

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

DIPLOMSKO DELO

**PRIMERJAVA KONKURENČNOSTI DVEH TRANZICIJSKIH
DRŽAV: ESTONIJE IN SLOVENIJE**

Ljubljana, november 2007

PIA PROSEN

IZJAVA

Študentka Pia Prosen izjavljam, da sem avtorica tega diplomskega dela, ki sem ga napisala pod mentorstvom dr. Tjaše Redek in somentorstvom dr. Andreja Sušjana, in dovolim objavo diplomskega dela na fakultetnih spletnih straneh.

V Ljubljani, dne 16.11.2007

Podpis: _____

KAZALO

UVOD	1
1 KONCEPT KONKURENČNOSTI NA NIVOJU DRŽAVE	1
1.1 DEFINICIJA KONCEPTA KONKURENČNOSTI	2
1.1.1 Porterjevo pojmovanje konkurenčnosti držav	3
1.1.2 Kocka konkurenčnosti	6
1.2 POVEZAVA KONKURENČNOSTI IN GOSPODARSKE RASTI	7
1.3 VLOGA VLADE IN STOPNJE RAZVITOSTI GOSPODARSTEV	10
2 PRIMERJAVA KONKURENČNOSTI ESTONIJE IN SLOVENIJE	13
2.1 GOSPODARSKA USPEŠNOST	14
2.2 UČINKOVITOST VLADE	21
2.3 FINANČNI SISTEM	26
2.4 INTERNACIONALIZACIJA	30
2.5 ZNANOST IN RAZISKOVALNO-RAZVOJNA DEJAVNOST	34
2.6 ČLOVEŠKI VIRI	37
2.7 INFRASTRUKTURA	40
3 SOCIALNI VIDIKI KONKURENČNOSTI TER METODOLOŠKE OMEJITVE PRI UGOTAVLJANJU KONKURENČNOSTI DRŽAV	42
SKLEP	44
LITERATURA	46
VIRI	50
PRILOGI	1

KAZALO SLIK IN TABEL

Kazalo slik

Slika 1: Porterjev diamant.....	4
Slika 2: Kocka konkurenčnosti	7
Slika 3: Stopnje gospodarskega razvoja.....	12
Slika 4: Lestvica konkurenčnosti IMD za leto 2007.....	14
Slika 5: Gospodarska rast v Estoniji in Sloveniji v obdobju med letoma 1990 in 2006.....	16
Slika 6: Izdatki za R&R dejavnosti zasebnega in javnega sektorja v izbranih državah v letu 2001 ..	36
Slika 7: Razmerja med diplomanti posameznih strok v izbranih državah in EU (2001/2002).....	39

Kazalo tabel

Tabela 1: Nekateri kazalci uspešnosti domačega gospodarstva Estonije in Slovenije za leto 2006..	20
Tabela 2: Nekateri kazalci učinkovitosti delovanja vlade v letu 2006	25
Tabela 3: Izbrani kazalniki razvitosti finančnega sektorja v Estoniji in Sloveniji v letu 2005.....	29
Tabela 4: Podatki o intenzivnosti internacionalizacije obeh držav v letu 2006.....	33
Tabela 5: Podatki o intenzivnosti raziskav in razvoja v Estoniji in Sloveniji za leto 2005	36
Tabela 6: Izbrani podatki o kvaliteti človeških virov v letu 2006	39
Tabela 7: Kazalci razvitosti informacijske družbe v Estoniji in Sloveniji za leto 2005	42

UVOD

V zadnjih letih paradigma konkurenčnosti države pridobiva na pomenu tako v ekonomski teoriji kot tudi v ekonomski politiki, zato je njeno spremljanje vedno bolj razširjeno med različnimi družbenimi akterji in močno vpliva na javno mnenje, oblikovanje ekonomskih politik ter na strokovno in širšo javnost (Chiaiutta, 2007, str. 1). Dobra uvrstitev na lestvicah konkurenčnosti seveda ne spodbuja države, da bi se s temi rezultati zadovoljila in pozabila, da za gospodarski razvoj ni dovolj le ohranjati obstoječe prednosti in sposobnosti, ki se odsevajo v dobrih uvrstitvah na teh lestvicah. Ves čas je namreč potrebno spodbujati gospodarstvo, da se izboljšajo predvsem manj uspešni pokazatelji gospodarske aktivnosti. Nadpovprečno gospodarsko rast ter z njo povezano blaginjo in višji življenjski standard bosta prinesla le trajnost in izboljšanje konkurenčnega položaja, ki ju zahtevajo vse bolj neusmiljena pravila igre globaliziranega trga.

Tako Estonija kot Slovenija veljata za tranzicijski državi, ki jima je v dobrem desetletju in pol uspela preobrazba, ki ju uvršča ob bok najrazvitejšim državam. Toda na lestvici konkurenčnosti, ki jo objavlja švicarski Mednarodni inštitut za razvoj menedžmenta (IMD), kažeta med 55 izbranimi državami sveta leta 2007 njuni uvrstitvi nekoliko drugačno sliko. Estonija se je uvrstila na 22. mesto, najvišje izmed tranzicijskih držav, medtem ko se Slovenija nahaja na 40. mestu. Na prvi pogled bi torej ocenili, da se Estonija nahaja blizu vrha, medtem ko je uvrstitev Slovenije precej povprečna.

Predmet diplomskega dela je zato primerjava izbranih dejavnikov konkurenčnosti, na podlagi katere bo mogoče ugotoviti, ali je Estonija mednarodno bolj konkurenčna država kot Slovenija.

Diplomsko delo je razdeljeno na tri poglavja. V prvem, sicer teoretskem poglavju, bom predstavila koncept konkurenčnosti držav, opredelila povezanost med konkurenčnostjo in gospodarsko rastjo ter opisala vlogo države pri doseganju konkurenčnih prednosti njenih podjetij. Drugo poglavje je obsežnejše, saj opisuje izbrane dejavnike konkurenčnosti: gospodarsko uspešnost, učinkovitost vlade, finančni sistem, internacionalizacijo, znanost in raziskovalno-razvojno dejavnost, človeške vire ter infrastrukturo. Ker primerjava izbranih ekonomskih pokazateljev in ocen ne zagotavlja celovite ocene konkurenčnosti, bo tretje poglavje namenjeno primerjavi izbranih socialnih pokazateljev konkurenčnosti, pa tudi metodološkim omejitvam obravnavanja konkurenčnosti v IMD letopisu.

1 KONCEPT KONKURENČNOSTI NA NIVOJU DRŽAVE

Preučevanje konkurenčnosti držav umesti posamezno državo med bolj ali manj konkurenčne in s tem odkriva njene slabosti in moči, kar pripomore k tehtnejšemu oblikovanju in vodenju uravnotežene in usklajene ekonomske politike države (Makovec Brenčič, 2000, str. 33). Država je skozi procese globalizacije izgubila precej svoje moči gospodarstvu (The Global Competitiveness Report, 1998, str. 66), hkrati pa so jo pridobila transnacionalna podjetja in mednarodne organizacije, na katere so države prenesle del svoje, včasih tako poudarjene,

neokrnjene suverenosti (Svetličič, 2005, str. 75). Ta podjetja lahko s svojim pluralističnim delovanjem bistveno spreminjajo razpršenost tujih neposrednih investicij, izrabo surovin in izrabo izstopajočega človeškega dejavnika. S tem se večja mobilnost delovne sile in spreminja vloga države, ki se vse bolj »standardizira«, kar je posledica globalizacije in procesov integriranj na eni¹ ter nuja zaradi vpliva razvejanosti multinacionalnega poslovanja na drugi strani (Makovec Brenčič, 2000, str. 40 - 41). Država mora zato v svojih strategijah in politikah najti poti, kako krepiti konkurenčno okolje in izkoristiti konkurenčne prednosti svojih podjetij, pa tudi načine, kako dosegati ključne cilje uravnoveženega razvoja na gospodarskem, socialnem in okoljskem področju (Kovač, 2005, str. 94). Višja konkurenčnost držav se zato ne odraža samo v ekonomskih pokazateljih, temveč zajema tudi socialno in ekološko dimenzijo, nacionalno kulturo ter človeške vire in vrednote, zato je še posebej pomembno njeno celovito merjenje in obravnavanje.

1.1 DEFINICIJA KONCEPTA KONKURENČNOSTI

Konkurenčnost ni splošno sprejet pojem, zato si tudi definicije koncepta konkurenčnosti na nivoju države niso enotne. Michael E. Porter, profesor z bostonskega MIT-a, je leta 1990 objavil prelomno delo »The Competitive Advantage of Nations«, ki je postalo izhodišče razmaha analiz in razprave o preučevanju konkurenčnosti, za katero celo Porter trdi, da je ni mogoče enoznačno opredeliti ali definirati.

Skozi zgodovino ekonomske teorije so se na koncept konkurenčnosti izoblikovali različni pogledi. V poznih sedemdesetih letih prejšnjega stoletja so konkurenčnost opredeljevali s cenami delovne sile in gibanjem menjalnega tečaja ter merili s spremembami deležev na trgu (Krieger Mytelka, 1999, str. 16). Vendar pa nizke plače kot nizek delež v strukturi stroškov proizvoda zaradi naraščajočega pomena necenovne konkurenčnosti (kvaliteta, inovativnost, oblikovnost in druge kvalitetne lastnosti proizvodov) ne pomenijo višje mednarodne konkurenčnosti (Makovec Brenčič, 2000, str. 43 – 44), prav tako ne deprecijacija domače valute oz. »ugoden« menjalni tečaj, ki ima le kratkoročni učinek na konkurenčnost, saj se ob tem poslabšajo pogoji menjave (Krugman, 1994, str. 32). Kritik je bil deležen tudi kriterij deleža države v svetovnem izvozu, saj na svetovnem trgu države med seboj ne tekmujejo kot podjetja, kjer bi ena država svoj tržni delež pridobila in druga izgubila. Če torej država s svojo ponudbo ne zadosti svetovnemu povpraševanju in s tem »odstopi« delež v svetovni menjavi neki drugi državi, še ne pomeni, da se ji je zaradi tega konkurenčnost zmanjšala.

Prav tako so se skozi čas spreminjali viri konkurenčnosti oziroma kreiranja bogastva. Pred letom 1960 se je tekmovalo predvsem na osnovi lokacijsko specifičnih prednosti, v obliki razpolaganja s ceneni surovinami in energijo, po letu 1960 pa se je težišče tekmovanja selilo na področje cenenega dela. V sedemdesetih letih so pridobile na pomenu ekonomije obsega in s tem kapitalna intenzivnost, v osemdesetih je temeljni vir konkurenčnosti postala tehnologija, v devetdesetih pa znanje in informacije nasploh (in to ne le tehnološke). Po letu 2000 pridobivajo

¹ Tu je mišljeno zlasti vključevanje držav v različne oblike ekonomskih (in političnih) integracij, kar naj bi po mnenju nekaterih avtorjev zmanjševalo avtonomnost držav (Makovec Brenčič, 2000, str. 41).

na pomenu predvsem omrežja in hitrost, oziroma t.i. časovno utemeljena konkurenčnost (Svetličič, 2004, str. 16-17).

Pri definiranju koncepta konkurenčnosti se bom na podlagi širše sprejete teorije najprej oprla na Porterjevo pojmovanje konkurenčnosti, z Garellijevo »kocko konkurenčnosti« pa bom osvetlila še koncept konkurenčnosti, kot ga definirajo na inštitutu IMD, saj mi bo prav njihova publikacija oz. raziskava služila kot izhodišče primerjave konkurenčnosti obravnavanih gospodarstev.

1.1.1 Porterjevo pojmovanje konkurenčnosti držav

Porter (2003, str. 25) meni, da svetovno gospodarstvo ni igra z ničelno vsoto, zato lahko vsako narodno gospodarstvo doseže večjo blaginjo, če poskrbi za ugodne pogoje za hitro in trajnostno rast produktivnosti gospodarstva. Edini pravi koncept preučevanja konkurenčnosti na nivoju države je po njegovem produktivnost gospodarstva. Ta se meri z vrednostjo proizvodov in storitev, ki so bili proizvedeni na enoto človeških, kapitalskih in naravnih virov, ki jih poseduje to gospodarstvo. Produktivnost je odvisna od kakovosti proizvodov in storitev, cen, ki jih ti proizvodi in storitve dosegajo na odprtih trgih, ter od učinkovitosti produkcije pri proizvajanju teh proizvodov in storitev. Konkurenčnost države je torej določena s produktivnostjo, ki omogoča državi dosegati močno valuto, visoke plače (zaradi katerih so delavci motivirani za delo v gospodarstvu) in velike kapitalske dobičke, s tem pa tudi višji življenjski standard in blaginjo v državi.

Pomembna Porterjeva (1990, str. 6) ugotovitev je tudi, da blaginja države ni podedovana, ampak se ustvarja skozi sposobnosti podjetij, da inovirajo in so se sčasoma sposobna spopasti s konkurenco na mednarodnih trgih. Bogastvo države se zato ustvarja na mikroekonomskih temeljih, čeprav je za rast produktivnosti in gospodarski razvoj potrebna tudi stabilna makroekonomska politika. V okolju z urejenimi političnimi, pravnimi in socialnimi institucijami igra pomembno vlogo kvalitetno poslovno okolje podjetja, v katerem naj bi podjetja imela sposobnost, da proizvajajo kar najučinkoviteje; se poslužujejo najsodobnejših tehnologij, skrbijo za najboljšo kvaliteto svojih proizvodov in storitev, so nenehno na preži za svežimi informacijami in novimi odkritji, izboljšujejo svoj proizvodni proces in se nenazadnje ob proizvodnji tudi uspešno spopadajo s konkurenco na trgu.

Podjetja morajo biti sposobna prilagajanja na vedno bolj sofisticirane panožne segmente, v katerih je produktivnost navadno višja, kajti le napredno gospodarstvo je sposobno uspešnega spopadanja z vedno novimi panogami (Porter, 1990, str. 6). Država izboljšuje svoj konkurenčni položaj preko doseganja višjega reda konkurenčnih prednosti v obstoječih industrijah in preko razvijanja sposobnosti za uspešno konkuriranje v novih, predvsem visoko tehnoloških segmentih in industrijah. Bolj ko bo visoka produktivnost podjetij in sektorjev, višji bo življenjski standard (Jaklič, 2005, str. 36) ter večja bo sposobnost podjetij, da konkurirajo na bolj zahtevnih trgih.

Država torej oblikuje ustrezne infrastrukturne in razvojne pogoje za dvig konkurenčnosti, ne pa tudi konkurenčnosti same (Makovec Brenčič, 2000, str. 41). Je vir sposobnosti in tehnologij, ki

podpirajo realizacijo konkurenčnih prednosti njenih podjetij na trgih, prav te konkurenčne prednosti na nivoju podjetij pa vplivajo na konkurenčnost države (Jaklič, 2005, str. 37).

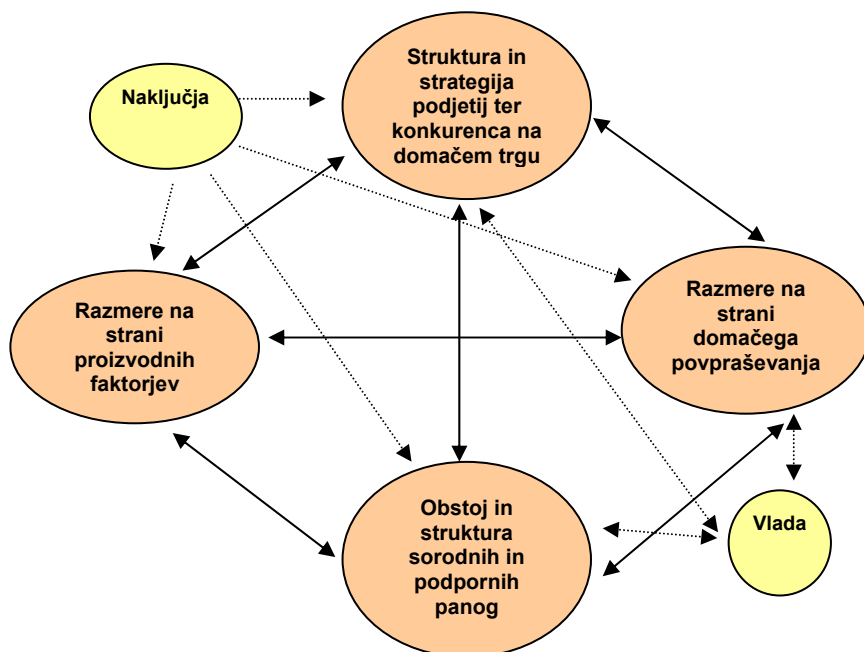
Porter je v svoji študiji iz leta 1990 razvil analitični okvir, znotraj katerega je mogoče razložiti, zakaj so določene države in s tem njihova podjetja uspešna v določeni industriji in zakaj so se sposobna dokopati do konkurenčnih prednosti, jih zadržati in tudi nadgrajevati. Zaradi značilne grafične predstavitve (glej *Slika 1*) se ta sistematični model štirih glavnih silnic oz. determinant konkurenčnosti imenuje **Porterjev diamant**.

Silnice so naslednje:

- Razmere na strani proizvodnih faktorjev: Vsaka država ustvari svoje pomembne faktorje, na osnovi katerih lahko podjetja konkurirajo: človeški in naravni viri, osnovna infrastruktura, razpoložljivost administrativne, informacijske, znanstvene in tehnološke infrastrukture (Porter, 2003, str. 26-27). Pri tem ni pomembno obilje faktorjev, pač pa njihova uporaba in možnost zaposlitve ter nadgradnje. Najpomembnejši proizvodni faktorji so tisti, v razvoj katerih se je veliko investiralo in so tudi bolj specializirani v skladu s potrebami domače industrije.

- Razmere na strani domačega povpraševanja: Ker se potrebe kupcev najlažje in najhitreje zazna in razume na domačem trgu, se lahko domača podjetja na potrebe domačih in tujih kupcev odzovejo pred tujimi konkurenti. Ob tem ni toliko pomembna velikost domačega trga, kot je pomembna kakovost domačega povpraševanja, ki z zahtevnostjo in sofisticiranostjo določa lokalnim podjetjem proizvodnjo visokotehnoloških in nadstandardnih proizvodov, ter jim nenazadnje pomaga pri predvidevanju globalnih trendov in kako se jim hitreje prilagoditi (Porter, 1990a, str. 79).

Slika 1: Porterjev diamant



Vir: Jaklič, 2005, str. 40.

- Obstoj in struktura sorodnih in podpornih panog: Ob prisotnosti sorodnih in podpornih panog se med podjetji ustvarjajo sinergijski učinki, saj krajše razdalje v komunikaciji in hitrejši dostop do cenovno ustreznih proizvodnih faktorjev omogočajo hitrejši pretok informacij, izmenjavo idej in boljši dostop do tehnologij, ki dajejo možnosti za inoviranje in nadgradnjo obstoječih proizvodov (Porter, 1990a, str. 80-81). Konkurenčne podporne panoge torej omogočajo podjetjem dostop do bolj učinkovitih in inovativnih proizvodnih faktorjev, pri čemer je za doseganje konkurenčnih prednosti boljše, če so tuji dobavitelji globalno pozicionirani.

- Struktura in strategija podjetij ter konkurenca na domačem trgu: Narava že oblikovanega domačega poslovnega okolja določa načine ustvarjanja, organiziranja in vodenja podjetij. Ob tem so pomembni tudi cilji, ki jih zasledujejo podjetja in v njih delujoči posamezniki, ki imajo prav tako svoje vrednostne prioritete in cilje; še posebej talentirani, motivirani in delu predani posamezniki so neke vrste redek, a dragocen resurs vsakega gospodarstva, ki zasleduje doseganje višje konkurenčnosti (Porter, 1990a, str. 81). Razvita in intenzivna domača konkurenca dviguje produktivnost gospodarstva z nenehnim pritiskom na podjetja, da nižajo stroške, izboljšujejo kvaliteto svojih proizvodov in storitev ter inovirajo.

V diamantu determinante delujejo soodvisno. Prednosti iz prisotnosti ene determinante lahko izboljšajo stanje druge: če bo na primer domače gospodarstvo zaposlovalo ustrezno kvalificirano delovno silo, bo sposobno zadostiti domačemu povpraševanju po sofisticiranih proizvodih. Slabosti na strani ene determinante pa lahko vplivajo na zmanjšanje produktivnosti celotnega gospodarstva in njegovega potenciala za rast. Še posebej pomembna v diamantu je domača konkurenca, saj lahko le geografsko skoncentrirani lokalni konkurenti močno vplivajo na domače povpraševanje in s tem tudi na razvoj sorodnih in podpornih panog. Diamant torej ustvarja ustrezno okolje za nastanek konkurenčnih podjetij, pri čemer je Porter ugotovil, da so uspešna podjetja le redko locirana ločeno od preostalih. Največkrat podjetja tesno sodelujejo med seboj in se povezujejo tako vertikalno (kupci- prodajalci) kot horizontalno (npr. skupni kupci in tehnologija).

Osnovnim štirim determinantam oz. silnicam sta v diamantu dodani še dve spremenljivki s posredno vlogo: *naključja* in *vlada*.² **Naključja** ustvarjajo določene silnice, ki lahko spremenijo strukturo in usmeritev gospodarstev ter povzročijo spremembo v konkurenčnih prednostih na nivoju podjetja (Öz, 2002, str. 510). Naključja so neodvisna od delovanja podjetij, saj gre največkrat za pomembne iznajdbe in inovacije, večje spremembe na trgih, pa tudi vojne in zunanjepolitične dogodke (Jaklič, 2005, str. 39). **Vladi** pripisuje Porter le posredno vlogo, čeprav je tista, ki s svojimi ukrepi lahko znatno spodbuja ali zavira ustvarjanje konkurenčnih prednosti na nivoju podjetij.

² Porter v diamantu ne upošteva vloge multinacionalnk, pomena tujih neposrednih investicij ter meddrugim tudi ne vloge tehnologije v procesu razvoja gospodarstva, kar je v akademskem svetu izzvalo številne polemike. Van den Bosch in De Man ocenjujeta, da je vloga vlade podcenjena in bi jo v diamant uvrstila kot peto ključno determinanto, medtem ko bi Dunning kot tretjo spremenljivko s posredno vlogo dodal še transnacionalno poslovno aktivnost podjetij (Oz, 2002, str. 511). Kritika leti tudi na neupoštevanje kulturnega okolja posameznih držav.

