin, Frles, Schaffer in Seabright (2001), ne potrjuje te povezave, saj pravi, da je bila rast produktivnosti skoraj enaka tako v privatiziranih kot državnih podjetjih in tako privatizacija kot taka ni vplivala na gospodarsko rast. Popolnoma nova podjetja, pa v nasprotju s tem, kažejo občutno hitrejšo rast prodaje, malo manj pa produktivnosti. Razlog naj bi bil v prehitrem zaposlovanju delovne sile, saj so nova podjetja ogromno zaposlovala še preden je prodaja pričela hitro rasti, hkrati pa koristi intersektorske komponente produktivnosti dela še niso bile vidne.

6.3 Rast zaposlenosti v državah CEEC in Mediteranskih državah

Izkušnje kažejo, da je hitremu ukinjanju delovnih mest na začetku tranzicije sledilo hitro zaposlovanje v zrelejši fazi tranzicije, vendar pa mnoge tranzicijske države niso uspeli nadomestiti vseh izgubljenih delovnih mest. Ta zrelost držav CEEC in Mediteranskih držav izvira iz stopnje realokacije delovne sile, ki je v »hitrih reformatorkah« primerljiva z gibanji v zahodnih državah. Tabela 5 prikazuje realokacijo delovne sile po velikostnih razredih podjetij za CEEC in države Zahodne Evrope.

Tabela 5: Rast zaposlenosti po velikostnih razredih podjetij v Evropi, državah CEEC in Mediteranskih državah v obdobju 1995 do 1999

| | Evropa | Mediteranske države in CEEC |
|-------------------------------|--------|-----------------------------|
| Povprečna letna sprememba v % | | |
| MSP | | |
| mikro | 1,3 | 2,8 |
| mala | 1,0 | 3,6 |
| srednje velika | 0,7 | 7,8 |
| Skupaj | 1,1 | 4,0 |
| VELIKA | 0,7 | -12,5 |
| Skupaj | 1,0 | -2,2 |

Vir: Evropska Komisija, 2002, str. 28.

Za nova podjetja so bila pričakovanja o ustvarjanju novih delovnih mest preveč optimistična, saj le ta niso uspela nadomestiti vseh izgubljenih delovnih mest starih tvorb. Tako so privatizirana kakor državna podjetja bila primorana zniževati stroške z odpuščanjem delavcev in zapiranjem nevitnih delovnih mest, kar je imelo za posledico masovno odpuščanje delovne sile. Neto izgube delovnih mest so bile najočitnejše v Bolgariji, Latviji in Slovaški, medtem ko se je neto pozicija izboljšala v državah kot so Ciper, Madžarska, Malta in Slovenija. Logična posledica omenjenega je bila močna variacija stopnje nezaposlenosti med državami (na Cipru 3%, na Slovaškem pa kar 20%). V drugi polovici devetdesetih let je zaposlenost v MSP močno narasla, vendar pa ne toliko, da bi zadostovala za pokritje vseh

izgub delovnih mest starih državnih konglomeratov. Za ta pojav obstajata dve možni razlagi in sicer, ali se je zaposlenost v velikih podjetjih prekomerno zmanjšala ali pa je del velikih podjetij preprosto izginil in so bila nadomeščena z MSP. Nobena od omenjenih razlag pa ni bila empirično preverjena in potrjena (Evropska Komisija, 2002, str. 28).

7 Slovenija in tranzicija

7.1 Pregled

V začetni fazi tranzicije je vlada močno podpirala in spodbujala podjetništvo predvsem preko samozaposlitvenih programov. Glavni instituciji, ki sta v tistem času podpirali podjetništvo na nacionalni ravni sta bili Center in Sklad za razvoj in podporo podjetništvu, kmalu pa so se začeli razvijati podobni centri in institucije tudi na lokalni ravni. Na žalost ti niso bili deležni močnejše finančne podpore, saj sta bila primarna cilja vlade makroekonomska stabilizacija gospodarstva in prestrukturiranje socialističnih konglomeratov, da bi se izognili socialnim konfliktom, ki bi bili posledica masovnega odpuščanja presežne delovne sile. Kljub temu, da je bila Strategija razvoja malega gospodarstva napisana v EU PHARE programu, na žalost ni bila popolnoma uresničena. Leta 1997 je vlada ustanovila Ministrstvo za malo gospodarstvo in turizem preko katerega je namenila več finančnih sredstev za razvoj malega gospodarstva. V letu 2001 je bil predstavljen nov dokument o Strategiji razvoja malega gospodarstva in podjetništva kot posledica približevanja Slovenije EU. Le ta je sledil strateškemu konceptom razvoja malega gospodarstva zahodnih držav. Tako je opredelil nove poti razvoja, saj je bil poudarek predvsem na povezavi med politiko, ki usmerja malo gospodarstvo in pa regionalno politiko oziroma razvojem države (Drnovšek, Glas, 2003, str.131).

7.2 Zgodnja faza razvoja

V primerjavi z drugimi tranzicijskimi državami, je bilo v Sloveniji relativno malo velikih industrijskih konglomeratov, ki pa so bili pri nas v družbeni lasti in ne v državni kot drugje. Kljub teritorialni majhnosti Slovenije je bila regijska politika zasnovana tako, da je bil poudarek na ustanavljanju industrijskih podjetij na lokalni ravni, torej v mestih in vaseh. Po prestrukturiranju se je pojavila t.i. »socialistična črna luknja«, pomanjkanje dinamike v malem gospodarstvu pa je postalo očitno. Prestrukturiranje je bilo večinoma končano leta 2000.

V obdobju samoupravljanja še posebno med leti 1955 in 1965 so bila ustanovljena hitro rastoča podjetja, ki so kasneje predstavljala bistvo industrializacije Slovenije. Ta podjetja so vodili t.i. socialistični podjetniki. To so bili posamezniki, ki so imeli ambicije za rast in razvoj podjetij (Drnovšek, Glas, 2003, str. 132-134).

Na razvoj privatnega sektorja so v tem času vplivali predvsem naslednji dejavniki:
močna zgodovina obrtnega sektorja,
odprtost (gospodarska in poslovna) globalnim trgom,

sodelovanje med slovenskimi institucijami,
neprimeren izobraževalni sistem (za podjetništvo) in poudarjanje egalitarnosti,
ekonomski sistem združenega dela, ki je ohranjal velika, nedonosna podjetja pri življenju.

Zakon o podjetjih iz leta 1988 je spodbujal nastanek novih podjetij tako s privatnim kot tudi z mešanim lastništvom. Ostali dejavniki, ki so prav tako spodbudno delovali na širitev malih podjetij so bile majhne kapitalske ovire in pravni predpisi za nova podjetja, počasna privatizacija, ki je spodbudila managerje podjetij, da so ustanavljali lastna podjetja ter bankroti velikih podjetij. Tako so nova, mala podjetja lažje postala konkurenčnejša zlasti v storitvenem sektorju (Rebernik et al., 2002, str. 58).

Na drugi strani pa so bili tudi dejavniki, ki so ovirali nastanek novih podjetij. To so bili predvsem:

pomanjkanje možnosti za financiranje novih podjetij, zlasti s strani bank in drugih finančnih institucij,
težave pri iskanju meja poslovanja,
dolgotrajni birokracijski postopki.

Kljub zgoraj omenjenim oviram pa so bile stopnje rasti novo nastalih podjetij višje kot je bilo pričakovati. Kljub temu Glas in Drnovšek (2003, str. 135) opozarjata, da previdnost pri interpretaciji uradne statistike ni odveč.