1.1.2 Kocka konkurenčnosti

IMD definira konkurenčnost (v The World Competitiveness Yearbook 2006, 2006, str. 609 - 612) kot »na kakšen način države, podjetja in posamezniki celovito upravljajo s svojimi kompetencami za doseganje večje blaginje«. Konkurenčnost države je uravnoteženo ovrednotena tako z gospodarskimi razmerami, ki jih narekujejo svetovni trendi, kot tudi s socialnimi determinantami, ki se izoblikujejo skozi zgodovino in so določene s tradicijo in že razvitim sistemom vrednot. Prav zaradi teh že podedovanih izhodiščnih okoliščin tudi pri »kocki konkurenčnosti« ne obstaja nek univerzalen recept za doseganje višje konkurenčnosti. Najodločilnejša konkurenčna faktorja sta znanje in »know how«, zato države oz. njihova podjetja dandanes ne tekmujejo med seboj le na podlagi produktov in storitev, pač pa tudi na podlagi učinkovitega in odlično vpeljanega izobraževalnega sistema ter nenehnega usposabljanja in dodatnega izobraževanja svoje delovne sile.

Konkurenčno okolje države določajo *štiri razsežnosti*, ki so zaradi že prej omenjenih podedovanih zgodovinskih dejstev največkrat tako globoko zakoreninjene v način delovanja neke države, da jih je težko natančno ugotoviti. Te štiri razsežnosti so naslednje (Garelli, 2006, str. 610):

- Agresivnost v primerjavi s privlačnostjo: Razlika je v tem, kako država pristopa k internacionalizaciji: z agresivnostjo pri izhodni internacionalizaciji (kot je na primer Japonska z vlaganji v tujini krepila delež »vzhajajočih« dejavnosti ter hkrati spodbujala translokacijo »zahajajočih« dejavnosti v tujino (Jaklič in Svetličič, 2005, str. 137), ali z atraktivnostjo pri privabljanju tujih investitorjev in ustvarjanju privlačnega okolja za domača podjetja (Irska in Singapur sta to dosegla z uvedbo mnogih vzpodbud). Največkrat se države odločajo za en ali drug pristop, čeprav bi bilo za države najbolje, da bi zaradi pozitivnega učinka na zaposlovanje, ki ga prinaša atraktivni pristop, ter hitrejši razvitosti in rasti podjetij, omogočene s pomočjo tujega kapitala skozi agresivni pristop, posluževale obeh pristopov.

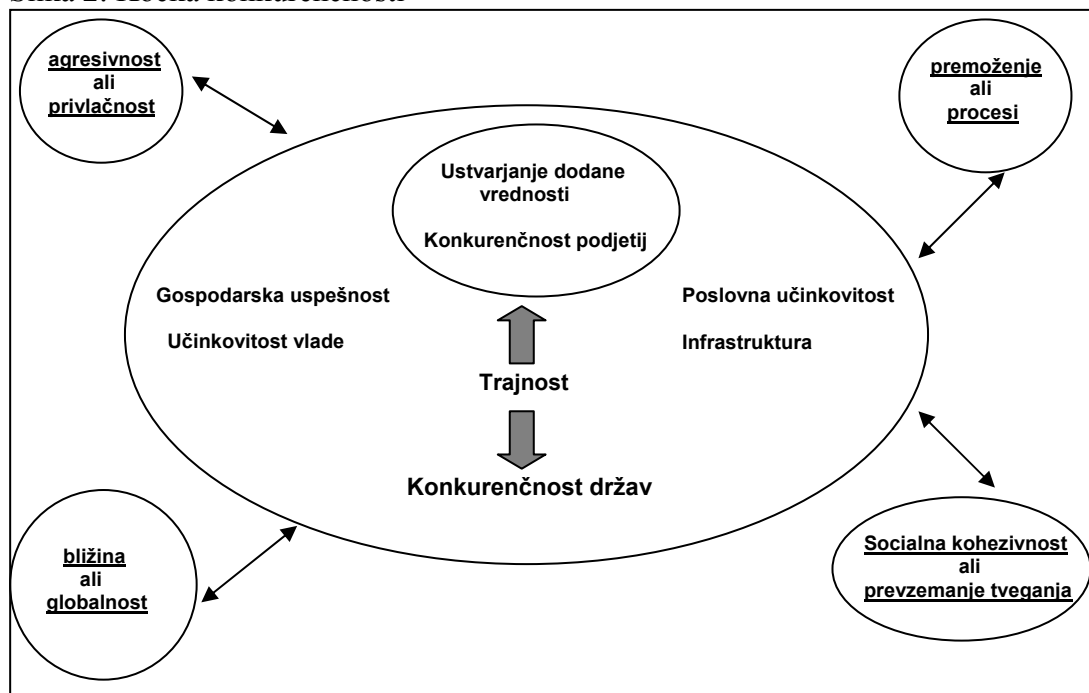
- Bližina v primerjavi z globalnostjo: V domači trg usmerjeno gospodarstvo poskrbi za kakovostne tradicionalne storitve (na primer socialne, izobraževalne, administrativne in obrtne storitve) ter zagotavlja visoko dodano vrednost končnim potrošnikom, saj so proizvajalci blaga in storitev locirani blizu potrošnikom in poznajo njihove navade, zato se jim lažje prilagajajo. Takšno gospodarstvo je zelo protekcionistično in zato cenovno nekonkurenčno. Globalno usmerjeno gospodarstvo pa svoje produkcije ne približuje končnemu potrošniku, saj podjetja zaradi nižjih stroškov poslovanja konkurenčne prednosti ustvarjajo na mednarodnih trgih.³

- Premoženje (sredstva) v primerjavi s procesi: Nekatere države so bogate z zemljo, posedujejo veliko naravnih virov in imajo veliko populacijo, pa ne sodijo med najbolj konkurenčne države

³ Trend v svetu je večanje pomena globalnega gospodarstva, predvsem zaradi odpravljanja trgovinskih ovir, uvedbe trgovinskih sporazumov, privatizacije in deregulacije ter velikega globalnega vpliva na plače in cene, ki slabijo pomen domačega trga (Garelli, 2006, str. 611).

(npr. Brazilija, Indija, Rusija). Druge države brez teh naravnih virov so se usmerile v predelovalne in informacijske procese in so zaradi ustvarjene visoke dodane vrednosti največkrat konkurenčnejše od držav z obiljem naravnih virov.

Slika 2: Kocka konkurenčnosti



Vir: The World Competitiveness Yearbook 2006, 2006, str. 610.

- *Socialna kohezivnost v primerjavi s prevzemanjem tveganja*: Četrta razsežnost, ki oblikuje konkurenčno okolje neke države, je primerjava med naslednjima modeloma: anglosaksonskim, ki daje poudarek tveganju, deregulaciji in veliki odgovornosti posameznika, ter evropskim kontinentalnim modelom, ki poudarja socialni konsenz, enakovredno obravnavanje posameznikov ter široko socialno skrbstvo.

1.2 POVEZAVA KONKURENČNOSTI IN GOSPODARSKE RASTI

Eden glavnih ciljev preučevanja konkurenčnosti je ugotavljanje sposobnosti gospodarstev za doseganje dolgoročne visoke gospodarske rasti. Avtorji teorij so kot pospeševalce gospodarske rasti v različnih obdobjih poudarjali različne faktorje, dejstvo pa je, da so ti dejavniki poznani že stoletja; spreminja se le njihova kombinacija, učinkovitost in smiselnost teh kombinacij (Redek, 2001, str. 4).

McArthur in Sachs (2002, str. 29) pri povezavi gospodarske rasti in konkurenčnosti gospodarstva identificirata tri mehanizme gospodarske rasti: (1) učinkovito alokacijo virov oz. učinkovito delitev dela, (2) akumulacijo kapitala ter (3) tehnološki napredek. Pri vsakem od teh mehanizmov vpliva na gospodarsko rast izbrana ekonomska politika, ki jo izvaja država: pri učinkoviti delitvi dela so to, na primer, politika mednarodne menjave, državno oz. privatno lastništvo ter pravni sistem. Pri akumulaciji kapitala ni upoštevan le kapital opreme in drugih sredstev, temveč tudi akumuliran človeški kapital, ki je rezultat investicij v izobraževanje,

zdravstvo in učenje skozi delo (ang. »on-the-job training«). Na akumulacijo kapitala in s tem na investiranje pa med drugim vplivajo stopnja zaupanja v lastninske pravice, stopnja obdavčitve, zaupanje v sodni sistem ter v kolikšni meri je makroekonomsko okolje stabilno oz. nestabilno.

Čeprav so pomembni vsi trije mehanizmi gospodarske rasti, velja **tehnološki napredek** za najpomembnejšega, saj skozi na novo ustvarjene tehnološke novosti oz. »tehnološke inovacije« in prenašanje tehnologije oz. »tehnološko razpršitev« edini zagotavlja nepretrgano rast (McArthur, Sachs, 2001, str. 29). V *endogenih teorijah rasti*⁴ je **investiranje** v raziskave in razvoj glavno gonilo dolgoročne gospodarske rasti, ki pa se ustvarja na ravni podjetij. Tam se skozi koncept učenja z delom in uporabo (ang. »learning-by-doing«) povečuje znanje, torej možnost za ustvarjanje tehnološkega napredka. Toda te inovacije ne učinkujejo le na podjetje, ki je začelo z investiranjem, temveč je zaradi efekta **prelivanja znanja** (ang. »knowledge spillovers«) novo pridobljeno tehnološko znanje na voljo tudi ostalim podjetjem (European Competitiveness Report, 2001, str. 30). Tehnološki napredek nastane torej kot posledica investiranja podjetij v fizični kapital prek **človeškega kapitala**, pri čemer pa podjetja s temi odločitvami o investiranju vplivajo na tehnološki napredek ekonomije kot celote (Plaskan, 2005, str. 8).

Če se država odloči za prenos tehnologije, to vpliva na produktivnost gospodarstva. Prvič, večja kot je odprtost gospodarstva, večja bo absorpcijska sposobnost in uporaba drugje generiranega znanja. Tako lahko tudi države, ki niso tehnološki inovatorji (ang. »core-innovators«), kar pomeni, da imajo (po definiciji McArthurja in Sachsa, 2001, str. 30) na leto prijavljenih manj kot 15 patentov na milijon prebivalcev), postopoma ožijo tehnološki razkorak, pri čemer so njihove zmožnosti absorpcije omejene, zato je nujno, da tudi same postanejo inovatorke. Drugič, z mednarodno menjavo lahko domače podjetje v tujini pridobi kvalitetnejše surovine za proizvodnjo. In tretjič, tako mednarodna trgovina kot tuje neposredne investicije pripomorejo k lažje dosegljivemu že drugje generiranemu znanju o proizvodih, proizvodnih procesih in tržnih pogojih, kar opazno zmanjšuje stroške inoviranja v domačem podjetju (European Competitiveness Report, 2001, str. 30).

Zato velja človeški faktor oz. **kvaliteta človeških virov** in s tem generiranje in prelivanje znanj poleg tehnološkega napredka za enega najpomembnejših dejavnikov gospodarske rasti. Država bi morala ob tem povečati izdatke za **izobraževanje**, saj večje število izobraženih povečuje hitrost doseganja tehnološkega napredka in s tem hitrejše gospodarske rasti. Pomemben dejavnik gospodarske rasti so tudi **investicije**, saj prek tehnološkega napredka, ki ga omogočajo, zagotavljajo prenos inoviranja v gospodarstvo. Pri tem mora država voditi politiko, ki bo zagotavljala večje zasebne investicije v znanje. Ustvarjanje znanja namreč dobi zaradi učinka prelivanja znanja naravo javne dobrine in s tem koristi tudi ostalim, zaradi česar je velikost privatnih investicij v raziskovanje in razvoj nižja od optimalne. Kot poudarja Petrin (2004, str. 78), mora država vplivati na oblikovanje potrebnega uporabnega znanja tako, da spodbuja

⁴ Ti modeli so nastali kot rezultat poskusov modelske endogenizacije tehnoloških sprememb, saj so pobudniki teh modelov menili, da tehnološki napredek kot glavno gonilo rasti ni podan eksogeno, temveč nastaja kot rezultat konkretne gospodarske dejavnosti ljudi (Šušteršič, 2003, str. 73).

podjetja k iskanju znanja zunaj svojega podjetja v programih raziskav in razvoja ter v sodelovanju z univerzami, raziskovalnimi institucijami in drugimi podjetji. Tako se z menedžerskim in organizacijskim znanjem tehnično znanje pretvori v uporabnega, prav takšno znanje pa je potrebno za povečanje produktivnosti in zagotavljanje rasti.

Audretsch in Thurik (2001, str. 5) trdita, da ima **podjetništvo** glavno »vlogo« pri povezovanju znanja in gospodarske rasti, saj omogoča prelivanje znanja od vira, kjer je bilo ustvarjeno, do tistih, ki znanje komercializirajo. Ker so glavni vir kreiranja znanja prav vlaganja v raziskovanje in razvoj, bodo najbolj konkurenčne države tiste, ki bodo veliko investirale v raziskave in razvoj oz. spodbujale podjetništvo, saj prelivanje znanja omogočajo predvsem majhna podjetja, ki postanejo z naraščajočim pomenom znanja kot vira konkurenčnih prednosti glavno gonilo rasti in konkurenčnosti (Audretsch in Thurik, 2001, str. 29). Zato mora država z ustrezno ekonomsko politiko ustvarjati pogoje za rast podjetništva (zmanjševanje stroškov ustanovitve podjetij, odprava vstopnih ovir, ustanavljanje skladov tveganega kapitala,...) ter hkrati zagotoviti ustrezno infrastrukturo (dober izobraževalni in raziskovalni sistem, stimulativen davčni sistem in prožen trg dela) ter s tem spodbude, da bodo ta podjetja tudi investirala.

Evolucijski modeli gospodarske rasti razlagajo pomembnost **dinamičnih sposobnosti podjetij**, ki morajo poleg investicij v raziskovanje in razvoj upoštevati še cel skupek specifičnih znanj in veščin: od organizacijskih in menedžerskih znanj, marketinga, sposobnosti individualnega ter kolektivnega učenja, do ustvarjanja zaupanja med zaposlenimi, sposobnosti mreženja, sodelovanja z univerzami in ustvarjanju strateških povezav. Te sposobnosti so se ustvarile v preteklosti in bodo svoji dinamičnosti navkljub tudi v prihodnosti vzrok razlikam v doseganju konkurenčnih prednosti podjetij in s tem razlikam v konkurenčnosti držav. Evolucijski pristop pripisuje ključno vlogo pri uspešnosti podjetij in gospodarstva kot celote **institucijam**, oziroma t.i. nacionalnim inovacijskim sistemom. V teh sistemih med seboj povezane institucije (podjetja, vlada, univerze,...) skupaj soustvarjajo uspešno delovanje gospodarstva, pri čemer njihova inovativnost in produktivnost nista odvisna samo od investiranja v opredmetena in neopredmetena sredstva, pač pa tudi od interakcij med akterji v sistemu. Razlike v gospodarski rasti in zato tudi v konkurenčnosti so torej odvisne tudi od sposobnosti razširitve znanja med temi akterji (European Competitiveness Report, 2001, str. 31). Te inovacijske sisteme, ki lajšajo in pospešujejo razširitev znanja, lahko pomaga oblikovati država s svojo proaktivno **industrijsko politiko**, ki na najrazličnejše načine spodbuja razvoj sposobnosti ljudi in podjetij, da hitro povečujejo dodano vrednost (Petrin, 2004, str. 79). Pri tem država le spodbuja oblikovanje teh sistemov in ne favorizira zmagovalcev vnaprej, saj se ti izkažejo šele čez čas.

Vse zgoraj opisane dejavnike gospodarske rasti lahko uvrstimo med endogene, saj gre za dejavnike, ki večajo aktivnost gospodarstva. Med eksogene dejavnike gospodarske rasti, ki vplivajo na konkurenčnost držav, pa lahko uvrščamo naslednje:

- *Vpliv konvergence gospodarstva proti ravni svojih gospodarsko bolj razvitih ekonomskih partneric*: pri tem manj razvito gospodarstvo z nižjimi stroški pridobiva znanja iz bolj razvite države partnerice, s katero imata zaradi skupnega večjega trga tudi večjo možnost komplementarnega trgovanja (Hrvatina, 2004, str. 9).

- *Krize v državah*: gospodarska rast majhnih držav je občutljiva na krize držav, s katerimi je gospodarsko tesno povezana; ruska gospodarska kriza je na primer močno vplivala na zmanjšano rast estonskega izvoza in investiranja ter s tem zmanjšano estonsko gospodarsko rast v letu 1998 (Chandler et al., 2002, str. 208).

- *Vpliv geografske bližine bogatih gospodarstev*: McArthur in Sachs (2001, str. 29) trdita, da imajo revne države, ki so geografsko bližje bogatim državam, večje možnosti uživati ugodnosti tehnološke razpršitve in absorpcije kapitala iz bližnjih držav.

Rast produktivnosti je torej rezultat vse večje in učinkovitejše uporabe ter kombiniranja zgoraj omenjenih različnih dejavnikov, izbire izvajane ekonomske politike ter učinkovitega delovanja institucij. Za vse to naj bi poskrbela država, ki naj bi za srednjeročno sposobnost rasti vodila ustrezni monetarno in fiskalno politiko ter zagotavljala stabilne finančne institucije. Zato bom v naslednjem razdelku predstavila vlogo vlade pri gospodarskem razvoju držav.

1.3 VLOGA VLADE IN STOPNJE RAZVITOSTI GOSPODARSTEV

Vloga vlade se je skozi čas spreminjala. Tako je v sedemdesetih letih prejšnjega stoletja vlada pripisovala velik poudarek makroekonomski politiki, v osemdesetih letih so postale pomembnejše strukturne politike oziroma reforme (na primer finančnega trga, trga dela, pokojninskih sistemov, sistemov izobraževanja...), v zadnjem obdobju pa se vlade osredotočajo na iskanje najprimernejših mikroekonomskih politik oziroma politik spodbujanja konkurenčnosti in ustvarjanja mednarodno privlačnih pogojev za podjetništvo in inovativnost (Jaklič, 2005a, str. 20).

V Porterjevem diamantu igra vlada v primerjavi z naključji pomembnejšo vlogo pri gospodarskem razvoju zaradi svojega vpliva na vse segmente poslovnega okolja. Z zagotavljanjem ustrezne infrastrukture in izobraževalnega sistema pomaga izoblikovati produkcijske faktorje; z zagotavljanjem regulatornih ukrepov, zakonov za zaščito potrošnikov ter možnostjo državnih nakupov pa vpliva na stanje domačega povpraševanja (Porter, 2003, str. 26). Porter meni, da je vloga vlade le posredna, saj konkurenčne prednosti dosegajo podjetja na trgih ter s tem dvigujejo konkurenčnost države,⁵ medtem ko je vlada le pospeševalec oziroma spodbujevalec razvoja za podjetja. Težava nastane, ker panoge običajno potrebujejo desetletje ali več, da ustvarijo konkurenčne prednosti, medtem ko so vlade omejene v svojem (načeloma krajšem) mandatu. Zato se vlade poslužujejo ukrepov, ki učinkujejo na kratek rok (npr. subvencij, protekcij, dogovorjenih združevanj...), s tem pa zavirajo razvoj inovativnosti. Za dolgoročne ukrepe je namreč potrebno veliko potrpljenja in pozornosti, hkrati pa nase prevzeti začetne negativne učinke (ki nastanejo npr. pri deregulaciji zaščitene panoge).

⁵ Država s svojo ekonomsko in industrijsko politiko vpliva na ustvarjanje skupnih pogojev podjetij v panogi, zato je pomembno, da država oz. njena vladna politika s svojimi zaščitnimi in pospeševalnimi ukrepi ne deluje politično pristransko in ne izkorišča svojih političnih in ekonomskih meril pri oblikovanju pogojev delovanja podjetij znotraj panog (Makovec Brenčič, 2000, str. 75-77).

Porter (1990a, str. 86-89) vidi vlogo vlade predvsem pri spodbujanju k izboljšanju poslovnega okolja podjetij, v katerem bi si podjetja prizadevala za dvig na višjo konkurenčno raven, kar je v skladu z njegovim razmišljanjem o doseganju konkurenčnih prednosti na nivoju podjetij. Jaklič (2005a, str. 20) pa opredeljuje vlogo vlade kot »*moderatorja med udeleženci gospodarskega razvoja*« in opozarja na njene naloge koordiniranja in izvajanja ekonomske politike za doseg blaginje države. Ob tem navede štiri njene vloge oz. odgovornosti: (1) zagotavljanje makroekonomske in politične stabilnosti, (2) vplivanje na razvoj znanju, investicijam in podjetništvu naklonjenega okolja oz. povečevanje splošne mikroekonomske sposobnosti gospodarstva (npr. zagotavljanje izobražene delovne sile), (3) vzpostavljanje mikroekonomskih pravil in spodbud, ki povečujejo hkratno konkurenco in sodelovanje tako med podjetji kot med podpornimi institucijami (predvsem med univerzami in drugimi izobraževalnimi institucijami ter med raziskovalno-razvojnimi institucijami) ter (4) razvoj in uresničevanje pozitivnega, specifičnega in dolgoročno naravnega gospodarskega akcijskega načrta oziroma procesa sprememb, ki bo mobiliziral vlado, poslovni svet, institucije in prebivalce.

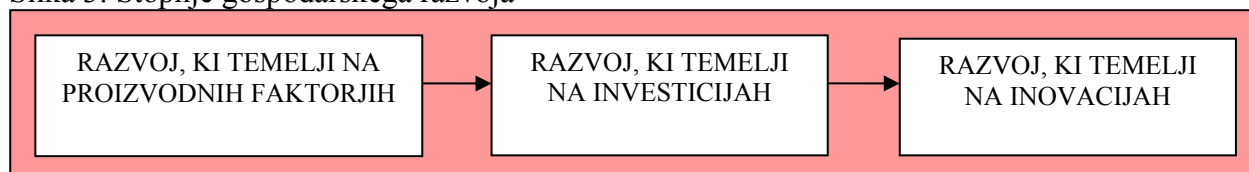
Z gospodarskim razvojem države se spreminjajo tudi osnove njene mednarodne konkurenčnosti, saj se spreminjajo faktorji, ki določajo stopnjo razvitosti gospodarstva. Podjetja morajo zamenjati strategijo konkuriranja na osnovi primerjalnih prednosti (nizki stroški dela, naravni viri) s konkurenčnimi prednostmi, ki izhajajo iz učinkoviteje organiziranih poslovnih procesov ter njihove lastne in unikatne produkcije proizvodov. Vsakič, ko država doseže določeno stopnjo razvoja, je že soočena z novimi izzivi, kar pogosto zahteva velike spremembe v organiziranju vseh akterjev gospodarskega razvoja (Porter, 2003, str. 25). Porter deli države na tri stopnje razvitosti: razvoj, ki temelji na proizvodnih faktorjih, investicijah in inovacijah.