Tabela 6: Število registriranih ekonomskih subjektov v Sloveniji od 1989 do 2000

| Leto | Št. podjetij | Leto | Št. podjetij |
|------|--------------|------|--------------|
| 1989 | 4,112 | 1995 | 52,053 |
| 1990 | 14,597 | 1996 | 52,58 |
| 1991 | 23,348 | 1997 | 53,557 |
| 1992 | 36,448 | 1998 | 54,297 |
| 1993 | 47,734 | 1999 | 56,473 |
| 1994 | 51,523 | 2000 | 49,291 |

Vir: Drnovšek, Glas, 2003, str.133.

Tabela 6 sicer prikazuje ogromne stopnje rasti novo ustanovljenih podjetij, vendar pa avtorja pravita, da sta dejansko poslovali le dve tretjini teh podjetij. Ostala tretjina so bila podjetja »za vsak slučaj«, ustanovljena s strani ljudi, ki so bili še vedno zaposleni v starih podjetjih in so služila le kot izhod v primeru izgube zaposlitve. Po 1994 se je trend umiril in je primerljiv z gibanji v ostalih tranzicijskih državah. Ustalitev rasti lahko pripišemo povečanim zahtevam glede minimalnega ustanovitvenega kapitala podjetja, ki naj bi zaščitil potrošnike in kreditodajalce, vplival na konkurenčne pritiske, zmanjšal število tržnih niš in število potencialnih »podjetnikov«.

Kljub temu, da je bila rast ustanavljanja novih podjetij približno enaka kot v ostalih tranzicijskih državah, so pri nas še vedno očitni strukturni problemi, ki ovirajo oziroma omejujejo slovensko konkurenčnost. Državni razvojni plan za obdobje 2001-2006 izpostavlja

tri glavne slabosti. Prva je ta, da so novo ustanovljena podjetja še vedno predvsem mikro podjetja z 0 do 9 zaposlenimi, njihova rast pa je počasna. Posledica tega je, da primanjkuje predvsem »pravih« malih podjetij, ki imajo od 10 do 50 zaposlenih. Druga slabost je ta, da ima Slovenija glede na raven BDP p.c. relativno slabo razvit storitveni sektor in praktično zanemarljiv delež inovativnih in visoko tehnoloških podjetij. Kot zadnja pa, da razvoj malega gospodarstva ne zajema le zakonito ustanovljenih novih podjetij, ampak tudi obrtništvo, ki predstavlja pomemben delež malih podjetij, kljub temu, da je njihova rast skromna (Drnovšek, Glas, 2003, str. 134).

Skozi proces privatizacije je bilo močno opazno spreminjanje lastniške strukture podjetij. Leta 1994 se je začel glavni val privatizacije in velika podjetja v družbeni lasti so se začela preoblikovati.²⁷ V letu 1991 je trg sestavljalo 84,4% podjetij v privatni lasti, medtem ko jih je bilo v mešani lasti 4,4%, ostalo pa so bila podjetja v družbeni lasti. Do leta 1996 je bilo le še 2,9% podjetij v mešani lasti, kar 91,5% pa v privatni. Za obdobje prehoda je bilo hkrati značilno tudi naraščanje tujega kapitala v slovenskih podjetjih. V letu 1991 je imelo le 0,9% podjetij tuj kapital medtem ko je bilo takih leta 1996 že 3,7%. Tuj kapital je bil vložen predvsem v industrijska podjetja, kot so Renault, Goodyear, Siemens in pa manjša podjetja, ki so delovala kot predstavništva tujih multinacionalnih podjetij pri nas (Rebrnik et al., 2002, str. 62).

Študija OECD (1998, str. 273) tako pojmuje nastanek malega gospodarstva v tranzicijskih državah kot posledico prenosa sredstev iz državnih ali družbenih podjetij v privatna in kot posledico davčnih olajšav ter ostalih prednosti, ki naj bi jih bila deležna mala podjetja. Študija se nanaša tudi na Slovenijo, saj naj bi v času »pospešene privatizacije« managerji državnih ali družbenih podjetij ustanavljali lastna privatna podjetja, v katera naj bi iz državnih kanalizirali denarna sredstva. Glavna posledica teh dogajanj so bili politični in socialni pritiski, ki so upočasnili omenjene trende. Vlada je nato ukinila davčne olajšave in ostale ugodnosti za malo gospodarstvo, kar je imelo za posledico ustavitev razvoja podjetništva ter malih podjetij.

7.3 Institucionalni okvir

Zakonski okvir za malo gospodarstvo v Sloveniji je bil uzakonjen na začetku 90-ih let, zakon o podjetjih iz leta 1988 pa je spodbudil prvi val ustanavljanja privatnih podjetij, medtem ko je Ministrstvo za malo gospodarstvo izdajalo predpise za ta podjetja, jih uradno razvrščalo po velikosti in ustvarjalo podporne institucije. Glavni sta bili Center za razvoj in podporo podjetništvu in Sklad za razvoj in podporo podjetništvu, ki sta omogočala malim podjetjem lažji dostop do finančnih sredstev, svetovanja glede usposabljanja in pridobivanja informacij, olajševala sta regulacijo podjetniškega okolja in dajala možnost podjetjem za soustvarjanje in vodenje operacij regionalnih oziroma lokalnih podjetniških centrov (Drnovšek, Glas, 2003, str. 140).

²⁷ Leta 1993 je bilo 2530 velikih podjetij še v družbeni lasti, medtem ko je bilo leto kasneje takih le še 1559 (Drnovšek in Glas, 1999, str. 5).

Pričakovanja glede delovanja sklada v večini niso bila izpolnjena zaradi številnih razlogov. Prvi razlog je bila podkapitaliziranost sklada, saj je dobil le del tistih sredstev ki so mu pripadala iz privatizacijskega procesa med 1996 in 2000. To dejstvo je močno omejevalo njegovo sposobnost financiranja malih podjetij. Drug razlog je bil v tem, da je sklad na začetku dajal garancije za sredstva nekaterih podjetij, ki dolga niso bila sposobna odplačati, in tako je breme bančnih kreditov ostalo skladu. Vlada je sklad rešila pred bankrotom s »kapitalsko injekcijo«. Zaradi opisanega je bil sklad deležen nemalo kritik. Glavne pomanjkljivosti sklada lahko povzamem v nekaj točkah, in sicer (Rebernik et al., 2002, str. 59):

zapleteni birokratski postopki pri odobritvi posojil,
dolgi postopki ocenjevanja in dodeljevanja sredstev,
nezadostni viri financiranja,
omejitve glede financiranja nekaterih sektorjev,
pomanjkanje znanja in izkušenj za poslovanje in ocenjevanje kreditne sposobnosti in tveganj.

Posledica teh pomanjkljivosti je bila, da sklad ni nudil finančne podpore novo nastajajočim podjetjem, torej tistim, ki so to podporo nujno potreboval, temveč večinoma že obstoječim podjetjem za širitev njihove dejavnosti. Tako je prihajala podpora za financiranje novih podjetij le iz maloštevilnih lokalnih skladov za podporo podjetništvu. Nekatere občine so se ob tem na vse pretege trudile za izdajo obveznic, da bi tako povečale svojo kreditno sposobnost. Leta 1998 je bil sprejet program, ki je nudil »mikro« kredite za ustanovitev podjetij, vendar pa je do takrat trend ustanavljanja le teh vidno upadel. V sredini 90-ih let je Tehnološki sklad nudil podporo visoko tehnološkim novim podjetjem, vendar pa se je kasneje združil s Slovensko razvojno družbo, ki se je predvsem ukvarjala s propadlimi podjetji v družbeni lasti (Drnovšek, Glas, 2003, str. 141).

Podporna mreža za malo gospodarstvo, ki naj bi temeljila na partnerstvu med Gospodarsko zbornico, Ministrstvom za delo, lokalnimi administrativnimi enotami, informacijskimi in svetovalnimi institucijami ter privatnimi svetovalci, ni obrodila pričakovanih rezultatov. Koncept je zahteval močan koordinacijski center in kombinacijo programov za poslovne storitve ter sredstva, da bi lahko služil svojemu namenu. Vendar pa koordinacijski center ni bil ustanovljen kar do leta 1996, prav tako pa tudi ni imel dovolj sredstev za ustanovitev in pričetek poslovanja. Kljub temu, pa je bila povezava med različnimi udeleženci ponekod le uspešna. Na žalost je reforma iz leta 1995 prvotnih 62 občin razdelila na 142, kasneje pa celo na 192, in tako zopet prekinila sodelovanje med temi institucijami. Konec leta 1996 je vlada ponovno finančno podprla Ministrstvo za malo gospodarstvo in turizem, vendar pa le to ni imelo ustrezne vizije ter kadra, ki bi omogočal razvoj in podporo podjetništvu (Rebrnik et al., 2002, str. 62).

Kot lahko opazimo, je bila podpora in promocija malega gospodarstva v Sloveniji v večini primerov neučinkovita, saj je vlada konstantno menjala politiko podpore, hkrati pa ni uspela zagotoviti ustrezne finančne in profesionalne podpore malemu gospodarstvu. Nacionalna

strategija za razvoj malega gospodarstva, ki je bila sestavljena v okviru EU PHARE programa leta 1996, ni bila potrjena s strani parlamenta zaradi prihajajočih volitev. Ministrstvo za malo gospodarstvo je sicer poskušalo slediti glavnim smerem opredeljenim v Strategiji, vendar pa mu ni uspelo integrirati razdrobljenih finančnih virov, zato to delovanje ni doseglo pričakovanih rezultatov (Drnovšek, Glas, 2003, str. 145).

7.4 Vpliv MSP na slovensko gospodarstvo

Podjetništvo v Sloveniji je postalo vitalni del slovenskega gospodarstva kljub temu, da država ni zagotovila primernih finančnih podpor za razvoj malega gospodarstva in navkljub dejstvu, da so državne institucije predvsem favorizirale velika podjetja. Statistični kazalci in podatki o finančnih rezultatih, ustvarjanju novih delovnih mest ter prometu osvetlujejo pomembne dosežke tranzicijskega obdobja Slovenije.

Tabela 7: Delež malih podjetij v skupni zaposlenosti in prodaji v Sloveniji od 1989-2000

| | 1989 | % | 1990 | % | 1991 | % | 1992 | % |
|-----------|-------------|----------|-------------|----------|-------------|----------|-------------|----------|
| Podjetja | 1,365 | 27,4 | 6,152 | 79,5 | 10,936 | 86,5 | 17,546 | 91,2 |
| Zaposleni | 20,900 | 2,9 | 22,461 | 3,4 | 35,425 | 6,0 | 52,654 | 10,0 |
| Prodaja | 675,862 | 6,6 | 3,073 | 10,1 | 19,802 | 14,1 | 37,503 | 21,3 |
| Izvoz | 59,926 | 3,3 | 155 | 3,5 | 1,089 | 4,9 | 22,235 | 8,5 |
| | 1993 | % | 1994 | % | 1995 | % | 1996 | % |
| Podjetja | 25,757 | 94,0 | 29,374 | 94,4 | 32,041 | 95,4 | 34,341 | 96,0 |
| Zaposleni | 66,478 | 13,7 | 81,356 | 17,1 | 98,107 | 20,3 | 108,068 | 23,1 |
| Prodaja | 551,937 | 28,6 | 1,174,858 | 30,1 | 1,427,474 | 31,2 | 1,773,413 | 33,9 |
| Izvoz | 69,874 | 15,7 | 211,937 | 11,8 | 197,253 | 9,9 | 236,017 | 10,4 |
| | 1997 | % | 1998 | % | 1999 | % | 2000 | % |
| Podjetja | 35,285 | 96,1 | 36,150 | 96,2 | 36,086 | 96,1 | 36,242 | 96,1 |
| Zaposleni | 112,689 | 24,5 | 118,748 | 25,9 | 123,871 | 26,7 | 131,594 | 28,1 |
| Prodaja | 2,051,816 | 34,3 | 2,251,650 | 34,4 | 2,519,840 | 34,7 | 2,830,839 | 33,6 |
| Izvoz | 290,119 | 10,7 | 334,546 | 11,1 | 350,702 | 11,2 | 467,651 | 12,1 |

Opomba: Podatki za prodajo in izvoz so za 1989-1990 v milijonih DIN, od 1991-2000 pa v milijonih SIT

Vir: Glas, Drnovšek, 2003, str. 146.

Iz Tabele 7 je razvidno, da je delež malega gospodarstva med leti 1989 in 2000 naraščal. Največji skok je bil opazen iz leta 1989 na 1990, ko se je delež malih podjetij v gospodarstvu povečal s 27,4% na 79,5%, predvsem zaradi davčnih in pravnih olajšav za novo nastala privatna podjetja. Večina novih podjetij je bila ustanovljena v finančno-storitvenem ter trgovskem sektorju. Delež novo ustvarjenih delovnih mest s strani malih podjetij je tudi močno naraščal, saj so leta 1989 mala podjetja zaposlovala približno 3% vse delovne sile, leta 1993 pa je bil ta delež 14%. Podatki za leto 2000 kažejo, da so mala podjetja nudila zaposlitev slabi tretjini vseh delavcev v državi. Prodaja je prav tako naraščala v obdobju od 1989 do 2000, saj je le ta 1989 leta predstavljala 7% celotne prodaje, medtem ko je bil leta 2000 ta delež že kar dobro tretjino. Sektorski podatki kažejo, da je bilo 40% podjetij registriranih v prodajni panogi, 23% v panogi nepremičnin, najemanju in poslovnih storitvah, 17% v proizvodnih dejavnostih, 7% v gradbeništvu ter 5% transportnih in komunikacijskih dejavnostih. V prihodnosti se ne pričakuje večjih sprememb glede strukture in deležev teh dejavnosti v gospodarstvu (Drnovšek, Glas, 2003, str. 146-147).

Rezultate prve faze tranzicije lahko pripišemo dvema poglavitnima dejavnikoma. Prvi je počasno prestrukturiranje velikih podjetij ter njihove težave pri premagovanju notranje neučinkovitosti, saj je bila večina izmed njih prezadolžena in s prevelikim številom zaposlenih. Omenjene pomanjkljivosti so omogočile vstop malim podjetjem, ki so lahko zapolnila proste tržne niše. Drugi pa statistična precenjenost produkta, ki je sicer posledica uporabe legalnih in pol-legalnih metod pri prikazovanju poslovnih aktivnosti podjetij (Drnovšek, Glas, 2003, str. 146).