Na **prvi stopnji razvoja** je gospodarska rast rezultat mobilizacije primarnih faktorjev proizvodnje (zemlja, surovine in neizobražena delovna sila). Podjetja proizvajajo relativno preproste proizvode, že obstoječe tehnologije iz bolj razvitih držav pa pridobivajo z uvozom, neposrednimi tujimi investicijami in posnemanjem. Na mednarodnih trgih tekmujejo predvsem s ceno in nimajo neposrednega stika s kupci. Položaj v verigi vrednosti je šibak ter usmerjen predvsem na delovno intenzivno proizvodnjo in pridobivanje surovin. Faktorsko poganjano gospodarstvo je visoko občutljivo na svetovne gospodarske trende in cikličnost svetovnega gospodarstva, na svetovne cene blaga in nihanje deviznih tečajev (Porter, 2003, str. 28). Na tej stopnji je osnovna vloga vlade, da zagotovi politično in makroekonomsko stabilnost ter zadostno delovanje trga, kar naj bi omogočilo učinkovito uporabo primarnih proizvodnih faktorjev domačih in tujih podjetij. Potrebno je zagotoviti tudi trdno zakonodajno okolje ter postopoma zmanjševati ovire za konkurenco na trgu (kot npr. skrite trgovinske ovire ali selektivne države pomoči (Jaklič, 2005a, str. 2).

Na **drugi stopnji razvoja** gospodarstva postane učinkovitost pri proizvodnji standardnih proizvodov prevladujoč vir konkurenčnih prednosti podjetij. Razvoj poganjajo predvsem investicije. Proizvodi in storitve postajajo vse bolj kompleksni in zato zahtevni za proizvodnjo, toda še vedno se uporablja tuja tehnologija, pridobljena z licencami, posnemanjem, skupnimi vlaganji, pa tudi s tujimi neposrednimi investicijami. Podjetja so sposobna prevzeti tujo

tehnologijo in jo tudi nadgraditi; pravzaprav izkoristijo tujo tehnologijo za svoj napredek (Porter, 2003, str. 28). Če so pri tem uspešna, podjetja prevzemajo vse bolj zahtevne vloge v verigi vrednosti. Na tej stopnji razvoja se mora domače gospodarstvo čimbolj integrirati v globalne trge. Naloga vlade je torej, da zagotovi primeren razvoj fizične infrastrukture (pristanišča, ceste, železnice, telekomunikacije) in urejeno regulacijo gospodarskih aktivnosti (carina, davki, podjetniška zakonodaja). Razvoj, ki temelji na investicijah, je še posebej dovzeten za potencialne finančne krize, saj je močno odvisen od tujih kapitalskih tokov ter od sprememb tujega povpraševanja v določeni panogi (The Global Competitiveness Report 2005-2006, 2005, str. 18).

Slika 3: Stopnje gospodarskega razvoja



Vir: Porter, 2003, str. 28.

Najtežji je ravno prehod iz druge stopnje razvoja, ki temelji na uvoženi tehnologiji in učinkovitosti proizvodnje, v **tretjo razvojno stopnjo**, kjer sposobnost inoviranja in generiranja znanja postane najpomembnejši element konkurenčnosti. To mora država storiti vsaj v nekaterih sektorjih z najvišjo dodano vrednostjo in si poleg tega najti tudi globalne tržne niše (The Global Competitiveness Report 2005-2006, 2005, str. 18). Konkurenčnost držav na tej stopnji je odvisna predvsem od sposobnosti nenehnega učenja družbe in sposobnosti komercialne izrabe najnovejših tehnologij (Jaklič, 2005b, str. 98)⁶.

Še posebej pomembna je vloga vlade pri tem najtežjem prehodu – iz investicijskega v inovacijsko poganjano gospodarstvo, kjer mora vlada omogočiti zagon visoko tehnoloških podjetij. Porter pri tem prehodu poudari, da mora biti vloga vlade bolj neposredna, saj je hkrati tudi ključna (Cotič Svetina, 2002, str. 10). To lahko stori s spodbujanjem tako zasebnih kot javnih investicij v raziskave in razvoj, z zagotavljanjem kvalitetnega izobraževalnega sistema in ustreznih regulatornih sistemov ter z že prej razvitim trdnim finančnim sistemom in z njim povezanim kapitalskim trgom. Države morajo na tretji stopnji razvoja zagotoviti kar najboljše podporno okolje za inoviranje, zato morajo vlade v prehodu oblikovati novo strategijo svojega delovanja, za uresničitev katere so potrebne obsežne spremembe na številnih področjih.

⁶ Na tej razvojni stopnji podjetja niso toliko hierarhično organizirana, saj se več odgovornosti prepusti posameznim strateškim enotam v podjetju. Kupci in dobavitelji so med seboj povezani v fleksibilne mreže, ki pospešujejo in omogočajo inovativnost in hitre spremembe v organizaciji dela znotraj organizacij. Hkrati podjetja veliko vlagajo v kontinuirano izobraževanje svoje delovne sile in jih spodbujajo k večji inovativnosti s plačili, ki pripomorejo k večji produktivnosti v različnih delih podjetja (The Global Competitiveness Report 2005-2006, 2005, str. 18).

2 PRIMERJAVA KONKURENČNOSTI ESTONIJE IN SLOVENIJE

Za primerjavo konkurenčnosti slovenskega gospodarstva sem izbrala estonsko gospodarstvo, saj je bilo po večletnem poudarjanju Slovenije kot najrazvitejše in zatorej najuspešnejše tranzicijske države v zadnjih letih večkrat zaznati, da nam primat vzornosti prevzema druga tranzicijska država – Estonija, ki nas, po merilih najnovejše svetovne lestvice konkurenčnosti IMD za leto 2007, prehiteva za 18 mest (Slovenija je uvrščena na 40., Estonija pa na 22. mesto), na lestvici WEF pa za 8 mest (Slovenija je uvrščena na 33. mesto, Estonija pa na 25. mesto)⁷. Kljub uvedbi evra, ki ga je Sloveniji po izpolnitvi vseh maastrichtskih konvergenčnih meril uspelo prevzeti v letu 2007, so številke o nepojenjajoči gospodarski rasti Estonije v obdobju od leta 2001 do leta 2006 impresivne: 7,7-odstotna rast v letu 2001, 8-odstotna v letu 2002, 7,1- odstotna leta 2003, 8,1-odstotna leta 2004, 10,5- odstotna v letu 2005 ter kar 11,4- odstotna rast leta 2006, ob dejstvu, da je tudi Slovenija v obdobju med letoma 2004 in 2006 občutno prehitevala povprečno rast EU.⁸

Slovenija ima z Estonijo primerljivo velikost gospodarstva in število prebivalstva, skupna pa so jima tudi dejstva, da sta bili v obdobju socializma del večnacionalne države, da sta bili znotraj teh držav med najbolj razvitimi regijami, z ohranjeno lastno kulturo in jezikom ter s pomembnimi stiki z zahodnoevropskimi državami (Jukić, 2006, str. 7). Obe imata tudi izrazito ugodno geografsko lego, saj sta, vsaka na svojem koncu Evrope, križišči med razvitim zahodom in manj razvitim vzhodom. A hkrati obstajajo med njima tudi pomembne razlike, ki so predvsem posledica izbir tranzicijskih poti, zato bo primerjava konkurenčnosti obeh držav odsev različnih ekonomskih politik, ki sta jih ti dve državi vodili v času tranzicije. Nekateri ekonomisti⁹ sicer menijo, da primerjava med tema dvema državama ni smiselna, saj je Estonija začela svojo tranzicijsko pot na precej nižji stopnji razvitosti kot Slovenija. S to trditvijo se načeloma strinjam, toda pomembno se mi zdi poudariti dejstvo, da se je v zadnjih letih pri merjenju mednarodne konkurenčnosti držav spremenil poudarek z makroekonomskih na mikroekonomske kazalnike, zato ima na rezultate še kako pomemben vpliv tudi mikropolitika, ki jo vodi določena država, seveda vključno z delovanjem podjetij in menedžmenta. Kot ugotavljata Stanovnik in Kovačič (2005, str. 217), so po slovenskem vstopu v EU dobre ocene makroekonomskih pokazateljev konkurenčnosti postale samoumevne, za nove članice pa postajajo, ob spremljajoči konvergenci med samimi državami članicami EU, ki jo je pospešila evropska integracija, vse večji izziv mikro dejavniki konkurenčnosti, kot so na primer podjetništvo, trg dela ter kreiranje in uporaba znanja.

Slovensko gospodarstvo se po skupku kazalnikov, objavljenih v publikaciji WEF »The Global Competitiveness Report 2006-2007«, uvršča med države na tretji razvojni stopnji, estonsko gospodarstvo pa je uvrščeno na prehodu med drugo in tretjo razvojno stopnjo. Razvrstitev

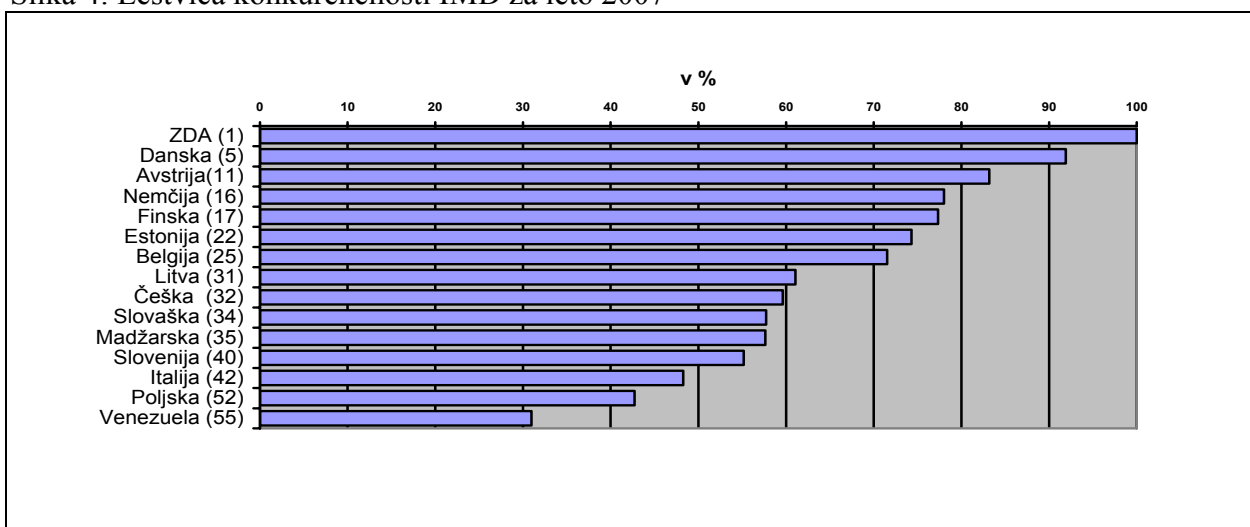
⁷ Kot zanimivost lahko omenim, da tako estonski kot tudi slovenski avtorji pri številnih objavah uvrstitev držav na različnih lestvicah nikoli ne pozabijo dodati tudi uvrstitve Slovenije (estonski avtorji) ali Estonije (slovenski avtorji).

⁸ Po podatkih Eurostat-a, 22.08.2007.

⁹ Omenim lahko dva: Marjan Senjur (v intervjuju za Delo FT, 03.01.2007) ter Peter Stanovnik (v intervjuju za Sobotno prilogo Dela, 19.05.2007).

temelji na podlagi višine BDP na prebivalca¹⁰. IMD spremlja konkurenčnost držav na osnovi štirih dejavnikov: uspešnost gospodarstva, učinkovitost vlade, učinkovitost podjetij ter infrastruktura.¹¹ Ker gre za precej široko zastavljene dejavnike, hkrati pa je vsak dejavnik razdeljen še na 5 poddejavnikov, bi bila analiza vseh dvajsetih poddejavnikov preobsežna za diplomsko delo. Pregled konkurenčnosti bi bil v primeru izbire le štirih dejavnikov, kot jih analizira IMD, tudi premalo pregleden in nazoren. Zato sem po lastni presoji izbrala naslednjih sedem sklopov dejavnikov, kamor sem uvrstila izbrane poddejavnike in znotraj njih kazalce in anktene odgovore menedžerjev, na podlagi katerih so bili dejavniki agregirani: gospodarska uspešnost, učinkovitost vlade, finančni sistem, internacionalizacija, človeški viri, znanost in raziskovalno-razvojna dejavnost ter infrastruktura.

Slika 4: Lestvica konkurenčnosti IMD za leto 2007



Vir: The World Competitiveness Yearbook 2007, str. 7.

2.1 GOSPODARSKA USPEŠNOST

Tako Estonija kot Slovenija veljata za državi z endogeno tranzicijo (Šušteršič, 2003, str. 185), torej državi, kjer se je proces preoblikovanja družbene in gospodarske ureditve začel že nekaj let pred formalnim prehodom v demokracijo. Hkrati pa sta izbrali kar najbolj različno pot svojega gospodarskega razvoja. Ker je na uspešnost gospodarstva vplivala tudi tranzicija, bom pred analizo in primerjavo konkurenčnosti obeh gospodarstev po posameznih dejavnikih na kratko predstavila tranzicijsko pot obeh gospodarstev, ki ju je pripeljala med danes najuspešnejše v letu 2004 pridružene članice Evropske unije.

Na začetku tranzicijskega procesa so se morale s **stabilizacijo** kriznih gospodarskih razmer soočiti vse demokratično izvoljene vlade. Pri tem je estonska vlada je pripravila program »velikega poka« oz. »šok terapije«, kar sicer ni skladno z endogenim tipom tranzicije (tja jo uvrščamo na podlagi političnih dogodkov), je pa v skladu z ideologijo baltskih držav (Šušteršič,

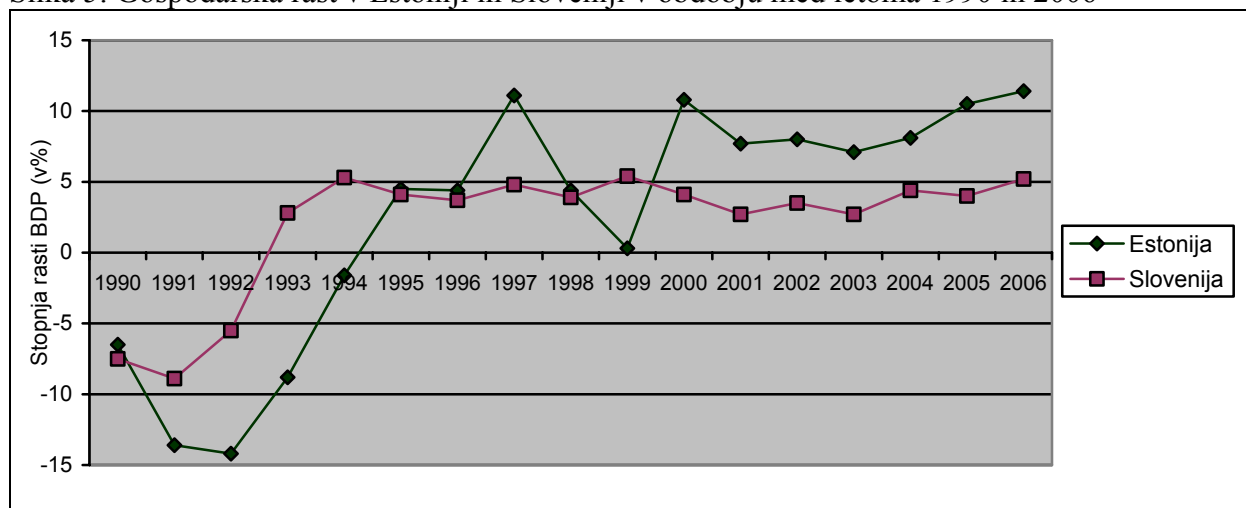
¹⁰ Za uvrstitev med države na prehodu iz druge v tretjo razvojno stopnjo je višina BDP na prebivalca med 9.000 in 17.000 US\$, medtem ko BDP na prebivalca višji od 17.000 US\$ državo uvrsti na tretjo, najvišjo stopnjo razvoja (The Global Competitiveness Report 2006-2007, 2007, str. 12).

¹¹ Glej *Tabelo 1 v Prilogi 1.*

2003, str. 113, 212). Hitra odzivnost institucionalnega okolja Estonije na ta program je bila odvisna od večih dejavnikov: od izkušnje estonske neodvisnosti med obema svetovnima vojnama ter šibke navezanosti novih političnih voditeljev na družbene interese starih komunističnih elit pa vse do sposobnosti teh novih voditeljev, da so sestavili ekipo ekonomskih in političnih strokovnjakov, ki so nasvete, kako izpeljati določeno politiko, tudi udejanili. Hkrati so bili, z željo po čimprejšnjem partnerskem sodelovanju estonskega gospodarstva z razvitimi zahodnimi gospodarstvi, močno dovzetni tudi za nasvete mednarodnih finančnih institucij, kot sta Mednarodni denarni sklad (IMF) ter Svetovna banka (WB) (Postma, Hermes, 2003, str. 274). V nasprotju z estonskim javno oznanjenim programom, ki naj bi v očeh javnosti pomenil jasno prelomnico s preteklostjo, se je slovenska vlada odločila za postopno uvajanje potrebnih ukrepov in sprotno prilagajanje tekočim razmeram (Šušteršič, 2003, str. 212), oz. kot temu pravi Mencinger (2007, str. 34) »počasno hitenje«. Vendar pa prva demokratična vlada obsežnega programa hkratnih reform in stabilizacije zaradi vojne leta 1991 ni mogla izpeljati na predviden način. Vzroke za odločitev slovenske vlade za gradualistični pristop stabilizacije gre pripisovati predvsem želji po nadaljevanju delno že prehojene poti (odvisnost od poti, ang. »path dependence«) ter ohranjanju vplivnosti že v socializmu oblikovanih interesnih skupin (Šušteršič, 2003, str. 212).

Za **privatizacijo** v tranziciji je značilno, da so se novoizvoljene vlade odločale med dvema možnostma: a) enakomerno razdelitvijo družbenega kapitala med celotno prebivalstvo s pomočjo certifikatov ali »voucherjev« oziroma b) odprodajo podjetij z morebitno prednostno pravico nakupa in drugih ugodnosti za zaposlene v teh podjetjih, pri čemer je bila izbira med obema možnostima odvisna od tega, kolišen del družbenega oz. državnega kapitala so si pripadniki nekdanje družbene ureditve že prisvojili s spontano privatizacijo v predtranzicijskem obdobju (Šušteršič, 2003, str. 114-115). Odvisna je bila torej od izoblikovanosti in vpliva interesnih skupin. Z estonsko neodvisnostjo se je spremenil prvotno načrtan program privatizacije iz leta 1989, po katerem bi lastniki podjetij postali zaposleni v teh podjetjih. Ker bi se med njimi znašlo veliko ruskih delavcev, to ni bilo v skladu s težnjami tedanje nacionalistične vlade, da se država obrne stran od nekdanje Sovjetske zveze (Mygind, 1998, str. 25). Zato je junija 1993 ustanovljena estonska agencija za privatizacijo velika državna podjetja brez oklevanja prodala tujim strateškim investitorjem, ki so bili pripravljene investirati in priskrbeti prepotreben »know-how« za modernizacijo proizvodnje. Do konca leta 1994 je bilo tako v Estoniji privatiziranih že več kot 50 odstotkov velikih državnih podjetij in delež privatnega sektorja v BDP že večji od deleža države (IMF Survey, 2001, str. 303), medtem ko je istega leta delež slovenskega privatnega sektorja v BDP dosegel 30 odstotkov, 50 odstotnega pa šele leta 1997 (Svejnar, 2000, str. 16). O slovenskem privatizacijskem predlogu so bila mnenja zelo deljena, obveljal pa je kompromisni predlog, po katerem so se državljani razdelili certifikati, s popusti omogočen notranji odkup pa je omogočil prevlado notranjih lastnikov ter odmeril pomembno vlogo naložbenim skladom (Šušteršič, 2003, str. 203). Težava procesa slovenske privatizacije je v tem, da še vedno traja, vlada pa se namesto z ustvarjanjem še vedno ukvarja s prerazdeljevanjem državnega lastništva. Medtem ko je estonska agencija za privatizacijo zaprla svoja vrata že leta 2002, uvršča Transition Report (2006, str. 178) dokončanje slovenske privatizacije še vedno med enega najpomembnejših ciljev brez nadaljnjih odlašanj vlade.

Slika 5: Gospodarska rast v Estoniji in Sloveniji v obdobju med letoma 1990 in 2006



Vir: Transition Report 2005.

Estonija je s svojo neodvisnostjo izgubila status najrazvitejše države, ki ji je pripadal v nekdanji Sovjetski zvezi. Hkrati se je znašla na začetku razvojne poti s slabimi začetnimi pogoji: podjetja v državni lasti, zagotovljeni trgi za proizvode, dogovorjene cene, pomanjkanje širokega izbora produktov in neobstoj večine storitev, zaprto gospodarsko okolje, odsotnost finančnih posrednikov ter zagotovljena delovna mesta, ki niso motivirala zaposlenih (Ratso, 2005, str. 2). Estonija se ni odločila za izbrane industrije, ki bi jih prestrukturirala, temveč je s postopnim eliminiranjem državnih subvencij prepustila podjetjem, da sama izberejo med možnostjo prilagoditve novim gospodarskim razmeram na trgu ali zaprtjem dejavnosti.

Storitveni sektor v sovjetskem ekonomskem sistemu praktično ni obstajal, zato se je hitro razvil v 90-ih letih in danes predstavlja kar 67 % estonskega BDP. Industrijski sektor še vedno prispeva 28 odstotkov, medtem ko kmetijstvo, ki je konec osemdestih predstavljal 20 odstotkov BDP ter preživljalo 12 odstotkov prebivalstva, danes prispeva približno 5% celotnega estonskega outputa in zaposluje okoli 3 odstotke prebivalstva (Estonian Institute, 2007). Še vedno so prisotne delovno-intenzivne industrijske panoge, kot, na primer, prehrabena, tekstilna in oblačilna industrija, zaradi razpoložljivih naravnih virov pa tudi lesna in papirna industrija. Najhitreje razvijajoča je zaradi tujih neposrednih investicij prav gotovo industrija elektronike. Tuje multinacionalke so v Estonijo pripeljale »know how« in tehnologijo, izkoristile pa njihovo poceni, a kvalificirano delovno silo.¹² Vendar pa so se tudi na področju podizvajanja že pojavila podjetja, ki nakazujejo, da Estonija lahko razvije tudi svojo dolgoročno usmerjeno industrijo elektronike in tehnologije. Referenčni model je postal razvojni center za produkt Skype; gre za programsko opremo, ki omogoča zastonj oz. zelo poceni klice s kateregakoli internetnega dostopa.¹³ Ko so podjetje prodali, je le majhen delež od prodaje ostal v Estoniji, a primer Skypa

¹² To je storilo tudi podjetje Elcoteq, vodilni proizvajalec elektronike v Evropi, ki proizvaja za Nokia, Ericsson, Philips in Motorola, in ki je v letu 2005 prejelo nagrado »Investitor leta« v Estoniji (Invest in Estonia, 2007).