Pri primerjavi dobičkonosnosti slovenskih podjetij z evropskimi (države EU)²⁸ pridemo do zanimivih rezultatov. Ko opazujemo zaposlenost in prodajo lahko opazimo, da slovenska podjetja opazno zaostajajo za evropskimi. Dodana vrednost na delavca je v evropskih podjetjih okoli 40.000 €, medtem ko je ta v Sloveniji 15.900 €. Glavni razlogi slabšega nastopa slovenskih malih podjetij v primerjavi z evropskimi so v tem, da le ta v primerjavi z Evropo zaposlujejo le 41% delovne sile, zelo malo je visoko-tehnoloških ter hitro rastočih podjetij, hkrati pa mala podjetja v večini niso zainteresirana za sklepanje strateških partnerstev in medpodjetniških povezav.

Tabela 8: Ekonomski kazalci slovenskih in evropskih podjetij, 1997

| | | Mala | | Srednja | MSP | Velika | Skupaj |
|----------------------------------|-----|-----------|--------|---------|------------|--------|------------|
| | | Skupaj | s.p. | | | | |
| št. podjetij | SLO | 98,674 | 64,304 | 1,478 | 100,152 | 896 | 101,021 |
| | EU | 19,390,00 | | 170 | 18,560,000 | 40,000 | 18,600,000 |
| struktura (%) | SLO | 97,7 | 63,7 | 1,5 | 99,1 | 0,8 | 100 |
| | EU | 98,9 | | 0,9 | 99,8 | 0,2 | 100 |
| št. zaposl. (v 1000) | SLO | 212 | 105 | 83 | 245 | 270 | 515 |
| | EU | 58,11 | | 15,07 | 73,18 | 38,22 | 111,4 |
| struktura (%) | SLO | 41,2 | 20,4 | 16,1 | 47,6 | 52,4 | 100 |
| | EU | 52,2 | | 13,5 | 65,7 | 34,3 | 100 |
| povpr.št. zaposl. | SLO | 2,1 | 1,6 | 56,5 | 2,4 | 310,9 | 5,10 |
| | EU | 3,0 | | 89,0 | 4,0 | 956,0 | 6 |
| prodaja/podjetje (v mil. EUR) | SLO | 0,11 | 9,67 | 3,58 | 0,16 | 24,18 | 0,36 |
| | EU | 0,36 | | 16 | 0,50 | 175,00 | 0,8 |
| dodana v./zaposl. (EUR) | SLO | 10,566 | 6,815 | 16,366 | 12,198 | 19,838 | 15,92 |
| | EU | 33,6 | | 50,000 | 35,000 | 55,000 | 40,000 |
| plače/dodana v. (%) | SLO | 61 | 46 | 73 | 66 | 66 | 66 |
| | EU | 40 | | 60 | 52 | 53 | 53 |
| dobičkonosnost (%) | SLO | 39 | 54 | 27 | 34 | 34 | 34 |
| | EU | 60 | | 40 | 48 | 47 | 47 |

Vir: Drnovšek, Glas, 2003, str. 147.

²⁸ Države EU pred širitvijo 1.5.2004.

Naslednja pomembna vloga, ki jo igra malo gospodarstvo v Sloveniji je ta, da pomembno vpliva na policentrični regionalni razvoj gospodarstva. Na žalost pa se v realnosti rado zgodi, da so dejavniki, ki so odločilni za razvoj podjetništva²⁹ koncentrirani zgolj v nekaj mestih. Število podjetij tako močno niha med regijami kot posledica specifičnih dejavnikov v regiji in njeni okolici in tako zmanjšuje zanimanje za ustanavljanje novih podjetij. Tradicionalne aktivnosti, ki so lokalno orientirane in koncentrirane, se razvijajo v regijah, ki imajo močno obrtniško tradicijo, ponavadi v povezavi s turizmom in kmetijstvom. Nova in hitro rastoča podjetja pa se lahko razvijajo le v urbanih središčih, saj le tam lahko dostopajo do nujno potrebne infrastrukture. Zgornji opis kaže na to, da slovenska vlada in oblast nista dajali in ne dajeta dovolj velike pozornosti razvoju podjetništva, predvsem v okviru regionalnega razvoja, saj je bil le ta relativno spontan, torej brez večjih podpor manj razvitim regionalnim območjem. Podjetništvo tako lahko pripišemo zgolj inovativnemu obnašanju posameznikov in nikakor ne dobro zasnovani strategiji razvoja. Kljub temu pa je spontan razvoj podjetništva obrodil dobre sadove. Čeprav primerjava z EU kaže še veliko zaostajanje slovenskih MSP pri celotni zaposlenosti ter prodaji, pa lahko trdimo, da so slovenska MSP relativno bolj uspešna kot evropska. Glavna pomanjkljivost malega gospodarstva v primerjavi z Evropo je predvsem primanjlkaj malih podjetij z 10 do 50 zaposlenimi, za katere je značilna potencialno hitra rast. Da bi se mala podjetja v Sloveniji lahko približala tistim v EU, potrebujejo konsistentno izvedeno implementacijo razvojnega plana malega gospodarstva (Drnovšek in Glas, 1999, str. 17).

8 Sklep

Proces gospodarske rasti tranzicijskih držav se je predvsem v začetnih letih prehoda močno razlikoval od tistega v tržnih gospodarstvih. Za tranzicijske države so bila za obdobje pred tranzicijo značilna ogromna državna podjetja, ki so zaposlovala prekomerno število delavcev zaradi socialne naravnosti gospodarskega sistema. Tako je bila produktivnost proizvodnih tvorcev v teh podjetjih zanemarljivo majhna. S tranzicijskim prehodom, kjer je postala privatna lastnina ključni dejavnik gospodarske rasti, sta mehanizma liberalizacije in privatizacije gospodarstva omogočila selitev proizvodnih dejavnikov v nove, produktivnejše uporabe. Tu so našla svoje mesto mala podjetja, ki so tako postala glavni nosilci gospodarske rasti in aktivnosti, saj so izkoristila poslovne priložnosti in zapolnila tržne niše. Poleg tega so absorbirala delovno silo iz starih podjetij, saj so bila ta podjetja ali zaprta ali prestrukturirana, kar je imelo v tranzicijskih gospodarstvih na začetku prehoda hude ekonomske in socialne posledice. Seveda vsa gospodarstva niso utrpela enakih izgub. Najbolje jo je odnesla Poljska, ki je doživela le 6% upad družbenega proizvoda, najhuje pa so bile prizadete države bivše Sovjetske Zveze, kjer proizvod ni okrevал do poznih devetdesetih let prejšnjega stoletja. Slednje je moč pripisati neugodnim začetnim pogojem pred tranzicijo, pomanjkljivo izvedenim strukturnim reformam ter neprimernim ekonomskim politikam.

²⁹ Med odločilne pogoje za razvoj podjetništva štejemo poslovno infrastrukturo, usposobljeno delovno silo, finančne vire in ostale podpore (Drnovšek in Glas, 1999, str. 16).

Izkušnje so pokazale, da so gospodarstva, ki so hitro liberalizirala in uvajala tržne reforme, tudi hitreje dosegla pozitivne stopnje gospodarske rasti, saj je morala biti prestopljena minimalna meja implementiranih reform, da se je novi sektor lahko uveljavil in širil. Tako so ključno vlogo pri ustanavljanju novih podjetij igrale tudi ekonomske politike »spodbujanja« in »omejevanja«. Izkazalo se je, da morata biti omenjeni politiki komplementarni, da v gospodarstvu pride do želenih rezultatov, saj se v nasprotnem primeru lahko zgodi, da se v gospodarstvu pojavijo neravnovesja, ki imajo za posledico nizko ali pa celo negativno gospodarsko rast. Slednje je bilo značilno za države CIS, saj so bile mnoge ujete v polovično izvedene reforme. Zaradi slednjega je bil prispevek malih in srednje velikih podjetij najvidnejši v državah t.i. hitrih reformatorkah, kjer je delež MSP v skupni dodani vrednosti gospodarstva leta 1998 znašal od 55-65%, kar je bilo že primerljivo z državami EU, medtem ko je bil ta delež za države CIS le okoli 10-20%.

Slovenijo bi lahko med tranzicijskimi državami označili kot eno izmed uspešnejših, saj je s privatizacijo in liberalizacijo gospodarstva začela relativno zgodaj. Proizvod je v triletnem obdobju, kolikor je trajala recesija, kumulativno padel za 14%, kar je relativno malo v primerjavi z ostalimi tranzicijskimi državami. V začetni fazi prehoda je vlada močno podpirala ter spodbujala podjetništvo, vendar pa je bila večina spodbud kasneje ukinjenih ali le polovično izvedenih. Glavna vzroka za to sta bila slaba organizacija ter primanjkovanje finančnih sredstev za malo gospodarstvo, saj so državne institucije favorizirale velika podjetja. Kljub temu pa se je mali sektor izkazal za zelo dinamičnega in aktivnega, o čemer zgovorno priča naraščajoče število novoustanovljenih podjetij v tranzicijskem obdobju. Podjetništvo je tako v Sloveniji »cvetelo«, saj se je prispevek MSP k BDP iz leta v leto povečeval. Zaradi relativno slabe vladne podpore so mnogi označili pojav slovenskega podjetništva kot spontan odziv na spremembe, ne pa kot skrbno načrtovan proces preoblikovanja gospodarske strukture.

Literatura

- Aghion Philippe, Blanchard Oliver J.: On the Speed of Transition in Central Europe. *EBRD Working Paper* 6, July 1993.
- Aghion Philippe, Howitt Peter: A Model of Growth through Creative Destruction. *Econometrica*, B.k., 60(1992), 2, str. 323-351.
- Aizenman Joshua, Isard Peter: Resource Allocation During the Transition to a Market Economy: Policy Implications of Supply Bottlenecks and Adjustment Costs. *NBER Working Paper* 4366, 1996.
- Arrow Kenneth J.: The Economic Implications of Learning by Doing. *Review of Economic Studies*, 29(1962), 2, str. 155-173.
- Atkeson Andrew, Kehoe Patrick: Industry Evolution in Transition: A Neoclassical Benchmark. *NBER Working Paper* 6005, April 1997.
- Barro Robert J.: Economic Growth in a Cross-Section of Countries. *Quarterly Journal of Economics*, 106(1991), 3, str. 407-443.
- Barro Robert J., Xavier Sala-I-Martin: *Economic Growth*. United States : McGraw-Hill, 1995. str. 539.
- Barro Robert J., Xavier Sala-I-Martin: Technological Diffusion, Convergence nad Growth. *NBER Working Paper* 5698, 1996.
- Barro, Robert J.: Determinants of Economic Growth: A Cross-Country Empirical Study. *NBER Working Paper* 5698, 1996.
- Becker Gary S., Murphy Kevin M., Tamura Robert: Human Capital, Fertility and Economic Growth. *Journal of Political Economy*, 98(1990), 5, str. 12-36.
- Burda Michael C.: Unemployment, Labour Market Institutions and Structural Change in Eastern Europe. *CEPR Discussion Paper* 746, December 1992.
- Caballe Jordi, Santos Manuel S.: On Endogenous Growth with Physical and Human Capital. *Journal of Political Economy*, 101(1993), 6, str. 1024-1067.
- Carlin et al.: Competition and Enterprise Performance in Transition Economies: Evidence from Cross-Country Survey. *EBRD Working Papers* 63, June 2001.
- Cass David: Optimum Growth in an Aggregative Model of Capital Accumulation. *Review of Economic studies*, 32(1965), 7, str. 233-240.
- Castenheira Michael, Gerard Ronald: Restructuring and Capital Accumulation in Transition Economies: A General Equilibrium Perspective. *CEPR Discussion Paper* 1372, April 1996.
- Castenheira Micael, Gerard Ronald: The Optimal Speed of Transition: A General Equilibrium Perspective. *CEPR Discussion Paper* 1442, July 1996.
- Commander Simon, Tolstopienko Andrei: Restructuring and Taxation in Transition Economies. *The World Bank Policy Research Working Paper* 1625, July 1996.
- De Melo Martha, Gelb Alan, Denizer Cevdet: From Plan to Market: Patterns of Transition, *The World Bank Policy Research Working Paper* 1564, 1996.
- De Melo et al.: Circumstance and Choice: The Role of Initial Conditions and Policies in Transitional Economies. The World Bank, 1997.

Drnovšek Mateja, Glas Miroslav: Malo gospodarstvo v Sloveniji: Pričakovanja in dosežki. Ljubljana : Ekonomska Fakulteta, 1999.

Drnovšek Mateja, Miroslav Glas: Small Business in Slovenia: Expectations and Accomplishments. Small Firms and Economic Development in Developed and Transitional Economies: A Reader. Hampshire : Ashgate, 2003. str. 131-151.

Fisher Stanley: The Role of Macroeconomic Factors in Growth. *Journal of Monetary Economics*, 32(1993), 3, str. 485-512.

Fischer Stanley, Sahay Ratna, Vegh Carlos A.: How Far Is Eastern Europe from Brussels?. *IMF Working Paper* 53, April 1998.

Fischer Stanley, Sahay Ratna: The Transition Economies After Ten Years. *NBER Working Paper Series* 7664, April 2000.

Garibaldi, Pietro, Brixiova Zuzana: Market Institutions and Unemployment Dynamics in Transition Economies. *IMF Working Paper* 137, 1997.

Grier Kevin B., Tullock Gordon: An Empirical Analysis of Cross-National Economic Growth, 1951-80. *Journal of Monetary Economics*, 24(1989), 5, str. 259-276.

Grossman Gene M.: Economic Growth: Theory and Evidence Volume 2. Cambridge : MIT Press, 1996. 433 str.

Jazbec Boštjan: Macroeconomics of Transition. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2001.

Lucas Robert E.: Some International Evidence on Output-Inflation Tradeoffs. *American Economic Review*, 63(1973), str. 326-334.

Mankiw N. Gregory, Romer David, Weil N. David: A Contribution to the Empirics of Economic Growth. *Quarterly Journal of Economics* 107(1992), 3, str. 407-438.

Nelson Richard R., Phelps Edmund S.: Investment in Humans, Technological Diffusion and Economic Growth. *American Economic Review*, 56(1996), 2, str. 69-75.

Pritchett Lant: Divergence, Big Time. *World Bank Working Paper* 1552, 1995.

Ramsey Frank: A Mathematical Theory of Saving. *Economic Journal*, 38(1928), 12, str. 549-559.

Rebelo Sergio: Long-Run Policy Analysis and Long-Run Growth. *Journal of Political Economy*, 99(1991), 3, str. 500-521.

Rebernik et al.: Kako podjetna je Slovenija?. Maribor : Ekonomsko-poslovna fakulteta, 2003. 65 str.

Romer David: Advanced Macroeconomics. Boston : McGraw-Hill, 2001. 651 str.

Senjur Marjan: Makroekonomija. Maribor : Založba MER- Mer Evrocenter, 2001. 423 str.

Senjur Marjan: Razvojna Ekonomika- teorije in politike gospodarske rasti in razvoja. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2002. 732 str.

Sheshinski Eytan: Optimal Accumulation with Learning by Doing. *Essays on the Theory of Optimal Economic Growth*. Cambridge : MIT Press, 1967, str. 31-52.