¹³ To globalno visokotehnološko podjetje, sicer s sedežem v Luxemburgu, je v Estoniji zaposlilo 130 strokovnjakov-programerjev in v dveh letih poslovanja doseglo vrednost 2,6 milijarde dolarjev, po kateri je svoj produkt prodalo gigantu spletne trgovine e-Bayu (Landler, 2005).

lahko vzpodbudi podjetnike k zagonu novih tehnoloških podjetij, ki bi zaposlovali domače vrhunske kadre in se kasneje usmerili na mednarodne trge.

Današnja gospodarska uspešnost **Estonije** je močno povezana z uspešno izvajanimi reformami tranzicijskega procesa oziroma z estonskim soočenjem s sovjetsko zapuščino. Poleg tega je že v 70-ih letih ekperimentirala z gospodarskimi reformami, kasneje razširjenimi na celoten sovjetski prostor¹⁴. Tranzicijski proces se je pričel v nekaj letih pred propadom Sovjetske zveze. Takrat je Estonija znotraj programov perestrojk izkoristila možnosti reformiranja in leta 1987 skupaj s tujimi vlagatelji ustanovila pol privatna podjetja in podjetja (Panagiotou, 2001, str. 271). Tako je že leta 1990 Estonija prednjačila v privabljanju tujih investicij, saj je imela skoraj toliko »joint-venture«¹⁵ podjetij kot cela Rusija (Mygind, 1998, str. 16). Pripravljen je bil tudi program »IME«¹⁵, v katerega so zapisali vrsto ukrepov za večjo avtonomnost »sovjetskega estonskega«¹⁵ gospodarstva, vendar je bil zavrnjen (Rajasalu et al., 2003, str. 13). Mnogo točk tega programa je kasneje postalo osnova reformnih programov, sprejetih po neodvisnosti (Panagiotou, 2001, str. 272), ti reformni poizkusi pa so med ljudmi vzbudili zavest, da spremembe niso nujno slabe.

Estonsko gospodarstvo je danes praktično sopomenka za majhno odprto gospodarstvo, ki je svoj razvoj naslonilo predvsem na tuje neposredne investicije v državo. Estonija se je namreč odločila za zelo liberalno obliko tržnega gospodarstva, saj so takratni voditelji verjeli, da jim bo le z drastičnimi in jasno zastavljenimi reformnimi ukrepi uspel hiter preobrat od sovjetskih k zahodnim trgom. Estoniji je to uspelo z makroekonomsko stabilizacijo, ki je vključevala denarno politiko, politiko fiksnega deviznega tečaja, uvedbo valutnega odbora in fiskalno politiko; ter s strukturnimi reformami, kot so liberalizacija cen, trgovine in vhodnih tujih investicij, hitra privatizacija, reforma bančnega sektorja, reforma podjetniškega sektorja ter politika konkurence (Ratso, 2005, str. 2). Leta 1994 je tem reformam kot prva evropska država dodala še enotno davčno stopnjo 26% za dohodnino in davek od dobička pravnih oseb.¹⁶ Glavni razlog za hitro uresničevanje reform je bila uvedba valutnega odbora, saj je pomenila neodvisnot od nestabilnega območja rublja, reformam pa je prinesla predvsem prepotrebno kredibilnost (Feldmann, Sally, 2001, str. 6). Reforme velikega poka so bile uspešne tudi zaradi relativno majhne kapitalne intenzivnosti estonskih industrijskih panog, zaradi katere je bil družbeni interes starih komunističnih elit za nasprotovanje reformam majhen (Potsma, Hermes, 2003, str. 274), pa tudi od bližine skandinavskih držav, saj je Estonija Finski in Švedski predstavljala poceni trg delovne sile.

Največja slabost zapuščine centralno-planskega sistema je bila ravno nezadostna sposobnost za ustrezen dvig produktivnosti (Tiits et al., 2003, str. 6). V obdobju med letoma 1994 in 2000 se je zaradi prenosa tehnologije, novih menedžerskih pristopov ter reorganizacije poslovnih procesov

¹⁴ Med te reforme na primer uvrščamo regionalno agrarno reformo, ki je vse dejavnosti v zvezi z agrarno produkcijo koordinirala znotraj regije, ter samofinanciranje kmetijstva, ki je dovoljevalo prodajati presežke plana po vnaprej dogovorjeni ceni (Panagiotou, 2001, str. 270-271).

¹⁵ »IME« pomeni v prevodu besed, ki sestavljajo ta akronim, »Samozadostna Estonija« (Panagiotou, 2001, str. 271).

¹⁶ Za večjo privlačnost estonskega gospodarstva za tuje investitorje in več delovnih mest namerava estonska vlada enotno davčno stopnjo znižati na 20 odstotkov do leta 2009 (Vanasaun, 2006, str. 101-102). Leta 2007 znaša enotna davčna stopnja 22 odstotkov.

produktivnost povprečno povečala za 8,2 odstotka na leto, vendar so industrije z največjo rastjo produktivnosti zaposlovale manj ljudi kot tiste z manjšo produktivnostjo, saj je bila rast produktivnosti rezultat kapitalnih vlaganj od zunaj. To samo dokazuje, da se Estonija nahaja na investicijski stopnji razvoja (Tiits et al., 2003, str. 28). Produktivnost na zaposlenega je še v letu 1997 znašala 37,2 % povprečja EU-25, medtem ko je v letu 2006 znašala 60,6 odstotkov (samo za primerjavo: produktivnost na zaposlenega v Sloveniji je leta 1997 znašala 68,4 odstotka povprečja EU-25, medtem ko je leta 2006 znašala 80,4 odstotka). Visoko rast produktivnosti in gospodarske rasti so torej vseskozi poganjale investicije, lahko pa ju pripišemo tudi majhni ekonomski razvitosti, saj znaša BDP na prebivalca po kupni moči v letu 2006 še vedno le 64,7 odstotkov povprečja EU-25 (Slovenija 83,6 %), medtem ko je leta 1997 znašala 32 odstotkov (slovenska pa 72 %).¹⁷ Privlačna davčna ureditev in poceni delovna sila sta Estoniji vseskozi zagotavljala vlogo podizvajalca za tuje investitorje v delovno intenzivnih panogah, vendar bo za doseganje večje konkurenčnosti gospodarstva Estonija morala te tuje investicije preusmeriti v proizvodno bolj kompleksne dejavnosti z višjo dodano vrednostjo. Da je ta preobrat res potreben, se je pokazalo leta 2006, ko se je zaradi vstopa novih investitorjev na trg povečala gospodarska aktivnost, ki je zmanjšala stopnjo nezaposlenosti, povečano povpraševanje po delovni sili pa je sprožilo pritisk na plače. Zaradi večje rasti plač so narasli stroški dela in nevarno ogrozili rast produktivnosti, zato je pomembno, da Estonija izkoristi pridobljene prednosti iz časov ekstenzivnega podizvajanja (razvoj kvalificirane delovne sile, pridobitev izkušenj in znanja ter novih poslovnih vezi) in jih uporabi pri implementiranju naprednejših tehnologij v podjetja.

Jugoslovanska zaščita domačih podjetij pred tujo konkurenco je povečevala tehnološko zaostajanje za vodilnimi svetovnimi podjetji, ki ga je hkrati pospeševala še regionalna politika, ki je investicije preusmerjala v manj razvite republike (Dmitrović, 1998, str. 150-151). **Slovenija** je imela srečo, saj je bila izpostavljena delovanju zahodnih trgov in njihovim institucijam že pred procesom tranzicije. Leta 1989 je z 8,2 odstotka jugoslovanskega prebivalstva prispevalo kar 28,8 odstotkov jugoslovanskega izvoza, večinoma na zahodne trge. To ji je v skladu z zunanjetrgovinskim režimom takratne Jugoslavije omogočilo možnost uvoza tehnologije z naprednejšega zahoda (Domadenik, 2002, str. 229) pri katerem so slovenski menedžerji vzpostavili dragocene stike za kasnejše sodelovanje, med drugim tudi za hitro osvojitve novih tujih trgov po osamosvojitvi. Čeprav naj bi podjetja delovala pod načeli delavskega samoupravljanja, je imela politična oblast velik vpliv na investiranje, zaposlovanje in plače. Neučinkovita podjetja niso propadla, saj so bila subvencionirana s sredstvi bolj učinkovitih podjetij, uspešnim pa je bilo onemogočeno zadržati rezerve, ki bi omogočile rast podjetja (Orazem, Vodopivec, 2004, str. 4). Slovenija je tako leta 1990 zabeležila kar dvakrat večji družbeni proizvod na prebivalca od povprečja ostalih srednjeevropskih držav, ki so se znašle na prehodu (Svejnar, 2000, str. 14), in prav to dejstvo naj bi bilo ključno pri premišljeni odločitvi za večjo postopnost vpeljanih gospodarskih reform, za kakršno se niso odločile njene tranzicijske sopotnice.

¹⁷ Vir: Eurostat, 17.09.2007.

Gospodarsko osamosvajanje Slovenije je bilo precej težje kot samo državno osamosvajanje, saj je bila po strukturi analizi Zavoda Republike Slovenije za družbeno planiranje iz leta 1990 vpetost slovenskega gospodarstva v jugoslovanski trg blaga in storitev naslednja: 30,1 % prodaje v druge jugoslovanske republike, 18 % izvoza pretežno na zahodne trge ter 51,9 % domače porabe (Repe, 2001, str. 8). Slovenija je torej izgubila skoraj polovico svojih trgov, hkrati pa je bilo podjetjem z dolgim odpovednim rokom in visokimi odpravninami sprva onemogočeno preprosto odpuščanje delavcev. Ta sistem so spremenili februarja 1991, kar je pomenilo porast brezposelnosti na kar 15,4 odstotka v letu 1991 (Orazem, Vodopivec, 2004, str. 5), a omogočilo menedžerjem, da so zaprli proizvodne linije z največ izgube (Cotič Svetina, 2002, str. 15). Zaradi izgube jugoslovanskega trga so bili izvozniki svoje trge primorani najti na zahodu, zato so, med drugim tudi zaradi majhnega domačega trga, uspešnost domačega gospodarstva vseskozi narekivale razmere na svetovnih trgih. Čeprav je delež izvoza v GDP v obdobju 1992-1994 padel, je bilo tuje povpraševanje vseskozi glavni dejavnik gospodarske rasti (Domadenik, 2002, str. 230).

Da je slovensko gospodarstvo res še na drugi razvojni stopnji in da ga na prehod v tretjo stopnjo razvoja čaka še veliko dela (in časa), priča tudi podatek, da je leta 2006 gospodarska rast močno poskočila zaradi velikega investiranja državnih podjetij v dokončno izgradnjo infrastrukture, predvsem nizkih gradenj. S tem so se (poleg sektorjev finančnega posredništva) okrepili predvsem sektorji s podpovprečno dodano vrednostjo na zaposlenega (kot sta npr. gradbeništvo in trgovina) in s tem zavirali rast povprečne dodane vrednosti na zaposlenega v gospodarstvu. Ker ti sektorji zaposlujejo večinoma nekvalificirano in tudi tujo delovno silo, zaposlujejo manj izobražene, med brezposelnimi pa narašča delež tistih z visoko in višjo izobrazbo. Ustrezne delovne sile zmanjkuje, plače v teh sektorjih pa naraščajo prehitro, kar lahko grozi z inflacijo, ki bi zmanjšala konkurenčne prednosti slovenskih podjetij v tujini in onemogočila dovolj hitro rast izvoza. Hkrati se te investicije financirajo s krediti, ki jih slovenske banke dajejo državnim agencijam in prebivalstvu na podlagi zadolževanja v tujini in ne na podlagi varčevanja v Sloveniji, zato je v primeru ohlajanja investicijske dejavnosti gospodarstva nevarnost predvsem v odvisnosti od obrestnih mer (Tajnikar, 2007, str. 10-11). Odločitev za prehod na tretjo stopnjo bi seveda pomenila investiranje v tehnologijo ter znanost in šolstvo, da bi rasli sektorji s nadpovprečno dodano vrednostjo na zaposlenega in proizvodnja produktov z večjo dodano vrednostjo, gospodarstvo pa bi zaposlovalo večje število visoko izobraženih, ki bi bili sposobni potrebno inovativnost tudi vzpostaviti.

Slovenija je torej vodila makroekonomska politiko, ki je bila usmerjena v uspešno postopno zniževanje inflacije in je dobro opravila svojo stabilizacijsko vlogo, žal pa je še vedno usmerjena premalo razvojno. Postopnost in počasnost pri prestrukturiranju podjetij je sicer zmanjševala ekonomska tveganja in rešila državo globokih socialnih posledic postsocialističnih sprememb, vendar so posledice nedokončanja privatizacije velikih podjetij velike. Slovenija se namreč pri anketnem vprašanju IMD o vplivu državnega lastništva na učinkovitost poslovanja podjetij z najslabšo pripisano oceno (zelo slabo) uvršča povsem na zadnje, 55. mesto, Estonija pa na visoko 10. mesto. Ljudje torej v državnem lastništvu prepoznavajo bolj kot ne sredstvo za preraždelitev

politične moči, od katerega imajo koristi le posamzne interesne skupine, podjetja za svoj razvoj pa nobenih.

Od uresničevanja v letu 2005 sprejete »Strategije razvoja Slovenije«¹⁸ naj bi bil močno odvisen nadaljnji gospodarski razvoj. V podporo uresničevanja tega dokumenta se je leta 2006 pridružila še »Resolucija o nacionalnih razvojnih projektih za obdobje 2007-2023«. Oba dokumenta predstavljata premik k ideologiji velikega poka, ki naj bi prinesla tako željen razvojni preboj, pri čemer naj bi dosednji gradualizem nadomestili ukrepi radikalnejših razvojnih sprememb, korporativizem pa zamenjale moderne oblike liberalne socialne države (Kovač, 2007, str. 26).

Tabela 1: Nekateri kazalci uspešnosti domačega gospodarstva Estonije in Slovenije za leto 2006

	Estonija	Slovenija
Prebivalstvo (v mio)	1,3	2,0
BDP p.c. po PKM (v US\$)	17,257	23,437
BDP p.c v tekočih cenah (v EUR)	9,700	14,800
BDP p.c. po PKM na zaposlenega (EU-25=100)	64,6	83,5
Realna stopnja rasti BDP (v %)	11,4	5,2
Stopnja brezposlenosti (v %)	5,9	6,0
Stopnja inflacije (v %)	4,4	2,5
Delež storitev v BDP (v %)	68	65
Uvrstitev na lestvici IMD »Domače gospodarstvo«, 2007 (mesto)	4	24

Vir: Eurostat, 2007; The World Competitiveness Yearbook 2007, 2007, str. 118, 234, 292.

V letu 2006 je Estonija po stopnji rasti BDP zasedla prvo mesto, medtem ko se je Slovenija uvrstila na solidno 24. mesto. Pred Slovenijo so uvrščene vse tranzicijske države srednje in vzhodne Evrope z izjemo Madžarske, ki se je s 3,9-odstotno stopnjo rasti BDP uvrstila na 36. mesto (The World Competitiveness Yearbook 2007, 2007, str. 293). Tako Estonija kot Slovenija sta kot izrazito majhni in odprti gospodarstvi močno odvisni od globalne konjunktore evropskega in svetovnega gospodarstva, kar jima ob ugodnih številkah omogoča odlične ekonomske dosežke. Gospodarsko rast v Estoniji so poganjale investicije in v zadnjih letih tudi domače povpraševanje, v prihodnje pa bi morala biti bolj povezana z izvozom, saj domači porabi in z njo povezani potrebi po večjem uvozu izvoz ni sledil v ustrezni meri. Pri tem je potrebno poudariti, da se mora za večjo konkurenčnost izboljšati struktura izvoza, v katerem bi morali imeti čimvečji delež visoko tehnološki izdelki.

Kljub estonski visoki gospodarski rasti je produktivnost na zaposlenega še vedno nizka v primerjavi s povprečjem EU-25, pa tudi narašča prepočasi. Dosedaj so podjetja svoje prihodke ustvarjala brez pomembnih investicij v znanje in sposobnosti, zato so njihove primerjalne prednosti temeljile na nizkih stroških dela, zaradi katerih je Estonija privabljala investicije v relativno nizko-tehnološke industrije. To so bile seveda konkurenčne prednosti le na kratek rok, ki dolgoročno ne predstavljajo prave osnove za nadaljnji razvoj, saj bo zaradi realne konvergence k bogatejšim državam, predvsem to velja za Estonijo, postopoma izginila

¹⁸ Več v publikaciji Urada za makroekonomske analize in razvoj »Strategija razvoja Slovenije«, 2005.

primerjalna prednost na osnovi cenejše delovne sile. V Estoniji so obetajoči le sektorji telekomunikacij in finančnega posredništva. Leta 2006 so zato oblikovali novo strategijo strategijo »Knowledge based Estonia 2007-2013« ki naj bi, podobno kot »Strategija razvoja Slovenije«, v prvi vrsti promovirala razvojno-raziskovalne dejavnosti, jih bolje integrirala s poslovnim svetom ter povečala izdatke za raziskovanje in razvoj.

Za obe pa velja, da bodo, v kolikor bo raven produktivnosti konvergirala proti ravni produktivnosti v EU, delovno intenzivne panoge izgubljale svojo primerjalno prednost, zato bi bilo potrebno te procese prestrukturiranja od delovno intenzivnih k bolj tehnološko zahtevnim panogam anticipirati in razmišljati o subvencioniranju stroškov, ki nastanejo s prestrukturiranjem proizvodnje. To bi bilo izvedljivo s subvencioniranjem dodatnega izobraževanja delavcev v delovno intenzivnih panogah ter s pripravo na transformacijo njihovih panog že zdaj (Mrkaić, 2004, str. 133).

Tako Estonija kot Slovenija se bosta v prihodnosti srečevali z izzivi vse bolj skrb vzbujajočih demografskih gibanj, ki bi lahko negativno vplivala na gospodarsko rast; tako nizka stopnja rodnosti, kot upadanje števila zaposlenih in zgodnejše upokojevanje prebivalstva. Slovenija bo morala reformam na področju pokojnin ustrezno prilagoditi davčni sistem, nasploh pa bo potrebno dokončati niz strukturnih reform, h katerim se je zavezala v »Strategiji razvoja Slovenije«.

Tudi družbene norme in vrednote soustvarjajo okolje, ki je bolj ali manj naklonjeno gospodarskemu razvoju. Estonija je protestantska država, protestantizem pa je, kot ugotavlja Weber (v Jaklič et al., 2002, str. 242), bistveno bolj ugodnejši za spodbujanje kapitalizma in gospodarske rasti kot katolicizem¹⁹. V Estoniji so bila nova privatna podjetja zelo dobro sprejeta, kar gre pripisati visoki stopnji individualnosti in večjemu podjetniškemu duhu, pa tudi (že prej omenjenim) reformam pred osamosvojitvijo in pripravljenosti na samo prilagoditev na novonastale spremembe. Kot dokaz, da v Estoniji družbene vrednote podpirajo konkurenčnost in tekmovalnost, je tudi estonska uvrstitev na lestvici konkurenčnosti: kar na 13. mesto, medtem ko je Slovenija dosegla skromno 44. mesto. Podobno lahko opazimo tudi pri oceni pripravljenosti ljudi na prilagajanje novim izzivom: Estonija se je uvrstila na 24. mesto, medtem ko Slovenija na zares skromno 52. mesto (The World Competitiveness Yearbook 2007, 2007, str. 402 - 403).

2.2 UČINKOVITOST VLADE

Estonska vlada je z izbiro liberalne trgovinske politike in uvedbo valutnega odbora skozi proces tranzicije vodila precej neintervenistično makroekonomsko politiko. Izbira valutnega odbora je narekovala bolj restriktivno fiskalno politiko, ki je omogočala uravnotežen proračun in učinkovito vlado, glavni cilji te politike pa so bili obdržati vladni proračun v ravnotežju, zmanjšati davčno obremenitev z zmanjšanjem davčne obremenitve dela ter stabilizirati državne

¹⁹ Slednji namreč ne odobrava kopičenja materialnih dobrot in lova za bogastvom, temveč povečuje skromnost in siromaštvo. Protestantizem zavrača katoliško ločevanje na posvetno in duhovno, zato pozna izključno izpolnjevanje posvetnih dolžnosti, se pravi poklica (Jaklič et al., 2002, str. 242).

izdatke vlade v skladu z velikostjo in gibanjem BDP. Vlada je bila zavezana k dolgoročni trajnosti javnih financ, da ne bi bilo potrebno za financiranje javnega dolga zviševati davčne obremenitve. Seveda je zmanjšanje davčne obremenitve zmanjševalo davčne prihodke, zato se je estonska vlada odločila tudi za zmanjšanje državnih izdatkov, pazila na učinkovito razdeljevanje izdatkov za socialne transferje ter v investiranje v raziskovalno-razvojne dejavnosti poizkušala privabiti čim več zasebnega kapitala (Olenko, 2004, str. 6-7). Vlaganje zasebnega kapitala v dejavnosti R&R je tako raslo hitreje od vlaganj javnega kapitala in se je od leta 1999 do 2004 povečalo z 23,9 odstotka vseh izdatkov na 39 odstotkov vseh izdatkov, kar je še vedno krepko manjše od povprečja EU, ki znaša 55,5 odstotka. To nakazuje tudi na gospodarsko strukturo estonskega gospodarstva, saj so prevladujoča mala in srednja podjetja precej usmerjena v nizko tehnologijo brez večjih potreb po nadgradnji obstoječe tehnologije ali proizvodnji novih višjetehnoloških proizvodov (Knowledge Based Estonia 2007-2013, 2007, str. 11). Tudi dodana vrednost proizvodov, ki jih proizvajajo ta nizkotehnološka podjetja, je precej nizka, kar slabi izvozno učinkovitost, ta pa je za Estonijo pomembna, saj gre za majhno in odprto gospodarstvo, ki je močno odvisno tudi od svojih izvoznih sposobnosti.

Strategija estonske vlade, da v državo privablja tuje investitorje, je bila osredotočena na takojšnje učinke. Estonija je na podlagi vladnih spodbud uspela pritegniti tuje investitorje, ki so vlagali v srednje- in visokotehnološka podjetja, toda estonska podjetja so se znotraj teh industrij specializirala v tehnološko manj zahtevne aktivnosti. Izvoz proizvodov, na primer opreme za informacijsko tehnologijo in telekomunikacije, sicer predstavlja del visokotehnološke industrije, a ustvarja le majhno dodano vrednost te industrije v estonskem gospodarstvu. Te industrije so torej dobičkonosne za lastnike podjetij, manj pa za estonsko gospodarstvo, ki v tem primeru predstavlja državo gostiteljico tuje tehnologije (Tiits, 2006, str. 19). Hkrati so tuji investitorji konec leta 2005 več kot 50 odstotkov svojega zaslužka ustvarili v sektorju finančnega posredništva in trga nepremičnin, v predelovalno industrijo pa investirali le 13,3 odstotka (Knowledge based Estonia 2007-2013, 2007, str. 16).