Smallbone David, Welter Friederike: Entrepreneurship and Enterprise Strategies in Transition Economies: An Institutional Perspective. Hampshire : Ashgate, 2003. str. 95-113.

Storey David: Understanding the Small Business Sector. London : Rutledge, 1995. 335 str.

Viri

Transition in the First Ten Years: Analyses and Lessons for Eastern Europe and Former Soviet Union. Washington D.C. : World Bank, 2002. 167 str.

Observatory for European SMEs: SMEs in Europe Including a First Glance at EU Candidate Countries. Brussels : European Commission, 2002. 51 str.

Fostering Entrepreneurship. Paris : OECD, 1999.

Priloge

Priloga 1

Model rasti za tranzicijska gospodarstva: Model Burde (1992)

- Osnovne značilnosti modela

Nezaposlenost je nujna za ustvarjanje novega sektorja ter pridobivanje novih znanj. Služi kot disciplinsko orodje, saj dviguje prizadevanja ter produktivnost na eni ter nadzira rast realnih plač na drugi strani. Državni sektor odpušča delavce, privatni pa jih zaposluje. Model je sestavljen iz dveh povezav. Prva opisuje negativno povezavo med prostimi delovnimi mesti ter nezaposlenostjo, ko je slednja konstantna. Druga pa predstavlja ponudbo prostih delovnih mest, ki izhaja iz ravnotežnega pogoja, ki pravi, da mora biti mejni strošek iskanja zaposlitve enak pričakovanemu diskontiranemu dobičku od iskanja le te. Nezaposlenost ter prosta delovna mesta sta dve funkciji parametrov modela, ki so institucionalne narave. Proračunske omejitve zahtevajo, da so plačila za nezaposelne enaka pobranim davkom od delujočih podjetij.

- Delovanje modela

Funkcija »ujemanja« nezaposlenih in prostih delovnih mest kaže na to, da rast novega sektorja zahteva čas. Tako je model kritično odvisen od razpoložljivosti delovne sile, ki izhaja iz nezaposlenosti. Če zapiranje starega sektorja v gospodarstvu poteka prehitro to gibanje prepreči davčno breme, ki se zgrne nad nova podjetja, tako da ta ne zaposlujejo več novih delavcev. Model tako implicitno določa ravnotežno stopnjo nezaposlenosti, ki še omogoča tranzicijo. Tranzicija je zaključena takrat, ko državni sektor popolnoma izgine.

- Implikacije

Maksimiranje sedanje vrednosti socialnega proizvoda, ki izhaja iz interakcije med stanjem trga delovne sile in zaposlovanjem delavcev s strani novih podjetij, tako omogoča planiranje socialnih izdatkov. Gospodarstvo je sestavljeno iz velikega državnega sektorja ter zanemarljivo majhnega privatnega, kjer se predpostavlja, da je produktivnost dela vedno višja v privatnem sektorju. Optimalno politiko lahko opišemo kot začetni skok v nezaposlenosti, ki se približuje njeni dolgoročni ravni ter se kasneje začne zmanjševati po enaki stopnji kot raste povpraševanje po delavcih v privatnem sektorju. Če mejni stroški nezaposlenosti rastejo hitro, se lahko zgodi, da je optimalna raven nezaposlenosti prenizka, kar pomeni, da je tudi rast novega sektorja počasnejša. Institucionalni dejavniki lahko odločilno vplivajo na hitrost ter naravo tranzicije. Torej pomembno je, da primarni tok nezaposlenosti ni prevelik, saj se v tem primeru lahko zgodi, da se »privatno« zaposlovanje sploh ne prične.

Priloga 2

Tabela P1: Primerjava gibanje proizvoda med tranzicijskimi državami ter veliko depresijo

| <i>Država</i> | Povpr. št. let padajočega BDP | Kumulativni padec BDP (%) | Realni BDP 2000 (1990=100) |
|--|-------------------------------|---------------------------|----------------------------|
| CSB | 3,8 | 22,6 | 106,5 |
| Albanija | 3 | 33 | 110 |
| Bulgarija | 4 | 16 | 81 |
| Hrvaška | 4 | 36 | 87 |
| Češka Republika | 3 | 12 | 99 |
| Estonija | 5 | 35 | 85 |
| Madžarska | 4 | 15 | 109 |
| Latvija | 6 | 51 | 61 |
| Litva | 5 | 44 | 67 |
| Poljska | 2 | 6 | 112 |
| Romunija | 3 | 21 | 144 |
| Slovaška Republika | 4 | 23 | 82 |
| Slovenija | 3 | 14 | 105 |
| CIS | 6,5 | 50,5 | 62,7 |
| Armenija | 4 | 63 | 67 |
| Azerbajdžan | 6 | 60 | 55 |
| Belorusija | 6 | 35 | 88 |
| Gruzija | 5 | 78 | 29 |
| Kazahstan | 6 | 41 | 90 |
| Kirgizija | 6 | 50 | 66 |
| Moldavija | 7 | 63 | 35 |
| Rusija | 7 | 40 | 64 |
| Tadžikistan | 7 | 50 | 48 |
| Turkmekistan | 8 | 48 | 76 |
| Ukrajina | 10 | 59 | 43 |
| Uzbekistan | 6 | 18 | 95 |
| Padec BDP med veliko depresijo, 1930-34 | | | |
| Francija | 3 | 11 | |
| Nemčija | 3 | 16 | |
| Združeno Kraljestvo | 2 | 6 | |
| ZDA | 4 | 27 | |

Vir: Svetovna Banka, 2002, str. 5.

Priloga 3

Primer Nemčije (povzeto po Svetovna Banka, 2002, str. 37-40)

Vzhodna Nemčija je odprla meje leta 1989 in se združila z Zahodno Nemčijo jeseni leta 1990. V mnogih pogledih je bila tranzicija Vzhodne Nemčije edinstvena v primerjavi z ostalimi socialističnimi državami. Na začetku je kazalo, da ima privilegirano izhodišče za tranzicijo v vsaj treh pogledih.

Prvič, vse ekonomske, politične in socialne institucije, kot tudi celotna pravna »podlaga« Zahodne Nemčije je bila prevzeta brez vsakršnih sprememb in odlašanj. Tako Vzhodna Nemčija ni imela problemov z izgradnjo institucionalnega okvirja na novo. Glede na to, da je zdaj splošno sprejet argument, da je ključna pomanjkljivost mnogih držav v tranziciji ravno nezadostna izgradnja institucionalnega okvirja, ki bi podpiral tržno gospodarstvo, naj bi Vzhodna Nemčija imela izrazito prednost.

Drugič, kritiki poudarjajo, da zahodne vlade predvsem na začetku tranzicije niso nudile dovolj sredstev in pomoči državam v tranziciji. Vzhodna Nemčija je v nasprotju s tem sprejemala ogromna transferna plačila financirana iz »solidarnostnega davka«, ki je bil izenačen z dohodki Zahodne Nemčije. Letni transfer iz Zahodne v Vzhodno Nemčijo je bil ogromen - v povprečju je znašal 40-60% vzhodnonemškega BDP ali 1,2 milijarde DM za obdobje od 1991-1997. Trenutni letni transfer znaša približno 140 milijonov DM, kar je 4% vzhodnonemškega BDP. Za primerjavo naj služi podatek, da je Svetovna Banka v celotnem obdobju 1991-2000 namenila »borih« 43 milijonov DM posojil in nepovratnih sredstev za vse tranzicijske države v Evropi in Centralni Aziji. Sredstva namenjena Vzhodni Nemčiji so financirala programe javnih izdatkov, investicije v privatnem sektorju in transferna plačila za socialno varstvo, prekvalifikacijo delavcev in programe javnih del.

Tretjič, združitev je Vzhodni Nemčiji zagotovila takojšnje članstvo v EU in WTO, medtem ko so države CIS trpele na račun evropske antidumpinške politike in dogovora o prosti trgovini (Central Europe Free Trade Agreement). V luči vseh teh pomembnih in očitnih prednosti bi le težka lahko predvideli vse ekonomske probleme, ki jih je imela Vzhodna Nemčija v zadnjem desetletju. Njena gospodarska rast je zaostajala za rastjo ostalih tranzicijskih držav, ki so imele veliko manj prednosti. Vzhodnonemški začetni ekonomski upad je bil veliko večji kot v sosednjih tranzicijskih državah in čeprav je bila vzhodnonemška stopnja rasti nekaj let višja kot v ostalih tranzicijskih državah v regiji, je bila njena rast najpočasnejša v Evropi. Upi, da bo Vzhodna Nemčija dohitela Zahodno, se tako niso uresničili. Kako se je lahko Vzhodna Nemčija tako slabo odrezala v primerjavi z ostalimi tranzicijskimi državami?

Preprost odgovor je, da celo dober institucionalni okvir podprt z ogromno kapitala ne more preprečiti negativnih posledic napačne politike. Dve politični odločitvi v zgodnjem obdobju tranzicije sta bili še posebej škodljivi za Vzhodno Nemčijo. Prva je bila ta, da je menjalno

razmerje med vzhodno in zahodno nemško marko odražalo politični pritisk in ne ekonomske realnosti, saj je bila vrednost vzhodnonemške valute močno precenjena. Druga, pa poskus, da bi vzhodnonemške plače izenačili z zahodnonemškimi, medtem ko je bila raven produktivnosti v Vzhodni Nemčiji na tretjini tiste v Zahodni. S tem se je močno poslabšala konkurenčnost Vzhodne Nemčije, obenem pa je bil večji del podedovane zaloge kapitala označen kot neproduktiven, kar je pomenilo večje odpuščanje delavcev, kot bi bilo potrebno, če bi bila makroekonomska politika bolj realna. Brezposelnost je terjala veliko sredstev za socialno varnost obenem z relativno visokimi stroški in recesijo pa je zavirala rast novih podjetij. Ustanavljanje novih podjetij, ki je bilo leta 1991 hitrejše kot v Zahodni Nemčiji, je v Vzhodni Nemčiji do leta 1999 padlo že na sedmino tistega v Zahodni. Zdaj Vzhodna Nemčija trpi za istimi posledicami kot najmanj uspešne tranzicijske države, saj nerast novih podjetij povzroča le počasno gospodarsko rast. Celo nemški investitorji velikokrat raje »preskočijo« Vzhodno Nemčijo in vlagajo v Češko Republiko, Madžarsko in Poljsko, kjer so stroški dela občutno nižji. Čeprav počasno ustanavljanje in rast novih podjetij največkrat pripisujemo nezadostnemu institucionalnemu okvirju, pa ravno primer Vzhodne Nemčije nazorno dokazuje, kako lahko slabe politične odločitve izničijo še tako dobre potenciale.

Priloga 4

Primer Belorusije (povzeto po Svetovna Banka, 2002, str. 46-49)

Belorusija je ena izmed najmanj reformiranih držav CIS, vendar pa tudi ena najodpornejših. Njen BDP je leta 1999 dosegel 89% ravni le tega iz leta 1990, kar je bilo veliko več kot povprečje celotne skupine držav CIS, kjer je ta znašal slabih 60%. Vendar pa je bilo zelo uspešno oživljanje rasti spremljano s slabo makroekonomsko stabilizacijo ter strukturnimi spremembami. Kljub relativni stabilnosti beloruskega gospodarstva v letih 1996 in 1996 je bila inflacija skozi večino devetdesetih troštevlična. Tako je EBRD uvrstila Belorusijo šele na 25 mesto izmed 26-ih tranzicijskih držav po napredku pri uvajanju ekonomskih reform.

Kljub temu, da je Belorusija v večini uspela opustiti sovjetski planski sistem, pa je vendarle v gospodarstvu ostalo še nekaj starih mehanizmov. Tako je država še vedno podpirala izbrane sektorje gospodarstva (kmetijstvo in gradbeništvo) s subvencijami in ugodnimi bančnimi posojili. Tudi cene številnih dobrin so ostale administrativno določene in nadzorovane, v uporabi pa so še vedno ostajali številni uradno določeni menjalni tečaji, ki so v primeru izvoznikov igrali vlogo davkov, v primeru uvoznikov pa vlogo subvencij. Kljub temu, da je bila mednarodna trgovina liberalizirana so ostajale številne omejitve prav zaradi prej omenjenih administrativno postavljenih cen. Privatizacija starih podjetij se je komaj pričela, veliko malih podjetij pa je še vedno ostalo v državnih rokah. Po povedanem se nam zastavlja vprašanje, kako je Belorusiji navkljub slabi makroekonomski stabilizaciji in reformaciji gospodarstva uspelo relativno hitro okrevanje gospodarske aktivnosti?

V zvezi s tem je pomembno pojasniti štiri dejstva. Prvo je to, da je bila Belorusija uspešna v oživljanju gospodarstva samo v primerjavi z ostalimi državami CIS na pa tudi državami CSB. Nadalje je bila Belorusija deležna neposrednih subvencij, saj je imela možnost uvoza energetskih virov iz Rusije po relativno nizkih cenah, velikokrat pa je prišlo med tema dvema državama tudi do blagovne menjave, kar je seveda umetno povečevalo povpraševanje po beloruskih izvoznih dobrinah. Z danimi subvencijami in posojili velikim podjetjem je država preprečila velik začetni padec v industrijski proizvodnji tako kot v večini držav CIS. Kot zadnje pa je država zaradi počasne privatizacija obdržala nadzor nad proizvodnjo in tako preprečila odtok sredstev iz privatnih podjetij.

Ta dejstva kažejo na to, da so državna lastnina, nadzor nad velikimi podjetji ter trgovanje z Rusijo igrali primarno vlogo pri ohranjanju industrijske proizvodnje ter rasti gospodarstva. Sredstva namenjena za ohranjanje velikih industrijskih obratov ter njihove proizvodnje so imela za posledico odtegotanje sredstev drugim delov gospodarstva. To je imelo za posledico počasno rast novih, privatnih podjetij. Le ta so bila izpostavljena sistemu številnih menjalnih tečajev in arbitražnim postopkom, kar je sililo ta podjetja v sivo ekonomijo. Tako so investicijska sredstva primarno ostajala v državnih podjetjih. Vse ta dogajanja kažejo na to, da sta bila prestrukturiranje ter njegove posledice preložena na kasnejše obdobje. Seveda dolgoročno to nikakor ne bo spodbudno delovalo na gospodarsko rast Belorusije.

Ne glede na to lahko rečemo, da Belorusija nudi pomembne ugotovitve glede tranzicije. Kljub temu, da le ta nima natančno opredeljene strategije dolgoročnega razvoja gospodarstva, se je morda uspela izogniti nekaterim ključnim napakam, ki so jih naredile ostale države CIS. Sposobnost države, da je obdržala državni sektor pod nadzorom ter propadom je omogočilo Belorusiji izognitev pred ostrim padcem proizvoda v začetku tranzicije. Za to ni bila zaslužna slaba implementacija ekonomskih reform temveč Rusija, ki je posredno in neposredno subvencionirala Belorusijo in ji tako dala pomembno geostrateško pozicijo, saj ostale države CIS niso imele možnosti »poceni« uvoza iz Rusije.