Tuji investitorji niso veliko pripomogli k večjemu inovacijskemu potencialu estonskega gospodarstva, zato je leta 2001 vlada sprejela strateški dokument »Knowledge based Estonia 2002-2006«, ki naj bi promoviral izvedbo nujnih sprememb v celotni družbi, da bi postala bolj inovativna. Toda v tem dokumentu so mnogi videli le strategijo proračunskega financiranja R&R dejavnosti in ne večletnega programa, ki bi pri uresničevanju cilja večje inovativnosti gospodarstva združil tako politike, kot tudi podjetnike, uradnike in znanstvenike (Tiits et al., 2003, str. 44). Nekateri celo trdijo, da dokument ni bil zasnovan kot razčlenjen akcijski načrt, temveč kot predmet za širšo javno razpravo in opozarjanje na probleme, s katerimi bi se morala soočiti družba, vlada pa bi sodelovala kot investitor, pospeševalec razvoja in regulator (Kalvet, 2001, str. 34-35). Vse to se je izkazalo za resnično pri uresničevanju te strategije, saj se investicije v R&R niso povečale kot načrtovano, temu primerno pa se niso mogli izvesti številni prepotrebni projekti. Vlada je zato predstavila nov program z bolj realnimi cilji »Knowledge based Estonia 2007-2013«. Toda tudi v tem je opazno premalo konkretnih akcijskih rešitev.

Estonija se je zahvaljujoč hitri prilagoditvi na moderne tehnologije ter pripravljenosti na eksperimentiranje z novimi rešitvami uspešno predstavila svetu kot hitro razvijajoča se informacijska država. Tako je kot prva država v zgodovini omogočila državljanom, da so na parlamentarnih volitvah glasovali preko interneta, prav tako pa je že leta 2000 uvedla e-cabinet, informacijski sistem, s pomočjo katerega ministri v estonski vladi kar prek uporabe interneta pripravijo gradiva, dopišejo pripombe in predloge, pa tudi glasujejo. Tudi zato se je estonske družbe prijel naziv e-družba, njene rešitve pa veljajo za zgled stroškovno ugodnejše in bolj učinkovite vlade. Vendar le posamezni uspešni projekti niso dovolj za izgradnjo na znanju temelječe družbe in poudarjanju pomena le-te za razvoj celotne družbe. Zato bi morala poskrbeti tudi estonska vlada s svojim zgledom. Pri javnih naročilih bi na primer lahko dala prednost bolj inovativnim rešitvam in ne le tistim, ki so cenovno ugodnejši. Preučiti bi morala dosedanje fiskalno politiko, ki je bila v prvi vrsti namenjena podpori investiranja v državo. In nenazadnje, spodbujati bi morala dialog med znanostjo in družbo, ki postaja ob kreiranju družbe znanja vse bolj relevanten.

V **Sloveniji** se o pomembni vlogi vlade kot spodbujevalcu prehoda na tretjo stopnico razpravlja že več let. Toda stagniranje pri ocenah učinkovitosti vlade prav gotovo ne prispeva k podpori za prehod na višjo stopnjo razvoja, saj Slovenija v letu 2007 tako kot leta 2006 zaseda skromno 43. mesto, medtem ko se Estonija v letu 2007 uvršča na 13. mesto (The World Competitiveness Yearbook 2007, 2007, str. 53). V obdobju tranzicije je slovenska vlada preko vodenja makroekonomske politike uspela stabilizirati gospodarstvo, maastrichtski konvergenčni kriteriji pa bodo ugodno vplivali na makroekonomsko okolje tudi v prihodnje. Manj uspešna je bila slovenska vlada pri vodenju mikroekonomskih politik, ki so ključnega pomena za nadaljnji razvojni preboj. Mikroekonomske politike so bile namreč zelo razpršene, neosredotočene na inovativnost in tehnološki razvoj ter vodene na premalo pregleden in sodelovalen način (Jaklič, 2005c, str. 90).

Za enega večjih zaviralnih elementov večje konkurenčnosti je zaradi majhne produktivnosti ter preobsežne in toge javne uprave dolgo veljal javni sektor.²⁰ Neučinkovitost javnega sektorja se na primer kaže v velikih sodnih zaostankih in nedelovanju povsem neodvisnega sodstva, dolgih čakalnih dobah v zdravstvu in nezadostnem dostopu do najnovejših zdravil na trgu, pa tudi birokratskih ovirah pri ustanavljanju podjetij. Vsaj na področju slednjih je viden napredek. Država mora torej najprej **poskrbeti za učinkovito in uspešno javno upravo**, šele potem bo lahko ukrepala in pomagala podjetjem v skladu s svojo bolj aktivno vlogo na prehodu v tretjo razvojno stopnjo.

Med slabosti slovenske institucionalne konkurenčnosti spada velik delež javnega sektorja v lastništvu delniških družb, kamor se Slovenija med državami EU uvršča na drugo mesto s 23

²⁰ V Sloveniji so povprečne plače v javnem sektorju višje od povprečnih plač v zasebnem sektorju, čeprav naj bi veljalo, da so delovna mesta v javnem sektorju mnogo bolj varna kot v zasebnem. Maja 2007 je bila povprečna bruto plača v javnem sektorju za 23,6 odstotkov višja od povprečne plače v gospodarstvu oz. zasebnem sektorju ter za 16,7 odstotkov od skupne povprečne bruto plače v zasebnem in javnem sektorju (Ekonomsko ogledalo, 2007, str. 12). Čeprav naj bi višina plač v javnem sektorju odražala njegovo produktivnost, je javni sektor manj učinkovit od pričakovanj.

odstotki. Zato je nujna naloga vlade, da omogoči razmere za čimprejšnje **dokončanje privatizacije**. Vlada je sicer v letu 2006 sprejela program umika države iz gospodarskih družb, vendar dosedaj z izjemo prodaje državnega deleža Slovenske industrije jekla ni bilo velikih premikov (Poročilo o razvoju 2007, 2007, str. 43). Velik državni delež v podjetjih se namreč odraža tudi v podjetniških poslovnih iniciativah in rezultatih, ki so v podjetjih z večjim deležem v državni lasti praviloma slabši kot v podjetjih v zasebni lasti. Na področju vladnega podpiranja podjetniške aktivnosti se sicer kaže napredek pri **odpravljanju administrativnih ovir**, kar je vlada v veliki meri dosegla s spletnim portalom za poslovne subjekte VEM, ki posreduje vse ključne informacije in omogoča vse za registracijo podjetja na enem mestu.

Druga pomembna naloga slovenske vlade bi morala biti **prestrukturiranje javnih financ**. V času ugodnih gospodarskih razmer so se povečali proračunski prihodki, vladi pa je uspelo zmanjševati javnofinančne odhodke, saj se je delež sektorja država v obdobju 2003 – 2006 zmanjšal za 1,8 odstotne točke (predvsem na račun znižanja izdatkov za socialne transferje), kar je še vedno premalo in lahko predstavlja nevarnost v obdobju potencialne recesije.²¹ Neučinkovita je predvsem struktura javnofinančnih izdatkov, saj so razporejeni premalo razvojno. To so predvsem visoki izdatki za t.i. »državotvorne naloge« (javno upravo, obrambo ter javno red in varnost), ki znižujejo možnosti financiranja izdatkov, ki prispevajo h gospodarski rasti, kot so npr. izdatki za gospodarske dejavnosti in javno financiranje investicij (Poročilo o razvoju 2007, 2007, str. 41 - 42). Tu bo morala vlada zagotoviti **večjo vlogo javno-zasebnega partnerstva**. Obenem je spodbudno, da se povečujejo izdatki za izobraževanje, vendar je nujno, da slovenska vlada šolski sistem prilagodi spodbujanju tehnološkega razvoja in zagotavlja temu primerno izobraženo delovno silo.

V Sloveniji se nova tehnološka, znanstvena in druga znanja z univerz in javnih raziskovalnih centrov v nova in rastoča podjetja ne prenašajo dovolj uspešno, predvsem zato, ker imajo majhna podjetja slabši dostop do teh znanj kot velika in že uveljavljena podjetja. Vloga vlade je zato predvsem v **spodbujanju sodelovanja med raziskovalnimi inštituti in gospodarstvom**, predvsem z malimi in rastočimi podjetji, kar lahko vlada doseže s spremembo davčnega sistema ali določanjem kriterijev za napredovanje (raziskovalci bi znanje tržili v gospodarstvu) ali davčnimi olajšavami za raziskovalno-razvojno dejavnost (podjetja bi iskala znanja na univerzah) (Rebernik, Tominc, Pušnik, 2006, str. 116). Tarča kritik so tudi pomanjkljiva znanja in vodstvene sposobnosti slovenskih managerjev, ki so posledica preveč teoretičnega in premalo praktičnega znanja, pridobljenega na fakultetah. Naloga vlade je torej, da skupaj s podjetji določi strategijo, kakšna bo njena finančna in siceršnja pomoč pri zagotavljanju pogojev, da bo slovenska družba postala družba znanja. To znanje privablja v okolje uspešna podjetja, hkrati pa ga je v obliki proizvodov visoke tehnologije za prehod na tretjo stopnjo razvoja potrebno tudi izvažati. Zato je potrebno **določiti tudi prednostne sektorje** z najvišjo dodano vrednostjo, katerega podjetja bi kasneje to znanje izvažala na globalne trge. Da bi podjetja več vlagala v svoj razvoj, kar bi vodilo k novim inovacijam, patentom in razvoju teh visokotehnoloških proizvodov, bi vlada morala ustrezno **urediti davčni sistem**. Kot pomemben instrument spodbujanja

²¹ Napoved do leta 2008 je po uradnih ocenah še dodatno znižanje za okoli 2 odstotni točki (Poročilo o razvoju 2007, 2007, str. 41).

tehnološkega razvoja podjetij mora vlada uporabiti davčne olajšave, davčne postopke pa poenostaviti, da nepotrebni birokratski postopki ne bodo ovirali podjetniških aktivnosti.

Za dvig konkurenčnih sposobnosti slovenskih podjetij so potrebne tudi institucionalne spremembe v zaposlitveni politiki. Vlada bi morala zagotavljati **večjo mobilnost in fleksibilnost na trgu dela**, saj ravno ta omogoča prepotreben prenos znanja v družbi in povečuje tako potrebno inovativno razmišljanje zaposlenih. V Sloveniji bi lahko uveljavili za slovensko razvojno stopnjo primerno obliko bolj »lahkotnega« zaposlovanja oziroma odpuščanja ter hkratne relativno visoke socialne varnosti.

Bolj učinkoviti in cenejši državi se je slovenska vlada zavezala v enem od ukrepov uresničevanja Strategije razvoja Slovenije. Eden večjih problemov pri razvoju je institucionalno okolje, saj državi kljub pozitivnim zunanjim okoliščinam ni uspelo vzpostaviti institucij, ki bi bile sposobne nositi breme razvojnih sprememb.²² Zato je ena od nalog vlade, da **reformira institucije**, ki niso sposobne nuditi podpornega okolja za razvoj inovativnih podjetij, ob tem pa »reformira« tudi vrednote, ki so prisotne v družbi (Jaklič, 2005c, str. 92). Za to je seveda potrebno daljše časovno obdobje, saj se npr. odnos do znanja, inovativnosti in kritičnosti ne spreminja čez noč in brez zgledov že narejenih sprememb. Potrebno bi bilo spremeniti vzorce razmišljanja in učenje na ravni družbe, ne le na ravni spremenjenega delovanja institucij. Kovač (2005, str. 97 - 98) tako ugotavlja, da je potrebno doseči večje medsebojno razumevanje o odgovornosti za skupen razvoj. Zato bi bilo v Sloveniji potrebno vpeljati jasno merljive cilje, ki bi prikazali, kakšna je resnična akcijska aktivnost vlade in kako veliko je razhajanje med obljubami in konkretnimi rešitvami.

Tabela 2: Nekateri kazalci učinkovitosti delovanja vlade v letu 2006

	Estonija	Slovenija
Javni dolg vlade (% BDP)	4,06	24,37
Skupni davčni prihodki (% BDP)*	30,89	39,77
Državne pomoči javnim in zasebnim podjetjem (% BDP)*	0,98	2,96
Zunanji dolg vlade (% BDP)	1,45	5,37
Uvrstitev na lestvici IMD »Učinkovitost vlade«	13	43

*Podatki so za leto 2005.

Vir: World Competitiveness Yearbook 2007, 2007, str. 334, 335, 352.

Tako slovenska kot estonska vlada zaenkrat še nista znali najti poti, kako čim hitreje preiti v družbo znanja in inovacij oziroma na tretjo stopnjo razvoja, kjer so ključne inovacije, blagovne znamke in globalna prisotnost podjetij. Estonija se pri učinkovitosti vlade na lestvici IMD uvršča precej višje kot Slovenija, visoko ocenjena pa so v Estoniji naslednja področja: zelo nizek dolg vlade kot odstotek BDP, velika podpora zakonodaje pri odpiranju novih podjetij ter podpora države skozi pravne in regulativne okvirje pri spodbujanju konkurenčnosti njenih podjetij. Pri

²² Kot primer lahko navedem javno agencijo za tehnološki razvoj, ki naj bi z lastnimi razpisi razvojno naravnanih programov skrbela za ključen prenos znanja v gospodarstvo, namesto tega pa se je večino svojega dosedanjega delovanja ukvarjala s svojim formalnopравnim statusom in pridobivanjem finančnih sredstev za svoje delovanje.

vseh teh področjih se Estonija uvršča med pet najboljših ocenjenih držav, pri čemer je pomembno poudariti, da gre pri zadnjih dveh za odgovore v anketi sodelujočih menedžerjev. Slovenija se pri vprašanju, ali državno lastništvo zavira bolj učinkovito poslovanje podjetij, z nizko pritrdilno oceno uvršča povsem na dno na preučevani lestvici, medtem ko v Estoniji državno lastništvo ne predstavlja posebne ovire. Vse izboljšave, ki jih je slovenska vlada v zadnjem obdobju izvedla za cenejšo in učinkovitejšo državo, se v agregatnih indeksih konkurenčnosti zaenkrat še niso odrazile, saj nas predvsem prehitujejo druge države, ki hitreje izboljšujejo parametre, merjene z metodologijo obravnavanih institucij. Hkrati potiska Slovenijo po lestvici navzdol razsipna in zadolžena vlada. Pri primerjavi učinkovitosti obeh vlad in glede na zgoraj že opisano vlogo vlade v Estoniji lahko ugotovim, da je estonska vlada sicer dobro ocenjena predvsem zaradi precej bolj optimističnih oz. prizanesljivejših odgovorov estonskih menedžerjev na anketna vprašanja, kot bi bilo pričakovati glede na opisano realno stanje. Temu primerna je tudi višja uvrstitev Estonije na lestvici vladne učinkovitosti.

Obe vladi v svojih strategijah obljubljata povečevanje izdatkov za raziskovalno-razvojne dejavnosti, vendar povečevanje izdatkov ne bo dovolj, če ne bodo sprejete tudi ustrezne reforme in družbeni konsenz, da je izvedba razvojnih projektov sploh nujna in potrebna. Tako Sloveniji kot Estoniji manjka pravi akcijski načrt, saj v svojih razvojnih dokumentih kažeta, da se zavedata pomanjkljivosti in pasti nadaljnega razvoja.

2.3 FINANČNI SISTEM

Estonija je bila pred letom 1988 popolnoma integrirana v sovjetski bančni prostor, urejen kot sistem monobanke, ki ne razlikuje med centralno banko in poslovnimi bankami, a ima pomembno vlogo usmerjati sredstva v gospodarstvo v skladu s petletnim planom (Jukić, 2006, str. 45). Zato se je takoj na začetku tranzicijskega procesa v skladu s programom »velikega poka« razvoj finančnega sektorja znašel na vrhu prioritet novih estonskih političnih voditeljev. Junija 1992 so tako uvedli novo valuto estonsko krono ter *fiksni menjalni tečaj*, ki je vezal vrednost nove valute na nemško marko v razmerju 8:1, zato so junija 1992 uvedli tudi *valutni odbor* (ang. »currency board arrangement«), na osnovi katerega je morala Banka Estonije imeti eno nemško marko v rezervah za vsakih 8 estonskih kron v obtoku ali bančnih depozitih centralne banke. Estonski finančni sistem so zasnovali na nemškem modelu univerzalnega bančništva, v katerem ima poslovno bančništvo prevladujočo vlogo.²³ Poleg fiksnega tečaja sta značilnosti estonskega denarnega sistema še odsotnost tradicionalnih instrumentov denarne politike ter prost pretok kapitala (Vensel, 2002, str. 41). Valutni odbor se je izkazal za pravilno odločitev, saj se je inflacija padla s 1069 odstotkov leta 1992 na 48 odstotkov leta 1994, s čimer se je začela tudi pozitivna gospodarska rast (IMF Survey, 2001, str. 304).

Estonija je doživela dve bančni krizi: prvo v letih od 1992 do 1994 ter drugo od leta 1998 do 1999. Ker se je leta 1991 število poslovnih bank po hiperinflaciji in posledično nižji realni

²³ V času tranzicije je bila vpeljava poslovnih bank še posebej tvegana, saj je bilo zaradi nestabilnega makroekonomskega okolja težko zagotoviti hitro rast finančnih storitev in visoko učinkovitost poslovanja s ciljem povečanja vrednosti bank. A to je le dokazovalo veliko ambicioznost novonastalih bank in njihovo pripravljenost na tveganje (Sörg, 2003, str. 1).

vrednosti obveznega ustanovitvenega kapitala povzpelo na 41 (Sörg, 2003, str. 2), je centralna banka zamrznila izdajanje in obnavljanje novih bančnih licenc. Leta 1993 je uvedla standarde previdnega bančništva, združila 10 bank v eno večjo, trem pa objavila moratorij (Vensel, 2002, str. 42). Centralna banka je torej v času krize priskočila na pomoč poslovnim bankam, vendar je najbolj nesolventne domače banke likvidirala²⁴ (Sutela, 2002, str.11).

Druga bančna kriza je nastala zaradi poglobljene odvisnosti od mednarodnih finančnih trgov in finančnih problemov na vzhajajočih trgih v jugovzhodni Aziji ter leto zatem še zaradi ruske gospodarske krize (Vensel, 2002, str. 44). Leto 1998 je bilo prelomno, saj se je pojavil val združitvev in reorganizacij bank. Zaradi izgubljene kredibilnosti bank po obeh krizah, nizkih dohodkov prebivalstva ter visokih obrestnih mer se v bankah ni akumuliralo zadosti prihrankov, zato estonsko gospodarstvo ni bilo sposobno ponuditi sredstev, kot so na primer bančna posojila in komercialni krediti. Poleg tega so bili drugi finančni trgi precej nerazviti²⁵, kar je le še podkrepilo nujnost prilivov tujega kapitala (Sutela, 2002, str. 5). Estonskim bankam so na pomoč v težavah priskočile švedske banke in drugi nordijski investitorji, ki so v osvajanju estonskega trga videli tudi poslovno priložnost, zato so postali strateški investitorji ter se pridružili krogu lastnikov bank (Sörg, 2003, str. 7). Prisotnost tujih bank je okrepila zaupanje v estonske finančne institucije ter okrepila konkurenčnost na bančnem trgu, tuji strateški partnerji pa so (polega priliva kapitala) poskrbeli tudi za privabljanje tujih neposrednih investicij v razvoj podjetništva (Sörg, 2003, str. 21-23) ter v državo pripeljali sodobne finančne storitve, kot na primer e- in m-bančništvo. Ob tem so jim pri prodoru na estonski finančni trg domače banke služile kot vir poznavanja domačih razmer.

Danes lahko estonski bančni trg opredelimo kot zelo skoncentriran, saj celoten trg s 96 % vseh oddobrenih posojil obvladujejo štiri banke, dve izmed njih kar z 74% teh posojil; to sta največja banka na trgu Hansabank (v 100-odstotni lasti Swedbank) ter SEB Eesti Ühispank, prav tako v 100-odstotni lasti švedske finančne skupine SEB (Financial Stability Review, 2007, str. 33). Bančni trg je popolnoma privatiziran, banke pa so skoraj v večinski lasti tujcev, saj je njihov delež v estonskih bankah kar 99,4 odstoten (Transition Report, 2006, str. 116). Te vodilne tuje banke so oblikovale močne finančne skupine, aktivne tudi v drugih dveh baltskih državah, Latviji in Litvi.

Večinsko tuje lastništvo podjetij sprva ni ugodno vplivalo na razmah domačega trga vrednostnih papirjev, saj ta podjetja niso bila zainteresirana za poseganje na domač trg skladov (Sutela, 2002, str. 12). V zadnjem času pa sta bolje razvit trg vrednostnih papirjev ter večja prisotnost nebančnih finančnih institucij pritegnila več investicij v pokojninske sklade in življenjska

²⁴ Bančno krizo brez velikih stroškov sanacije je pravzaprav pomagal rešiti valutni odbor, saj so bila sredstva valutnega odbora namenjena za zagotavljanje domače valute, centralna banka pa ni imela vloge banke, ki daje zadnjo možnost posojila na trgu. Valutni odbor je predvsem pomagal okrepiti disciplino in odgovornost centralne banke, ostalih poslovnih bank ter vlade in varčevalcev, zato sta stabilna valuta in finančna varnost nadomestili pomanjkanje zadnje možnosti na trgu (Vensel, 2002, str. 43).

²⁵ Estonija je namreč zaradi zgodovinskih okoliščin - neprostovoljne priključitve k Sovjetski zvezi - svojo novo pridobljeno neodvisnot želela zaščititi tako, da se je kar najhitreje oddaljila od po-sovjetskega prostora ter se usmerila na sever in zahod Evrope, ne da bi dovolj razvila svoje institucije in trge (Koivu, Sutela, 2005, str. 7).

zavarovanja (Transition Report 2006, 2006, str. 2). Spomladi 2006 je bil ustanovljen tudi »Baltski center za sklade«, ki domačim in tujim investitorjem posreduje informacije o možnostih investiranja tako doma kot na tujem (Financial Stability Review, 2006, str.70).