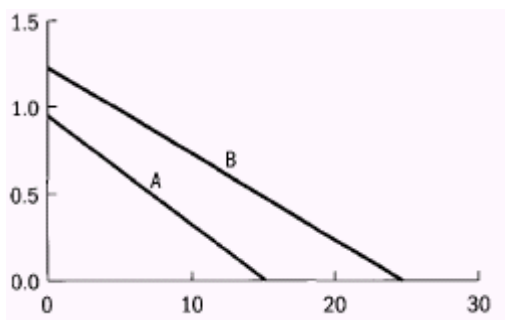
Ključno vprašanje, ki zadeva Belorusijo v prihodnosti je, ali bo lahko zadržala »prednosti« iz preteklosti kljub uvajanju strukturnih reform. Dolg odlog privatizacije ji sicer lahko omogoči boljšo pripravo na socialne posledice le te, saj se lahko uči iz izkušenj ostalih tranzicijskih državah. V kolikor bo Belorusija pričel s privatizacijo sedaj, se bo ta odvijala v veliko bolj »prijaznih« okoliščinah kot se je tista v ostalih tranzicijskih državah, saj sedaj večina njenih trgovskih partneric ekonomsko raste, kar bo seveda oblažilo prvotni padec proizvoda.

Priloga 5

Ruski primer

Slika P1 prikazuje podatke o cenah proizvodnih dejavnikov za stari in novi sektor v Rusiji. Liniji v Sliki P1 prikazujeta mejni produkt dela (MPL) in kapitala (MPK), ki sta primerljiva s povprečnim proizvodom dela v obeh sektorjih (podatki so normirani tako, da sta povprečna dodana vrednost na delavca in celotna zaposlenost enaki 1). Naklon vsake od krivulj prikazuje povprečno intenzivnost uporabljenega kapitala v sektorju. Presečišče z ordinato označuje povprečno dodano vrednost na zaposlenega v tem sektorju (MPL). Predpostavimo, da je stari sektor označen s črko A, kjer stopnja plač znaša okoli 60% dodane vrednosti na zaposlenega v gospodarstvu. Producerske možnosti malih in srednje velikih podjetij kažejo, da novi sektor lahko plačuje 50% višje plače pri enaki stopnji donosa (točka direktno nad točko A na novi krivulji) ali pa enake plače pri višji stopnji donosa (vzporedno s točko A, desno na novi krivulji). Iz prikaza lahko vidimo, da obstajajo seveda močne silnice, ki privabljajo delo in kapital v novi sektor.

Slika P1: MPL in MPK v starem in novem sektorju



Vir: Svetovna Banka, 2002, str. 50.

Legenda:

x os- MPK

y os- MPL

stari sektor- A

novi sektor- B

Realnost je pokazala, da mobilnost delovne sile v Rusiji ni bila tako intenzivna, da bi lahko prišlo do izenačitve plač v obeh sektorjih. Zato v povprečju MPL v malih in srednje velikih podjetjih presega tistega v starih, še posebno če upoštevamo, da stara podjetja ne izplačujejo plač redno ali pa vsaj ne pravočasno. Kapital tako dobi izrazitejšo sektorsko specifično komponento, kar pomeni, da so donosi na kapital še bolj neenaki od donosov dela. Zato se točka B pojavi kot smiselna za mala in srednje velika podjetja, kjer kaže tipično kombinacijo dela in kapitala.

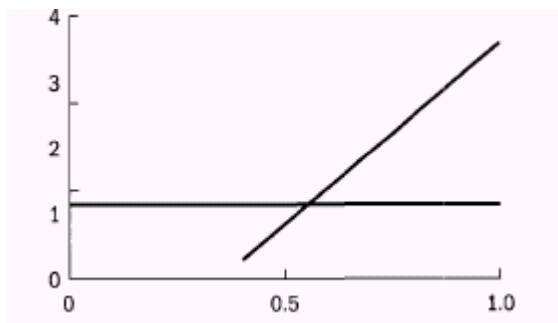
Kakšne so koristi gospodarstva, kadar se premakne iz A v B? Odločilen element pri tem je obseg ob katerem so faktorji, še posebno kapital, produktivno premeščeni v nove uporabe. Zaradi tega lahko koeficient »premičnosti (shiftability)« v nov sektor izenačimo z razmerjem

med produktivnostjo kapitala v starem sektorju s produktivnostjo tega v novem. Nekatere kapitalske dobrine, kot na primer specializirana oprema in stroji ne morejo biti uporabljeni drugje (stopnja zamenljivosti oz. premičnosti je enaka 0).

Likvidna sredstva, kot so delovni kapital, pisarniška oprema in celo poslovni prostori so lahko predmet novih uporab v novem sektorju. V veliko starih podjetjih se pojavlja problem realokacije kapitalskih dobrin v druge produktivnejše uporabe, predvsem zaradi tehnološka zastarelosti opreme, ki je nizko produktivna celo za stari sektor. Korist realokacije merjeni z BDP znaša okoli 10% celotnega kapitala in dela, ki je definiran z koeficientom premičnosti, omenjenim poprej. Skrajni primer popolnoma popolne realokacije, kjer so izgube v produktivnosti nične, je primer novih investicij.

Slika P2 prikazuje učinkovitost realokacije proizvodnih dejavnikov iz starih v nove uporabe. Če se 10% kapitala in dela preseli v MSP sektor, se agregatna dodana vrednost (merjena z BDP) poveča za skoraj 4% (pri predpostavki konstantnih donosov obsega). Ta dodatna dodana vrednost stimulira nova podjetja za vstop na trg. Velik razmak v produktivnosti, npr. v Kazahstanu in Ukrajini, kaže na neizkoriščen potencial rasti.

Slika P2: Učinkovitost realokacije kapitala in dela iz starega v novi sektor



Vir: Svetovna Banka, 2002, str. 51.

Legenda:

y os- porast v BDP (v %)

x os- koeficient premičnosti (0-ni premika; 1- popoln premik)

Drug primer pa obravnava le selitev dela v novi sektor. V tem primeru (vodoravna linija v grafikonu) je korist premika preprosto razlika med MPL v starem in novem sektorju, ki po ocenah znaša okoli 1,2 % (v osnovnem primeru označen z A in B).

Priloga 6

Tabela P2: Slovarček slovenskih prevodov tujih izrazov

| Tuj izraz | Slovenski prevod |
|--|------------------------------------|
| EBRD | Evropska banka za obnovo in razvoj |
| World Bank | Svetovna banka |
| Big- bang approach | Hitre, nenadne reforme |
| Hard budget constraints | Trde proračunske omejitve |
| Soft budget constraints | Mehke proračunske omejitve |
| | Manj razvite države |
| Less developed countries | |
| Developed countries | Razvite države |
| Intermediate goods | Vmesne dobrine |
| European Comission | Evropska Komisija |
| Learning-by-doing | Učenje z delom |
| Mortality rate | Stopnja umrljivosti |
| FDI | Tuje neposredne investicije |
| Spinn-off | Oddeljeno podjetje |
| OECD | OECD |
| The Great Depression | Velika Depresija |
| The Commonwealth of Independent States | Skupnost neodvisnih držav |
| Cooperative Company | Zadružno podjetje |

Vir: Lastni