Decentraliziran jugoslovanski bančni sistem je močno olajšal vzpostavitev **slovenskega** lastnega bančnega sistema leta 1990, vendar pa je bila sanacija bank nujna za rehabilitacijo tako finančnega sektorja kot tudi celotnega gospodarstva (Jukić, 2006, str. 46). Sanacija bančnega sistema, ki se je začela leta 1992 in končala leta 1997, je po mnenju Jakliča (2005, str. 216) le deloma ozdravila banke posledic prejšnjega socialističnega sistema. Centralna banka se je namreč odločila za sanacijo dveh največjih slovenskih bank - Nove ljubljanske banke (NLB) in Nove kreditne banke Maribor (NKBM), zato je prek povečanja javnega dolga prevzela nase njune obveznosti. Zaradi visoke inflacije je uvedla indeksacijo obrestnih mer, kar je imelo za posledico visoke posojilne obrestne mere, zaradi katerih so podjetja svoje kredite raje najemala v tujini. Centralna banka je skrbela za stabilnost bank in celotnega gospodarstva tudi prek uravnavanja deviznega tečaja, saj je od poslovnih bank pod ugodnimi pogoji odkupovala devizne presežke, s čimer je preprečevala apreciacijo tolarja, ki bi lahko privedla do propada izvoznikov in s tem do nezmožnosti poslovnih bank, da izterjajo svoje terjatve bankrotiranih podjetij. S tem je centralna banka spodbujala slabo kakovost poslovanja komercialnih bank, ohranjala pa tudi poslovanje nekonkurenčnih podjetij (Damijan, Jazbec, 2002, str. 15).

Da je bilo temu res tako, je dokazala odprava indeksacije za kratkoročne obveznosti in terjatve v drugi polovici leta 2002, ko je le-ta povzročila upad obrestnih prihodkov in s tem zmanjšan priliv prihrankov v banke. Posledično so banke pričele razvijati ponudbo investicijskega bančništva, različnih novih oblik varčevanja, elektronskih bančnih storitev in bančnozavarovaniških storitev. S tem se je povečal delež neobrestnih prihodkov, nove oblike varčevanja pa so bankam omogočile tudi zbiranje dolgoročnejših virov (Poročilo o razvoju 2005, 2005, str. 41). Z odpravo indeksacije so se torej ustvarili bolj tržni pogoji poslovanja, pomembna pa je postala tudi kvaliteta bančnih storitev, kar je še posebej pomembno pri prilagajanju razmeram na enotnem finančnem trgu EU.

Zaradi že prej omenjenga mehanizma sterilizacije pritoka tujega kapitala je država ustvarjala klimo, da slovenski prostor ni naklonjen tujim naložbam. Da bi to klimo spremenila, bi se morala spremeniti lastniška struktura slovenskih bank, a val združevanj in tujih prevzemov bank se je začel šele po letu 2000, ko se je vlada odločila (deloma) prodati dve največji banki, že prej omenjeni NLB in NKBM.²⁶ Ob tem se je v javnosti razvnelo polemiziranje o zasledovanju nacionalnega interesa v bančništvu.²⁷ Dilema za ali proti domačemu lastništvu bank obstaja

²⁶ Banki še danes kljub neštetim vladnim obljubam nista privatizirani. Belgijska banka KBC, ki je maja 2002 kupila 34-odstotni delež države v NLB, se je leta 2006 odločila naložbo v banko prekvalificirati iz strateške v portfeljsko. Zdaj vlada obeta holding slovenskih lastnikov, ki bi imeli v rokah 51 odstotkov banke. 49-odstotni delež NKBM pa naj bi bil v prvi fazi privatizacije še letos prodan zainteresiranim vlagateljem, vendar ne nujno strateškim investitorjem (Jenko, 2007, str. 24-25).

²⁷ Štiblar (2005, str. 16) tako vidi nacionalni interes v ohranitvi domačega lastništva bank kot temelja ekonomske suverenosti za ohranitev domače identitete, zato bi se po njegovem morali zgledovati po razvitih državah, ki dosledno strateško ščitijo lastno gospodarstvo. Ob tem bi manjkajoče izobražene kadre in kapitalske vire raje pridobivali v tujini. Polanec (2007, str. 9) pa zasledovanje nacionalnega interesa razkriva v zmotni podpori države

odprta, ob tem pa je privatizacija bank v državni lasti smotrna le, če ima država že zelo razvit kapitalski trg in zaščito lastninskih pravic (Antunović, 2006, str. 8). Vendar pa slovenski trg kapitala ostaja preslabo razvit, saj je zaradi maloštevilnih javnih ponudb lastniških vrednostnih papirjev obseg tržne kapitalizacije delnic glede na BDP precej nižji kot v EU (Poročilo o razvoju 2006, 2006, str. 34).

Tabela 3: Izbrani kazalniki razvitosti finančnega sektorja v Estoniji in Sloveniji v letu 2005

	Estonija	Slovenija
Lastniški delež tujih bank (v %)	99,4	22,6
Posojila privatnemu sektorju (v % BDP)	58,9	56,4
Delež bilančne vsote bank (v % BDP)	119,0	105,4

Vir: Transition Report 2006, str. 116, 180; Podatki za bančni sektor v Sloveniji, 2007; Bank of Estonia, 2007; Poročilo o razvoju 2007, 2007, str. 102; Annual report Bank of Estonia 2005, 2005, str. 99.

Tako v slovenskem kot v estonskem finančnem sistemu dominirajo banke kot ključni finančni posredniki, število bank na trgu v obeh državah pa je majhno: leta 2005 je v Estoniji delovalo 13 bank, v Sloveniji pa 25. Ker so v nasprotju z estonskimi največje slovenske banke podedovale dolgove iz obdobja pred osamosvojitvijo, je morala država te banke najprej nacionalizirati, zato se državi močno razlikujeta v strukturi lastništva bank. Toda ali to pomeni, da deluje estonski bančni trg zaradi tega uspešneje? Eden od kazalnikov uspešnosti delovanja bančnega trga je primerjava deleža posojil privatnemu sektorju, ki kaže, kako bančni sektor servisira domača gospodinjstva in gospodarstvo. V Estoniji je bil v letu 2005 ta delež nekoliko višji kot v Sloveniji, a še vseeno sta deleža precej manjša kot povprečni delež EU-15, ki je v letu 2005 znašal 85,8%. IMD v svojih anketah tudi ugotavlja, da je glavna ovira pri servisiranju privatnega sektorja v Sloveniji slab prenos posojil iz gospodarstva v podjetja, zanimiva pa je tudi primerjava, kako bančne in finančne storitve podpirajo gospodarski razvoj in učinkovito poslovanje podjetij: Estonija se uvršča na visoko 14. mesto z oceno 7,6 (na lestvici 1-10), medtem ko Slovenija le na 41. mesto z oceno 5,6 (The World Competitiveness Yearbook 2007, 2007, str. 385, 388). Drug tak kazalnik je delež bilančne vsote bančnega sektorja v BDP, ki kaže na razvitost bančnega sistema v gospodarstvu. Glede na to, da ima Estonija manjši BDP na prebivalca ter hkrati višji delež bilančne vsote bank lahko sklepam, da je estonski bančni trg bolj razvit kot slovenski. Primerjava teh dveh kazalnikov nam torej pove, da tuje lastništvo bančnega sektorja lahko poveča njegovo uspešnost, saj vsekakor poveča konkurenčnost med bankami na domačem trgu. Čeprav je pri razvoju finančnih institucij kot indikatorju tranzicijske uspešnosti, ki ga objavlja Transition Report (2006, str. 4) Estonija bolj ocenjena kot Slovenija,²⁸ čaka Estonijo vendarle še vključitev v evroobmočje. Slovenske banke so jo s prevzemom evra dobro odnesle, saj so poenostavile dostop do virov ter izničile tečajno tveganje.

Glavni problem slovenskega finančnega sistema je v pomanjkanju finančnih virov za financiranje tveganih projektov ter ustanavljanje in razvijanje podjetij (Jaklič et al., 2002, str.

pri neučinkovitem poslovanju bank v državni lasti, ki dosedaj niso bile sposobne ustvariti normalnih tržnih pogojev za stanovanjska posojila ali pa omogočiti študentom pridobivanje kreditov za študij pod ugodnejšimi odplačilnimi pogoji, kar bi lahko pripomoglo k boljši izobrazbeni strukturi prebivalstva.

²⁸ Glej Tabela 2 v Prilogi 2.

258). Država bi zato lahko uvedla primerno regulativo, nacionalni interes pa zagotavljala s pomočjo državne razvojne banke po zgledu najrazvitejših držav (Jaklič, 2007, str. 31). Zaradi gradualističnega pristopa preoblikovanja bančništva se je izmed tranzicijskih držav edino Sloveniji uspelo izogniti bančnim krizam (Štiblar, 2005, str. 16), zato je moč sklepati, da sam pristop k oblikovanju finančnega sektorja ni bil napačen, vendar je skrajni čas, da se zaključi privatizacija državnega lastništva, z njo pa predvsem izgine argument političnih interesov v bankah. Hkrati bi zaključek privatizacijskega procesa pomenil tudi poglobljanje trga kapitala, saj bi bili privatni lastniki bolj naklonjeni tveganim razvojnim projektom. S tem bi se okrepila podpora finančnega sektorja podjetniškemu sektorju, saj razpoložljivost tveganega kapitala pomaga k uresničitvi inovacijskih projektov, ki jih gospodarstvo potrebuje za svoj napredek in izboljšanje konkurenčnosti. Poglobljanje kapitalskega trga pomembno tudi z vidika kupcev za domača velika podjetja, saj ta na domačem trgu ne morejo najti lokalnih lastnikov, prodaja tujcem za vsako ceno pa bi pomenila, da bi država le začasno zakrpalala svoj proračunski primanjkljaj, kasneje pa bi ti tuji lastniki banke prodali za mnogo višjo ceno.

2.4 INTERNACIONALIZACIJA

Pred začetkom tranzicije je **estonska zunanja trgovina** potekala večinoma s Sovjetsko zvezo, po osamosvojitvi pa se je izvoz zaradi ruske uvedbe dvojnih carinskih tarif na estonske produkte in ruske gospodarske nestabilnosti hitro preusmeril na zahodne trge, predvsem na finski trg. Največji delež izvoza predstavljajo telekomunikacijska oprema, surov les, pohištvo ter prehrabeni izdelki, največji delež estonskega uvoza pa stroji in oprema za informacijsko in telekomunikacijsko industrijo ter produkti kemične in prehrabene industrije. Vseskozi se je povečevala tudi rast visokotehnološkega izvoza, ki je leta 2000 dosegel rekordnih 25 odstotkov celotnega izvoza, nato pa padel na okoli 10 odstotkov v zadnjih letih. Hkrati se je v državo stekalo mnogo investicij, ki so bile ključen element preobrazbe estonskega gospodarstva. Velika pričakovanja pred vstopom v EU, rast plač in večja dostopnost posojil na trgu so povečevala domače povpraševanje, ki je v večini industrijskih panog presegalo dodano vrednost domače produkcije. Zato je močno porastel uvoz in povzročil poslabšanje zunanjetrgovinskega ravnotežja. Hkrati se izvoz ni povečeval skladno s pričakovanji, saj ga pesti nizka profitabilnost v primerjavi z zunanjetrgovinskimi partnericami Estonije (Tiits, Kattel, Kalvet, 2006, str. 51). Ker zunanje obveznosti države rastejo hitreje kot BDP, bi bilo nujno povečati izvoz ter hkrati spodbujati k večjemu varčevanju (IMF Country Report, 2006, str. 9), saj tako visok primanjkljaj na tekočem računu pomeni veliko grožnjo tranjnostnemu razvoju celotne ekonomije. Dosedaj je Estonija plačilnobilančni primanjkljaj financirala s kombinacijo prilivov tujih neposrednih investicij (TNI), s sposojanjem bank pri njihovih matičnih bankah v tujini ter z večjo finančno pomočjo EU (Transition Report Update 2007, 2007, str. 20). Ker v Estoniji vhodne TNI povečujejo tudi izvoz, so te še posebej pomembne za dolgoročni razvoj gospodarstva.

Tudi estonska vlada se je zaradi pomanjkanja kapitala za prestrukturiranje gospodarstva odločila, da bo tako domače kot tuje investicije obravnavala povsem enakovredno in ustvarila ugodne pogoje poslovanja. To je dosegla z nizko obdavčitvijo dohodka in neobdavčitvijo reinvestiranih dobičkov (slednja ugodnost je bila uvedena leta 2000) spodbujala podjetja, da zaradi dodatnih

investicijskih fondov razširijo svoje poslovne aktivnosti in s tem povečujejo gospodarsko rast države (Investment Climate Statement 2006, 2007).

Začetni priliv *TNI v Estonijo* je močno sovpadal z obdobjem privatizacije. Ko je leta 1995 večina podjetij pristala v zasebnih rokah, se je v letu 1996 priliv TNI v državo močno zmanjšal, nato pa zopet povečal leta 1998 zaradi tujega strateškega investiranja v bančni sektor ter konec 90-ih let, ko se je privatiziral sektor telekomunikacij (Mygind, 1998, str. 37). Največ sta investirali Finska in Švedska, sprva v proizvodna podjetja in trgovinski sektor, nato pa Švedska predvsem v finančni sektor, Finska pa poleg slednjega še v telekomunikacije, kmetijstvo, nepremičninski trg in poslovne aktivnosti. Motivacijo za investiranje so tujim investitorjem predstavljali nizki stroški dela, velikost trga, tveganje ter razvoj privatnega in industrijskega sektorja (OECD Review of Foreign Direct Investment, 2001, str. 29). Toda hkrati je bila državam investitorkam bolj pomembna izraba vseh ugodnih resursov, manj pa razvoj estonskih lokalnih aktivnosti, zato je bilo pozitivno prelivanje znanja zaradi prilivov TNI precej omejenega obsega.²⁹ Potrebno bi bilo spodbujati tuje investicije v na znanju grajenih industrijah, ter najti pot, kako v estonsko gospodarstvo pritegniti čimveč začetnih (ang. »greenfield«) investicij.

Leta 1995 so se estonski investitorji prvič resno vključili v *investiranje v tujini*. Ker je v državi prisotno veliko tujega kapitala, ki se je v državo stekel preko TNI, so prav te tuje naložbe močno povečale izhodno investicijsko dejavnost Estonije. Tuji investitorji so namreč izkušnje z naložbenim prodorom na tuje trge (prebiti so se morali najmanj na estonskega) ter že ustvarjene pomembne stike in izgrajene distribucijske kanale v tujini kot že osvojena znanja prenesli tudi v estonske podružnice (Reiljan, 2004, str. 247). V Estoniji je bilo največ tujih naložb usmerjenih na trge Latvije in Litve. Tuji investitorji, lastniki bank v Estoniji, so prek estonskih podružnic matičnih bank kupovali latvijske in litovske banke (OECD Review of Foreign Direct Investment, 2001, str. 21). Največ TNI se je poleg v bančnega odlilo v sektorje transporta, telekomunikacij in nepremičnin, le malo pa v predelovalno industrijo, kar je rezultat manj ugodnih pogojev v državah gostiteljicah TNI. Čeprav je bil obseg estonskih izhodnih TNI bolj skromen (Reiljan, 2004, str. 248), se je priliv TNI tokov iz leta 2004, ko je znašal 8,4 odstotka bruto investicij v osnovna sredstva povečal na 16,7 odstotkov leta 2005. Toda priliv TNI kot % bruto investicij v osnovna sredstva je še zmeraj manjši od povprečja EU, ki znaša v letu 2005 21,1 odstotka (UNCTAD World Investment Report 2006).

Kljub izgubi jugoslovanskega trga, kamor je **Slovenija** leta 1988 prodala tretjino svojih proizvodov (Damijan, 2004, str. 336), je po osamosvojitvi vse do leta 1994 Slovenija več izvozila kot uvozila. Leta 1995 se je prvič srečala s primanjkljajem tekočega računa, saj so velike potrebe po produktih za moderniziranje produkcijskega sektorja močno povečale uvoz, hkrati pa sta apreciacija tolarja in naraščujoči stroški dela zmanjšala izvozno konkurenčnost. V pričakovanju uvedbe davka na dodano vrednost se je v obdobju 1998-2000 zopet povečal uvoz,

²⁹ To je moč sklepati po dejstvu, da se je Estonija usmerila v lesno proizvodnjo (ta je del skandinavskega gozdnega grozda, ki je v desetih letih postal najpomembnejši vir produktivnosti v Estoniji), predvsem v izdelavo pohištva in papirno industrijo, ter kot podizvajalec za severnoevropska podjetja IT sektorja in elektronike, medtem ko so se ostale države centralne in srednje Evrope specializirale v najrazličnejših srednje tenoloških aktivnostih (Tiits, Kattel, Kalvet, 2006, str. 158).

nato pa je vlada sprejela ustrezne ukrepe in od leta 2001 je plačilna bilanca pozitivna (Silva-Jauregui, 2004, str. 121-122), saj je v obdobju 2001-2006 slovenski blagovni izvoz letno realno rasel v povprečju za 8,4 odstotka. Zaradi učinka ustvarjanja trgovine po vstopu Slovenije v EU ter visoke rasti domače potrošnje je primanjkljaj tekočega računa v letu 2005 znašal okrog 2 odstotka (Poročilo o razvoju 2007, 2007, str. 82, 88), a je v primerjavi z Estonijo bistveno nižji. Zaradi dolgoročnejšega vpliva na konkurenčnost gospodarstva je bolj zaskrbljujoč nižji delež izvoza z visoko in srednje visoko tehnologijo (s 55,1 % v letu 2005 je padel na 54,2 % v letu 2006), ki je sicer v Sloveniji prevladujoč. Hkrati k temu deležu največ prispevajo srednje visoki tehnološko intenzivni proizvodi in ne tisti z visoko tehnologijo, katerih delež v slovenskem izvozu je, čeprav ima pomembno težo, zelo skromen, saj znaša le 16 odstotkov izvoza. Ta delež je leta 2005 še padel zaradi nižjega deleža izvoza farmacevtskih proizvodov in opreme za telekomunikacije, zato se je v obdobju 2004-2005 razlika v primerjavi s povprečjem EU (27,9 % v letu 2005) še poglobila (Poročilo o razvoju 2007, 2007, str. 92 - 93)³⁰.

Slovenija za razliko od Estonije v tranzicijskem obdobju ni dovolj izkoristila možnosti **prilivov TNI**, saj je povprečni letni priliv TNI znašal komaj 2 % BDP. Med razlogi za majhne prilive TNI so slovenski model privatizacije, majhnost domačega trga, visoka cena dela v primerjavi z drugimi državami v regiji, pomanjkanje ustreznih stavbnih zemljišč za predelovalne dejavnosti ter premalo ofenzivna politika na področju spodbujanja TNI (Program za spodbujanje TNI 2005-2009, 2005). Slovenija bi morala zmanjšati administrativne ovire za investicije ter poskrbeti, da se tujcem lažje zagotavlja lastništvo in pridobivanje dovoljenj in licenc za ustvarjanje začetnih investicij, ki jih Slovenija na prehodu na tretjo stopnjo razvoja še kako potrebuje. Slovenska vlada se je k uresničevanju teh ciljev zavezala tudi v dokumentu »Program za spodbujanje TNI za obdobje 2005-2009« (2005), ki je pravzaprav akcijski načrt, kako odpraviti obstoječe slabosti za privlačnost Slovenije.³¹ Kot ugotavlja Jaklič (2005, str. 198 - 201), mora Slovenija v odnosu do multinacionalk iskati predvsem potencialno znanje, ki ga multinacionalke prinesejo v družbo. Slovenski delavci bi v teh podjetjih opravljali strokovna in dobro plačana dela, da bodo kasneje sposobni prenesti iz multinacionalk pridobljena znanja v lastna podjetja. Z ustvarjanjem manj zapletenega poslovnega okolja in ustrezno izobraženimi delavci vlada sicer lahko poskrbi za prihod tujih multinacionalk, a mora hkrati poskrbeti tudi za uspešna domača podjetja.

Sprva so bili nosilci **slovenskih izhodnih TNI** podjetja z bogatimi izvoznimi izkušnjami in šele konec devetdesetih so poleg obstoječih investorjev začela v tujino investirati tudi druga podjetja. (Jaklič, Svetličič, 2005, str. 44). Velik porast izhodnih investicij je zabeležen predvsem na nekdanjih jugoslovanskih trgih, ki jih slovenski investitorji najbolj poznajo, največji motiv pa je bilo pospeševanje prodaje. Ker so ti trgi tudi ugodni glede surovin ter izobraženosti in cene delovne sile, naj bi bili ti dejavniki glavni motiv pri odločitvi za premeščanje proizvodnje v prihodnje. Tudi trgi srednje in vzhodne Evrope so postali vse bolj zanimivi. Ob tem ne gre spregledati dejstva, da se v nasprotju z izvozom, kjer je najpomembnejši trg EU, slovenske izhodne investicije stekajo v bližnje manj razvite trge s strategijo postati regionalna

³⁰ Poročilo o razvoju 2007 kot vir podatkov za delež visokotehnološkega izvoza uporablja bazo United Nations Commodity Trade Statistics Database.

³¹ Več v »Program Vlade RS za spodbujanje tujih neposrednih investicij za obdobje 2005-2009«, 2005.

multinacionalka (Jaklič, Svetličič, 2005, str. 68). Pri spodbujanju izhodnih naložb je Slovenija dokaj pozno razvila prave mreže gospodarskih predstavništva v tujini, ki jo sedaj upravlja Javna agencija za promocijo tujih investicij. Mreža je namenjena predvsem srednjim in majhnim podjetjem, ki jih je sicer največ, a so dosedaj večja podjetja imela največji vpliv. Pomembno je namreč, da država zagotovi lokalne kadre, ki poznajo razmere na ciljnih trgih in pri tem razbremenijo podjetja, ki bi morala v takšno raziskovanje vložiti dodatna sredstva (Đerić, 2006, str. 4-5).

Tabela 4: Podatki o intenzivnosti internacionalizacije obeh držav v letu 2006

	Estonija	Slovenija
Saldo tekočega računa plačilne bilance (v % BDP)	-15,7	-1,47
Izvoz blaga (% BDP)	57,23	62,84
Uvoz blaga in storitev (% BDP)	92,9	74,0
Stopnja rasti izvoza leta 2006 (v %)	22,08	10,0
Stopnja rasti uvoza blaga in storitev leta 2006 (v %)	23,43	10,4
Visokotehnološki izvoz (% celotnega izvoza)*	9,9	5,2
Stanje vhodnih TNI konec leta 2005 (v mio USD)	12.274	8.064
Stanje vhodnih TNI (% BDP)	93,6	23,7
Stanje izhodnih TNI konec leta 2005 (v mio USD)	1.968	3.607
Stanje izhodnih TNI (% BDP)	15,0	10,6

*Podatka sta za leto 2004.

Vir: The World Competitiveness Yearbook 2007, 2007, str. 302, 305, 308, 309, 428; Eurostat, 2007; UNCTAD World Investment Report 2006, 2007.

Obe državi sta se na začetku tranzicije soočili z izgubo pomembnega izvoznega trga, toda za razliko od Estonije, ki ji ruski trg ni več predstavljal motivacije, se je Slovenija vrnila k izvozu in uvozu na bivše jugoslovanske trge.³² Za obe državi velja, da bosta morali povečevati izvoz s še večjim poudarkom na izvozu visoko tehnoloških proizvodov, kar bo zahtevalo večje število inovacij, dvig kakovosti in izboljšanje poslovnih procesov v gospodarstvu.

Slovenska internacionalizacija poteka v glavnem preko zunanjetrgovinskih tokov in precej manj preko TNI, medtem ko je v Estoniji slika ravno obratna. Pri velikosti deleža prilivov TNI v BDP se je Estonija na lestvici IMD v letu 2007 uvrstila na sedmo mesto, Slovenija pa na 33. mesto, za vsemi tranzicijskimi državami. Estonski delež TNI v BDP je bil že v letu 2005 trikrat višji od povprečja EU, ki znaša 33,5 %. Kako uspešna je Estonija pri pritegovanju TNI, nam pove tudi primerjava med indeksom potenciala za pritegovanje TNI in indeksom dejanske uspešnosti pritegovanja TNI, ki ga objavlja World Investment Report 2006. V letu 2004 se je med 141 državami Estonija pri indeksu potenciala za pritegovanje uvrstila na 34. mesto, pri indeksu dejanske uspešnosti pa na 4. mesto; medtem ko se je Slovenija pri prvem uvrstila na 29. mesto, pri drugem pa na nezavidljivo 92. mesto. Glede na ta rezultat bi lahko sklepali, da je bila investicijska klima v Estoniji zelo dobra, politika privabljanja TNI pa uspešna. Toda v Estoniji

³² Damijan (2004, str. 340) opozarja, da je na dolgi rok prevelika usmerjenost na trge nekdanje Jugoslavije lahko kritična, saj te države lažje zaidejo v resne plačilnobilančne težave in zmanjšajo svoj uvoz, hkrati pa se zaradi manj zahtevnega slovenskega izvoza na te trge zmanjšujejo potenciali za prestrukturiranje slovenskega izvoza, ki bi moral postati bolj konkurenčen in z večjo dodano vrednostjo. Zato bi bilo na te trge najbolje pristopiti prek neposrednih tujih naložb.

tuja vlaganja v najbolj donosne storitvene sektorje, predvsem v banke in telekomunikacije, niso poskrbela za dobro prenašanje tehnologije in znanj med podjetji v panogi. To se odraža tudi v konkurenčnosti estonskega izvoza, saj tuja podjetja v IT sektorju in elektroniki, ki zdaj prevladujejo v estonskem izvozu, ustvarjajo le majhno dodano vrednost. Pri indeksu uspešnosti investiranja v tujini pa se je Estonija z 40. mesta leta 2004 prebila na 37. mesto, Slovenija pa s 45. na 44. mesto. Estonija beleži tudi višji delež stanja izhodnih TNI v BDP.

Če primerjam kazalce, ki po anketnih odgovorih menedžerjev v publikaciji IMD analizirajo omejevanje tujih investitorjev, se Estonija precej više uvršča pri ocenah, da imajo tuji investitorji dovolj svobode pri pridobivanju deležev v domačih podjetjih (Estonija 18., Slovenija 44. mesto), da so investicijske spodbude dovolj atraktivne za tuje vlagatelje (Estonija 7., Slovenija 54. mesto), da protekcionizem ne ovira upravljanja podjetij (Estonija 9., Slovenija 44. mesto) ter da so v državi ustvarjeni dobri pogoji za poslovanje podjetij (Estonija 5., Slovenija 50. mesto), kar še posebej zanima tuje vlagatelje. Za obe državi pa velja, da bosta morali privabljati investitorje, ki bodo več vlagali v sektorje z visoko dodano vrednostjo proizvodnje, saj bodo le-ti zagotavljali večjo konkurenčnost gospodarstva na dolgi rok.

2.5 ZNANOST IN RAZISKOVALNO-RAZVOJNA DEJAVNOST

S pritokom tujega kapitala v devetdesetih letih minulega stoletja je gospodarski razvoj **Estonije** temeljil na hitri rasti produktivnosti kot rezultatu prevzemanja osnovnih večšin proizvodnih organizacij ter ekonomij obsega na osnovi masovne proizvodnje (Kurik et al., 2002, str. 18). Estonija se je torej za rast svojega gospodarstva poslužila prevzemanja tuje tehnologije, saj je bilo nemogoče doseči zadostno javno financiranje dolgoročnega investiranja v nove tehnologije (Knowledge based Estonia 2002-2006, 2002, str. 12). V času tranzicije je bila glavna prioriteta vlade vzpostavitev trdnega makroekonomskega okolja, zato je bilo ustvarjanje okolja, v katerem bi bila podjetja spodbujena ustvarjati novo dodano vrednost, precej zapostavljeno. Podjetja iz takšnega okolja tudi niso imela velikih potreb po razvoju, zato je bilo sodelovanje podjetij z univerzami in raziskovalno-razvojnimi inštituti zelo omejeno, kar se dandanes kaže kot velika slabost. Estonija je v letu 2005 namenila za raziskave in razvoj komaj 0,94 % BDP, kar nakazuje, da se Estonija še ni dovolj trdno odločila za prestop na tretjo stopnico razvoja. Ta odstotek se je sicer od leta 2000, ko je znašal 0,61 odstotka, vseskozi zviševal, a je bil vseskozi krepko pod povprečjem EU in še daleč do izpolnitve lizbonskega cilja 3 % BDP za raziskave in razvoj do leta 2010. Povečal se je sicer delež financiranja raziskav in razvoja privatnega sektorja oz. gospodarskih družb: s 23,9% leta 1999 na 39% leta 2004, a še vedno ostaja nizek v primerjavi s povprečjem EU-25. Je bila pa zato zelo uspešna pri financiranju raziskav in razvoja (R&R) iz tujine (17 % BDP leta 2004), kjer je krepko preseгла povprečje EU-25 (8,2 odstotka), zahvaljujoč uspešnemu sodelovanju estonskih raziskovalcev v evropskih projektih raziskovanja in tehnološkega razvoja (Knowledge based Estonia, 2007, str. 11-12). Na znanstvenem področju Estonci največ javnih sredstev namenjajo biotehnologiji, ki je zaradi velikega števila objavljenih znanstvenih članokov deležna največ mednarodne pozornosti (Kattel, Kalvet, 2006, str. 50).

Estonska vlada se je v novem strateškem dokumentu »Knowledge based Estonia« zavezala, da bo spodbujala razvoj grozdov in partnerskih mrež, ki bodo še posebej na lokalni ravni združili vse potrebne akterje (Knowledge based Estonia, 2007, str. 17). Vlada je ustanovila centre odličnosti ter poskrbela za večjo komercializacijo rezultatov aplikativnih raziskav v visokošolskih ustanovah, saj preveliko usmerjanje v samo raziskovalno dejavnost v preteklosti ni prineslo dovolj inovativnih rešitev (Knowledge based Estonia 2002-2006, 2002, str. 14). Neuspešno so potrebam moderne industrije poskušali prilagoditi tudi izobraževalni sistem, vendar je vlada namenila premalo sredstev financiranju magistrskih in doktorskih programov izobraževanja (Knowledge based Estonia 2007-2013, 2007, str. 13). Večji razvoj znanosti in tehnologije v Estoniji ovira tudi neodločnost vlade, ki ni pripravljena zagotoviti večletnega financiranja izdatkov za R&R dejavnost, saj bi s tem lahko ogrozila uravnotežen državni proračun. Sredstva za financiranje teh dejavnosti bi Estonija lahko črpala iz strukturnih sredstev, ki so na voljo manj razvitim članicam EU, vendar so jo dosedaj pri tem ovirali zamudni in zapleteni birokratski postopki.

Tudi v **Sloveniji** se skozi proces tranzicije raziskovalna aktivnost in tehnološki razvoj nista razvijala kot glavna motorja razvoja gospodarstva. Glavni razlogi so bili prepočasno povečevanje razvojno tehnološke intenzivnosti izdelkov in storitev, razpustitev razvojnih oddelkov v podjetjih, zmanjšanje R&R aktivnosti v podjetjih, nizka intenziteta ustanavljanja novih visokotehnoloških podjetij ter premajhen prispevek R&R dejavnosti k bruto dodani vrednosti (Stanovnik, Kavaš, 2000, str. 36).

Izdatki za R&R dejavnost so se do leta 2005 povečevali prepočasi, hkrati pa je moral zasebni sektor sam financirati pretežni del R&R dejavnosti, zato se izdatki iz tega sektorja niso veliko povečali. K večjim vlaganjem naj bi podjetja vzpodbudile nove davčne olajšave, uvedene v letu 2006 (Poročilo o razvoju 2007, 2007, str. 37). Večji je problem inovacijske dejavnosti. Analiza o raziskovalno razvojni dejavnosti iz leta 2002 ugotavlja, da je bilo izmed 2992 slovenskih podjetji le 21 % inovativnih (Prašnikar et al., 2004, str. 21), medtem ko je bilo v obdobju 2002-2004 takšnih 26, 9 % (Poročilo o razvoju 2007, 2007, str. 38). Inovacijska politika ostaja na obrobju tako glede pomena, kot glede na sredstva, ki se ji namenjajo; nenehno se spreminja njena institucionalna organiziranost, ki postaja nekoordinirana in nepregledna, zato dobro začrtane zamisli mnogokrat ostanejo le na ravni idej (Bučar, 2005, str. 13-15). Zaskrbljujoče je tudi zanemarjanje inovacijskega potenciala malih podjetij iz storitvenih dejavnosti, saj glede na dejstvo, da v strukturi slovenskega gospodarstva prevladujejo storitve, to zmanjšuje možnost gospodarstva za povečanje konkurenčnosti (Poročilo o razvoju 2007, 2007, str. 39).

Toda za vzpodbujanje vlaganja v inovacije je potrebno še veliko več kot le ustrezna inovacijska politika. V Sloveniji ni vzpostavljeno poslovno okolje, v katerem bi se spodbujalo zavest, da lahko nove zamisli prinesejo konkurenčno prednost na trgu, zaupanje v institucije ter pripravljenost na tveganje³³ (Kučić, 2007, str. 3). Država bi lahko to spodbujala skozi jasno

³³ Večkrat se je sicer že izkazalo, da so v Sloveniji podjetja pripravljena sodelovati le pri projektih, ki jih sofinancira tudi država, kar je ravno v nasprotju z razvitimi inovacijskimi okolji, kjer država s posebnimi razvojnimi

politiko državnih spodbud, dovolj razpoložljivih skladov tveganega kapitala in razvitim investicijskim financiranjem, ustreznega pretoka znanja med univerzami in podjetji ter ustreznim razmerjem med bazičnimi in uporabnimi raziskavami, ki se jih lotevajo raziskovalni inštituti.

Tabela 5: Podatki o intenzivnosti raziskav in razvoja v Estoniji in Sloveniji za leto 2005

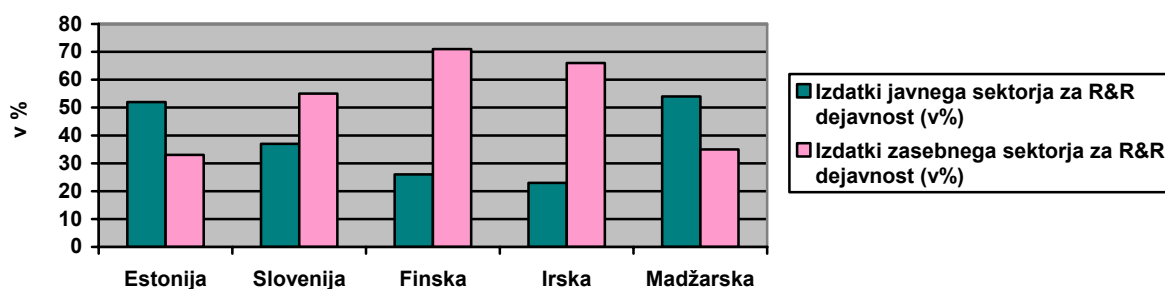
	Estonija	Slovenija
Bruto domači izdatki za raziskave in razvoj (% BDP)	0,94	1,49
Izdatki za raziskave in razvoj sektorja država (v %)*	44,1	30
Izdatkov za raziskave in razvoj gosp. družb (v %)	36,5	58,2
Izdatki za raziskave in razvoj gosp.družb (v % BDP)*	0,42	0,91
Št.patentov, prijavljenih na EU patentnem uradu (na mio preb.)**	15,53	50,43
Uvrstitev na lestvici IMD: »Znanstvena infrastruktura« (mesto)	37	33

*Podatek je za leto 2004; **Podatek je za leto 2003.

Vir: The World Competitiveness Yearbook, 2007, str. 121, 237, 429, 431; Eurostat, 2007.

»Znanstvena infrastruktura« je eden redkih poddejavnikov, kjer je uvrstitev Slovenije na lestvici IMD višja od uvrstitve Estonije. Raziskava European Innovation Scoreboard³⁴ ugotavlja, da se Slovenija nahaja v skupini tistih evropskih držav, ki »lovijo« in počasi dohajajo stopnjo in rast inovativnosti povprečja EU-25 in drugih držav, medtem ko se Estonija nahaja v skupini, v kateri države zaostajajo glede te stopnje. Povprečni inovacijski indeks v EU-25 je 0,5, najvišji je na Švedskem (0,76) in Finskem (0,75), v Sloveniji znaša 0,36 ter v Estoniji 0,34. Vseeno pa nas Estonija prehitava pri kazalcu medsebojnega sodelovanja inovativnih podjetij ter kazalcu o številu malih in srednjih podjetij, ki inovirajo; takih podjetij je v Estoniji 29,8%, v Sloveniji le 16,3% (European Innovation Scoreboard, 2006, str. 9). Po številu prijavljenih patentov obe državi krepko zaostajata za povprečjem EU-25, ki znaša 136,11 v letu 2003 (Eurostat, 2007).

Slika 6: Izdatki za R&R dejavnosti zasebnega in javnega sektorja v izbranih državah v letu 2001



Vir: Kattel, Kalvet, 2006, str. 24.

skladi vstopi le v tiste projekte, ki so pridobili vsaj polovico potrebnega kapitala (Kučić, 2007, str. 3). To kaže tudi na pregovorno majhno pripravljenost slovenskih podjetnikov in inovatorjev na tveganje.

³⁴ Raziskava razvršča 25 inovacijskih kazalnikov na pet kategorij, da kar najboljše zaobjame celotni inovacijski razvoj. Inovacijski dejavniki so naslednji: pospeševalci inovacij (strukturne razmere, ki so potrebne za inovacije), ustvarjanje znanja, inovacije in podjetništvo, uporaba inovativnih aplikacij ter intelektualna lastnina (European Innovation Scoreboard, 2006, str. 6).

Tako Estonija kot Slovenija se bosta morali še veliko posvečati oblikovanju ustreznega poslovnega okolja, v katerem bodo podjetja spodbujena k R&R dejavnosti in inoviranju, pa tudi izvažanju tega znanja. Estonija se je z velikimi vlaganji v informacijsko-telekomunikacijske tehnologije (glej podpoglavje »Infrastruktura«) že odločila, kje vidi svojo tehnološko prihodnost, medtem ko se bo Slovenija še morala odločiti, v katerih tehnologijah se vidi v prihodnje. Ker gre za majhni državi, bo uspeh odvisen tudi od poglobljanja trga kapitala in urejenosti trga dela, pa tudi od podpore podjetjem, da z akumuliranim znanjem okrepijo svoje tehnološke sposobnosti.

2.6 ČLOVEŠKI VIRI

Ker se je po osamosvojitvi **estonska** vlada prepočasi odzvala na potrebe po (v sovjetskih časih zapostavljenem) podjetniškem kadru in izobraževanju, so leta 1992 sprejeli zakon, ki je dovoljeval zasebno visokošolsko dejavnost. Zaradi liberalne politike na področju visokošolstva ter dejstva, da je zasebni visokošolski sektor (v nasprotju z javnim) dovoljeval poučevanje v ruskem jeziku, se je zasebni sektor hitro širil (Vanags, Hansen, 2005, str. 16-17), estonski visokošolski sistem pa z ekspanzijo izobraževalnih šol doživel pravo »inflacijo« visokošolskih programov, saj je bilo študentom na razpolago več kot 1000 dodiplomskih programov. Zato je bila nujno potrebna reforma visokega šolstva. Leta 2001 je Estonija med prvimi v Evropi sprejela in leto kasneje uvedla dvostopenjske bolonjske študije ter izjemno strog sistem akreditiranja, na podlagi katerega se je število nekakovostnih študijskih programov postopoma zmanjševalo. Da bi se v izobraževanje vključilo čimveč mladih, je bilo preko možnosti pridobitve študijskega kredita poskrbljeno za finančno podporo študentom³⁵ (Higher Education System: Financial Support, 2007). Država spodbuja tudi mobilnost estonskih študentov in profesorjev v okviru programov izmenjave (Higher Educations and Research Institutions, 2007), hkrati pa zasebne univerze ostajajo zelo tržno naravnane in poskušajo privabiti mnogo tujih študentov (Vanags, Hansen, 2005, str. 20).

V Estoniji je problematična predvsem nepovezanost velikega univerzitetnega sistema s podjetniškim sektorjem, pa tudi med znanostjo in industrijskim sektorjem. Pomanjkanje kvalificirane delovne sile z ustrezno izobrazbo ob hkratnem velikem deležu raziskovalcev iz akademske sfere z malo izkušnjami iz gospodarstva zavira razvoj na znanju temelječega gospodarstva. Podjetja ne povprašujejo po raziskavah in razvoju, saj so osredotočena na druge probleme (trg delovne sile, okoljska regulacija), to pa zavira pretok znanja z raziskovalnih inštitutov v gospodarstvo. Obenem Estonijo zapušča veliko raziskovalcev, ki v tujini najdejo boljše pogoje za delo (Koch et al, 2007, str. 11-12). Estonija tudi ni spodbujala vseživljenjskega učenja, saj je bilo sodelovanje v takšnih programih do leta 2005, ko so sprejeli prvi dokument o vseživljenjskem učenju Estonian Lifelong Learning Strategy, v domeni podjetij in posameznikov. (Adult Education and Lifelong Learning in Estonia, 2007). Na področju zaposlovanja (v skladu z liberalnim pristopom) sicer obstaja velika mobilnost zaposlenih med

³⁵ Študijski krediti so namenjeni motivaciji študentom, da študij zaključijo v predpisanem roku, zato so na voljo vsem rednim študentom, ki niso pridobili drugih sredstev, izdani pa so na podlagi dotdanjega uspeha pri izobraževanju. Kredit lahko pridobijo dvakrat letno za obdobje 5 mesecev, to pa se lahko ponovi v okviru predvidenih let študija. V primeru nedokončanega študija mora študent kredit vračati, v primeru dokončanja študija in zaposlitve pa se mu lahko del kredita odpiše (Higher Education System: Financial Support, 12.10.2007).

delodajalci, sektorji in poklici, ne obstajajo pa na primer ukrepi, ki povečujevali priložnosti mladih iskalcev prve zaposlitve na trgu dela. Tudi zakonska zaščita delovnega razmerja za določen čas je zgolj formalna, saj delodajalci vse več pritiskajo na delavce, da se registrirajo kot samozaposleni in tako zmanjšajo stroške plač (Ivančič, 2007, str. 83-86).

Raven izobrazbe odraslega prebivalstva se v **Sloveniji** iz leta v leto postopno izboljšuje, saj se je delež prebivalstva s terciarno izobrazbo v obdobju 2003-2006 močno povečal in približal povprečju EU-25 (Poročilo o razvoju 2007, 2007, str. 34). Sloveniji je z javnim sistemom stipendiranja, subvencijami in sistemom študentskega dela uspelo ustvariti visoko dostopnost visokega šolstva, zato se je hitro povečevalo tudi število študentov: od 33.500 vpisanih leta 1990 (Jaklič et al., 2002, str. 251-252), do 92.200 vpisanih dodiplomskih študentov leta 2005. Vendar pa to večanje števila študentov ni sledilo izbranim razvojnim prioritetam, kar potrjujejo tudi najnovejše ocene slovenskih menedžerjev, da je prenos znanja med univerzami in gospodarstvom slabo razvit ter da na trgu primanjkuje strokovno usposobljenega kadra za potrebe gospodarstva³⁶ (The World Competitiveness Yearbook 2007, 2007, str. 453). Zaradi pomanjkanja multidisciplinarnosti so diplomanti ozko specializirani in ne poznajo ostalih znanstvenih področij. Prevelik je poudarek na podajanju dejstev in premajhen na ustvarjalnosti študentov, ki so zaradi tega tudi manj inovativni (Jaklič, 2005, str. 125), premalo povezani s poslovnim svetom in nepripravljeni na timsko delo. Z vpeljavo več praktičnih vaj in eksperimentalnega dela ter inovativno zasnovanimi diplomskimi deli naj bi se z uvedbo bolonjskih študijskih programov izboljšale kompetence študentov (Resolucija o nacionalnem programu visokega šolstva RS 2006 – 2010, 2006, str. 3).

Da je problem povezovanja visokega šolstva ter raziskav in razvoja z gospodarstvom prisoten tudi v Sloveniji, nakazujejo naslednje besede M. Jakliča (v intervjuju za Delo FT, 2007, str. 7): *»Raziskovalci trdijo, da delajo stvari, ki jih podjetja ne morejo uporabiti. Podjetja pa menijo, da jim raziskovalci ne znajo pomagati. Oboje je res. Problem v malih podjetjih je, da pričakujejo, da bodo z univerze dobili diplomanta, ki bo takoj obvladal vse. Težko si privoščijo sistem internega šolanja in mentorstva. Toda univerze jim tega ne morejo dati, saj ne morejo tristo ljudi, ki bodo odšli vsak v svojo službo, učiti nekih specifičnih tehničnih znanj...«*. Ob tem se torej izkaže pomembnost izboljšanja internega usposabljanja v podjetjih, za katerega lahko država poskrbi z izboljšanim izobraževalnim sistemom s poudarkom na razvijanju podjetniških znanj in veščin. Za večjo kvaliteto študijskega izobraževanja namerava država izvesti naslednje akcije: odpreti visokošolski prostor za pritok tujih visokošolskih učiteljev in študentov; ustanoviti manjše, a močno raziskovalno usmerjene univerze; ustanoviti naravoslovno tehnološko univerzo ter ustanoviti nekaj regionalnih visokošolskih in inovacijskih središč (Resolucija o Nacionalnem programu visokega šolstva RS 2006 – 2010, 2006, str. 34). Tudi slovenski trg dela ostaja zelo tog in ne sledi potrebam bolj razvojno usmerjenega gospodarstva; ker se je skozi tranzicijo (tudi

³⁶ Na mnogih fakultetah se zavedajo tega problema, zato se trudijo povečevati stopnjo vključevanja poslovne prakse v pedagoški proces. Tako so na primer na Ekonomski fakulteti Univerze v Ljubljani uvedli razpise poslovnih projektov in študijskih primerov, poskrbeli za sofinanciranje obiskov in ekskurzij v podjetja, vključevali predavatelje iz prakse v pedagoški proces, razpisali teme diplomskih, magistrskih in specialističnih del v sodelovanju s podjetji in institucijami, ter organizirali in izvedli študentsko poslovno konferenco (Kakovost v visokem šolstvu, 2006, str. 50).

zaradi načina privaticaije) ves čas zakonsko ohranjalo zaposlitve za nedoločen čas, zakonsko utemeljitev za fleksibilne oblike zaposlovanja ter drago odpuščanje zaposlenih, ima Slovenija med srednje in vzhodno evropskimi tranzicijskimi državami najvišjo vrednost indeksa zakonske zaščite zaposlitve (Ivančič, 2006, str. 85).

Tabela 6: Izbrani podatki o kvaliteti človeških virov v letu 2006

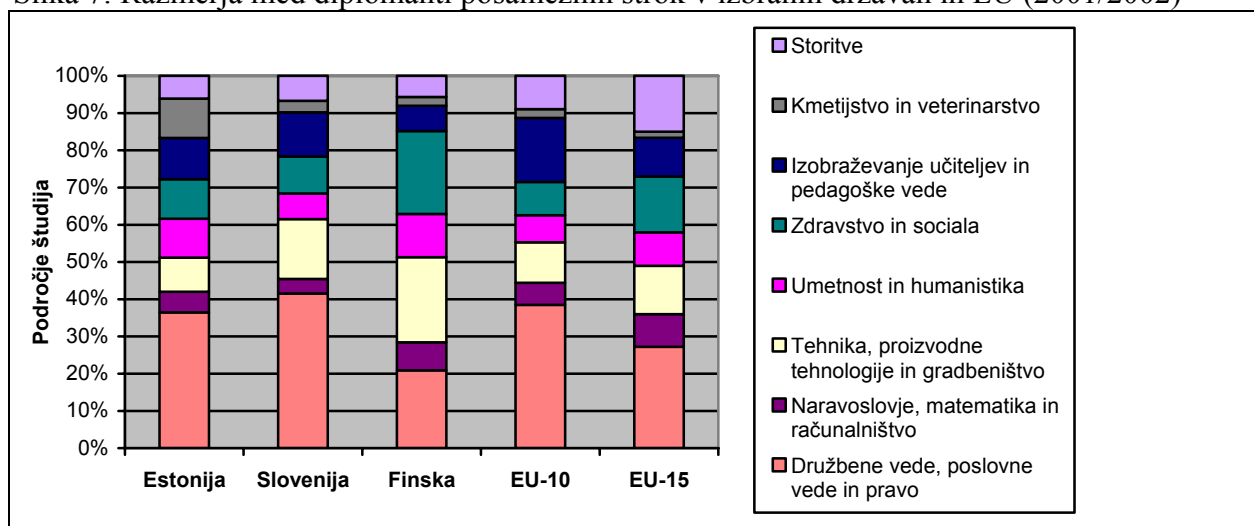
	Estonija	Slovenija
Celotni javni izdatki za izobraževanje v letu 2004 (% BDP)	5,09	5,96
Izdatki za terciarno izobraževanje v letu 2003 (v% celotnih izdatkov)	1,09	1,34
Delež prebivalstva v starosti 25-64 let s terciarno izobrazbo (v %)	32,9	21,5
Nezaposleno prebivalstvo s terciarno izobrazbo v letu 2005 (v %)	3,8	3,0
Diplomanti s področja znanosti in tehnologije*	12,1	9,8
Študenti na študiju v tujini v letu 2005 (v%)	3,68	2,38
Vseživljenjsko izobraževanje** (v %)	6,5	15,0
Uvrstitev na lestvici IMD: »Izobraževanje«	23	26

* Na 1000 prebivalcev v starosti 24 - 29 let. ** Odstotek prebivalstva, starega od 25 do 64 let, ki je sodeloval v izobraževanju in usposabljanju v štirih tednih pred anketo (Eurostat, 08.10.2007).

Vir: Poročilo o razvoju 2007, 2007, str. 111; Eurostat, 2007; Lastni izračuni.

Estonija ima v primerjavi z EU nadpovprečno visok delež prebivalstva s terciarno izobrazbo, saj znaša povprečje v EU-25 23,2 odstotka. V letu 2006 se je pri tem kazalniku tudi Slovenija približala povprečju EU, vendar pa je odstotek števila registriranih nezaposlenih oseb z višjo in visoko izobrazbo večji kot v Sloveniji, kar nakazuje na večje neskladje med ponudbo in povpraševanjem po tovrstnih kadrih.

Slika 7: Razmerja med diplomanti posameznih strok v izbranih državah in EU (2001/2002)



Vir: Key Data on Education in Europe 2005.

Velik vpis na družboslovne smeri je prav gotovo posledica nekdanjih socialističnih režimov in ni izjema le v Sloveniji, kar dokazuje tudi velik delež estonskih diplomantov družboslovnih smeri, pa tudi ostalih pridruženih držav članic EU-10 iz leta 2004 (glej Sliko 7).³⁷ Število diplomantov

³⁷ Takorekoč v vseh tranzicijskih državah je po osamosvojitvi izpod socialističnih sistemov mnogo mladih videlo svojo priložnost v študiju tistih ved, ki naj bi po njihovem najbolj pripomogle k hitremu doseganju visokega

s področja znanosti in tehnologije se je v letu 2005 glede na leto 2004 v Estoniji povečalo za 3,2 odstotni točki, v Sloveniji pa le za pol odstotne točke. Ta podatek nakazuje, da mora slovenska država poskrbeti za ustrezno spodbujanje vpisa in ustrezno štipendijsko politiko za te deficitarne, a perspektivne strokovne profile, diplomantom pa zagotoviti vzpon ustreznih področij visoke tehnologije, kjer so bodo kot strokovnjaki lahko zaposlovali.³⁸

Na lestvici IMD se kvaliteta človeških virov ocenjuje v sklopu infrastrukture pri poddejavniku izobraževanje. V Estoniji so menedžerji ocenili, da so estonski univerzitetno izobraženi v primerjavi s slovenskimi dokaj prilagojeni potrebam zaposlovanja na trgu (Estonija 34. mesto, Slovenija 50. mesto), medtem ko so tako eni kot drugi izobraževani sistem kot celoto ocenili kot ustreznega potrebam konkurenčnega gospodarstva (Estonija 30. mesto, Slovenija 36. mesto). Tako estonski kot slovenski menedžerji so zadovoljni z znanjem tujih jezikov svojih zaposlenih (Estonija 22. mesto, Slovenija 25. mesto), medtem ko pri obeh državah na trgu primanjkuje kvalificiranih inženjerskih (Estonija 54. mesto, Slovenija 52. mesto).

2.7 INFRASTRUKTURA

Estonija se je tudi pri izgradnji osnovne infrastrukture odločila za liberalen pristop ter k sodelovanju povabila privatni sektor in tujce. Pri izgradnji železniške infrastrukture je upravljanje z železnicami prepustila menedžerjem, ki prihajajo večinoma z zahodnih in nordijskih trgov³⁹ (Estonian Rail, 15.10.2007). Nordijski investitorji so veliko investirali tudi v izgradnjo informacijsko-telekomunikacijskih tehnologij (IKT), na podlagi katerih je estonski sektor telekomunikacij postal eden najbolj razvitih v srednje in vzhodno evropskih državah.

Ključni dejavniki razvoja informacijske družbe v Estoniji so bili: izgradnja moderne IKT infrastrukture, leta 1997 ustanovljena fundacija Tigrov skok (ki je poskrbela za računalniško opremo in internet dostop v vseh estonskih šolah, hkrati pa je odgovorna za nacionalno strategijo na področju IKT v izobraževanju), vlada (ki je opremila javne institucije z računalniki in z uvedbo e-storitev, kot so npr. e-vlada, x-Road in elektronske osebne izkaznice približala internet svojim državljanom), s strani bank ponujeno ugodno financiranje nakupa računalnikov in ostale IKT opreme⁴⁰, ter sodelovanje med vlado in IKT podjetji, kar je omogočilo izvedbo vseh zastavljenih projektov (Krull, 2003, str. 15). Čeprav število uporabnikov interneta vseskozi narašča, se to ni odrazilo v storitvah e-poslovanja. Občutno se je povečalo le število uporabnikov

dohodka in višjega življenjskega standarda: družboslovja, poslovnih ved in prava (Estonian Institute, 09.10.2007). Hkrati z rastjo storitvenih sektorjev se je povečalo tudi povpraševanje po kadrih s tovrstno izobrazbo, ki pa jih je v zadnjem času na trgu občutno preveč.

³⁸ Potrebno je tudi sistemsko vzpodbujati zanimanje za naravoslovje in tehniko že na nižjih stopnjah izobraževanja; naprimer skozi promocije programov znanosti mladine, financiranje hiš eksperimentov ter različna naravoslovno-tehniška in druga tekmovanja (Resolucija o Nacionalnem programu visokega šolstva RS 2006 – 2010, 2006, str. 22).

³⁹ Ko je vlada ukinila državne pomoči za prevoz potnikov, je potniški promet upadel, privatni lastniki pa so zapirali nedonosne linije, zato so se kot rezultat privatizacije železnic pojavile zahteve za re-nacionalizacijo železnic (Estonian rail, 15.10.2007).

⁴⁰ V letu 2001 je Estonec v povprečju porabil 4,9 odstotka svojega dohodka pri nakupu IKT opreme. Razlog za popularnost uporabe interneta se skriva tudi v t.i. skandinavski mentaliteti; ljudje naj bi se raje pogovarjali na daljavo kot neposredno, zaradi dolgih zimskih dni pa se zaradi pomanjkanja dnevne svetlobe raje zadržujejo v zaprtih prostorih (Krull, 2003, str. 15).

elektronskega bančništva (predvsem zaradi uporabnikom prijazno zasnovanih programov in brez zaračunanih transakcij ob vstopu na trg) ter uporabnikov mobilnih storitev (mobilnega plačevanja parkirnine, vstopnic, dostopa do poslovnega registra, dostopa do vplogled bančnega računa,...).

Dosedaj je razvoj IKT sektorja ve veliki meri financirala država, tudi s pomočjo javno-zasebnega partnerstva. V programu Look@World Foundation so zasebna podjetja sofinancirala programe za 100.000 ljudi, ki so se zastonj izobrazili v računalništvu in uporabi interneta. Estonija je leta 2006 sprejela tudi strategijo »Etonska informacijska družba 2013«, v kateri naj bi bila informacijska družba še bolj poudarjena kot strateški cilj. Državljeni si morajo želeti in znati uporabljati e-storitve ter hkrati vključevati v programe e-učenja, država pa jim mora to omogočiti z učinkovito javno upravo in podporo nadaljnemu razvoju IKT sektorja (e-Government, 2007).

Slovenija je bila relativno hitra pri prevzemanju tujih tehnologij, še posebno na področju mobilne telefonije, računalnikov in interneta. Razlogi so bili naslednji: razvojna stopnja Slovenije, odprtost gospodarstva, veliko zanimanje prebivalstva za e-storitve, dejavnosti države (kot npr. programi računalniškega opismenjevanja) ter nastop konkurence (npr. mobilna telefonija). Precej manj pa se je razširilo elektronsko poslovanje (Stare, Kmet Zupančič, Bučar, 2004, str. 142).

Na področju dostopa in uporabe IKT je Slovenija v obdobju 2004-2006 dosegla znaten napredek. Delež gospodinjstev z dostopom do interneta je presegel povprečje EU-25, predvsem zaradi zmanjšanja ovir za vstop manjših ponudnikov širokopasovnega dostopa na trg in s tem povečane konkurence med ponudniki storitev. Močno sta se povečali tako ponudba kot uporaba teh storitev (Poročilo o razvoju 2007, 2007, str. 39). Do leta 2006 je bilo izvedeno veliko kompleksnih medresorskih projektov kot so npr. e-VEM: vse na enem mestu, e-CRP: centralni register prebivalstva in povezovanje evidenc. Uvedli so tudi spletne poglede v zemljiško knjigo, lastne osebne podatke, zemljiški kataster, kataster stavb, sodni register, informacije javnega značaja, interaktivni atlas ter register predpisov. Pomembna je tudi uvedba elektronske storitve e-Davki in 36 e-storitev, kot so npr. sprejem vlog, vročanje in obveščanje. Vidni so prihranki v delovanju javne uprave, vendar je bilo promocije e-uprave občutno premalo (Strategija e-uprave RS za obdobje 2006-2010, 2006). Zaradi intenzivnega sodelovanja z drugimi segmenti gospodarstva in družbe bi bilo namreč pričakovati, da bodo imele državne e-storitve pomembne širše učinke na uveljavljanje informacijske družbe, vendar se to še ni odrazilo v poslovanju podjetij. Slovenska podjetja namreč v manjši meri kot podjetja iz EU poslujejo preko interneta, kar gre pripisati nizki absorpcijski sposobnosti za nove tehnologije in storitve v slovenskih podjetjih. Le-ta je določena z znanjem in usposobljenostjo, zato je pomembno, da se vsi sodelujoči (poslovni sektor, raziskovalno-izobraževalni sektor, javni sektor in civilna družba) vključijo v spodbujanje uporabe tehnologij informacijske družbe (Stare, Kmet Zupančič, Bučar, 2004, str. 143). Na trgu je dovolj IKT kadra, toda primanjkuje predvsem visoko usposobljenega kadra, ki zna povezati tehnična, organizacijska in menedžerska znanja. Ker se povečuje delež starejše populacije, ki se je izobraževala v obdobju pred prihodom IKT, je potrebno poskrbeti za

programe vseživljenjskega izobraževanja ter tako preprečiti morebitne negativne posledice digitalnega razkoraka.

Tabela 7: Kazalci razvitosti informacijske družbe v Estoniji in Sloveniji za leto 2005

	Estonija	Slovenija
Izdatki za telekomunikacije (% BDP)	6,9	3,4
Št. naročnikov mobilne telefonije na 100 prebivalcev	107	88
Št. rednih uporabnikov interneta (v %)*	54	40
Dostopnost storitev e-vlade na spletu (v % od 20 izbranih storitev)	79	65
Uvrstitev na lestvici IMD: »Tehnološka infrastruktura«	24	33

* V starosti 16-74 let, ki so v povprečju dostopali do interneta vsaj enkrat na teden v treh tednih pred anketo.

Vir: Eurostat, 2007.

Estonija je med vodilnimi srednje- in vzhodnoevropskimi državami glede gostote internet dostopa in števila uporabnikov mobilne telefonije. Pomemben dejavnik razvoja informacijske družbe je uvajanje e-uprave, katere storitve ima Estonija bolj razvite v primerjavi s Slovenijo. Slovenija v primerjavi z Estonijo premalo vlaga v IKT, z ozirom na dejstvo, da so postale IKT tehnologije najbolj široko uporabne tehnologije tako v poslovnem kot zasebnem življenju. Nezadostno vlaganje v raziskave in razvoj lahko ogrozi sposobnost obeh držav, da bi osvojeno informacijsko znanje in uspešne prakse (v Estoniji npr. e-kabineti, mobilno bančništvo, elektronske osebne izkaznice), pretopili v trajnostni model razvoja.

3 SOCIALNI VIDIKI KONKURENČNOSTI TER METODOLOŠKE OMEJITVE PRI UGOTAVLJANJU KONKURENČNOSTI DRŽAV

Že v uvodu sem omenila, da konkurenčnosti ne gre meriti le skozi ekonomske pokazatelje, temveč je pri ugotovitvah o bolj/manj konkurenčni državi potrebno upoštevati tudi **socialna merila**. Pri analizi konkurenčnosti se je izkazalo, da je bila Estonija konkurenčnejša od Slovenije zaradi cenejših stroškov dela ter mnogo bolj liberalnega okolja za tuje naložbe. Vendar se navkljub visoki stopnji gospodarske rasti življenjski standard v državi ni zviševal s pričakovanim tempom.

Dinamika višje rasti cen v primerjavi s plačami je situacijo le še zaostрила, saj je razdelila estonsko prebivalstvo na majhen odstotek »zmagovalcev« in veliko večji odstotek »poražencev«, ki jim številke o gospodarski rasti Estonije v prebijanju skozi vsakdanje življenje ne pomenijo veliko. To stanje lepo prikazujejo tudi razlike v plačah zasebnega sektorja. Bruto plača desetih odstotkov zaposlenih z najvišjimi bruto plačami v letu 2002 je bila v Estoniji za 5,8-krat višja, v Sloveniji pa le za 3,3-krat višja od bruto plače desetih odstotkov zaposlenih z najnižjimi plačami. Obenem je minimalna plača znašala le 31% povprečne plače v zasebnem sektorju (v Sloveniji 45%), kar skupaj z veliko dohodkovno neenakostjo kaže na veliko neenakost v estonski družbi.

Ekonomске in socialne reforme v devetdesetih letih minulega stoletja so za mnoge Estonce pomenile velik preskok. V času socializma privilegirane skupine težkoindustrijskih delavcev, upokojencev in državnih uradnikov so se zaradi nepravilno izpeljane privatizacije, strukturne brezposelnosti ter neprilagojenosti hitro rastočemu »novemu« trgu dela znašle v začaranem krogu: država je zagotavljala le borno socialno podporo, zato so se ljudje v strahu pred izgubo službe zadovoljili z nizkimi plačami (Lauritsin, 2003, str. 610). Hiter gospodarski razvoj Estonije zagotavlja obete za »boljši jutri« le približno polovici prebivalstva, medtem ko je druga polovica depriviligirana in izključena iz vseh ugodnosti, ki jih prinaša takšen razvoj. To se odraža tudi v velikem številu mladih, ki se odločajo za čedalje manj otrok, ki jih v danih razmerah ne morejo preživeti, množično pa odhajajo tudi na delo v tujino.

V nasprotju z Estonijo je Slovenija ostala t.i. »socialna država« tudi na račun nekaterih slabših pokazateljev konkurenčnosti. Če primerjamo obseg izdatkov za socialno zaščito, ki kaže na prizadevanje države za blaginjo njenih prebivalcev, je Slovenija v letu 2004 za socialno zaščito namenila 27,3 % BDP, dvakrat več kot Estonija, ki je namenila 13,4 odstotka BDP. To jo uvršča med države z najnižjimi tovrstnimi izdatki v EU-25, kjer znaša povprečje 27,3 % BDP. V letu 2003 je Estonija izmed vseh držav EU-25 namenila najmanj izdatkov za zdravstvo, vseskozi pa je padal tudi delež javnih izdatkov v BDP, kar je ravno v nasprotju z večanjem števila starega prebivalstva, za katerega bi morali tako javni kot tudi zasebni izdatki vseksozi rasti. Slovenija je v nasprotju z Estonijo izdatke za zdravstvo povečevala; tako javne kot tudi zasebne. Mnogo večji delež v BDP namenja Slovenija tudi za pokojnine: 10,9 % v primerjavi z estonskimi 6,2 % v letu 2004. Relativno visok delež socialnih prispevkov morajo v Estoniji prispevati delodajalci (78 % v primerjavi z 38,6 % v EU-25 in 27,1 % v Sloveniji), le majhen pa je prispevek države v socialnih izdatkih: 21,2 % v primerjavi z 37,3 % v EU-25 in 31,6 odstotka v Sloveniji.

Tudi stopnja tveganja revščine je v Estoniji precej višja od slovenske; v letu 2004 je stopnja tveganja revščine pred socialnimi transferi znašala 26% v Estoniji in 25% v Sloveniji, po socialnih transferih pa se ta razmerja povečajo: v Estoniji znaša stopnja tveganja revščine 20%, medtem ko v Sloveniji 11%. Kazalnik osebne blaginje, ki naj bi jo prinašalo povečevanje konkurenčnosti, je tudi zadovoljstvo z življenjem, ki je pomemben kazalnik preteklih in sedanjih življenjskih razmer posameznika. Na podlagi mednarodnih podatkov iz Evropske družboslovne raziskave (v Poročilo o razvoju, 2007, str. 170), se je pri odgovoru na vprašanje »kako ste v celoti sedaj zadovoljni s svojim življenjem« z povprečno oceno 5,9 (na lestvici 0-nezadovoljen; 10-zelo zadovoljen) Estonija uvrstila le pred Ukrajinci, Slovaki, Portugalci in Madžari. Slovenija se z oceno 6,9 uvšča najvišje med vključenimi post-socialističnimi državami. Estonci so v teh anketah torej pokazali, da so precej nezadovoljni tako s preteklimi kot tudi s sedanjimi življenjskimi razmerami.

Sistemi agregatnih indeksov so se razvili z namenom primerjave interdisciplinarnih razvojnih dejavnikov v določeni državi, njihovih razlik v enem letu in primerjave strukture razvojnih dejavnikov med različnimi državami, kot pomemben uvid v različne razvojne vzorce. Toda zaradi določenih *metodoloških omejitev* zahteva obravnavanje in interpretacija konkurenčnosti od uporabnika veliko mero pozornosti, previdnosti in objektivnosti, sicer lahko prehitro pride do

pristranskih in in prešibkih interpretacij ter nerealnega sklepanja, ko se kak vidik še posebej poudari, kakšnega pa nevede tudi precej zamegli (Chiautta, 2007, str. 20-21). Če želimo ocenjevanju družbenega razvoja prinesiti dodano vrednost kot oceno razvoja in stanja družbe, je pri interpretaciji agregatnih ocen še posebej pomembno upoštevati analitično distanco ter na konkurenčnost ne gledati kot neke vrste »tekmo« med državami.

Prva slabost ocenjevanja konkurenčnosti po metodi publikacije IMD je vsekakor enakovredno obravnavanje velikega števila kazalnikov. IMD je v letu 2007 za vsako državo izračunal indekse iz 246 kazalnikov; od tega 127 kazalnikov izhaja iz zbranih podatkov, 119 kazalnikov pa je bilo pridobljenih z odgovori na anketna vprašanja. Prav vsi so imeli enako težo pri agregiranju. Tako ima na primer odgovor na vprašanje »Ali so politične stranke dovolj seznanjene s potrebami gospodarstva?« enako težo pri agregiranju kot podatek o stanju vhodnih neposrednih tujih investicij.

Druga slabost izbrane metodologije je, kot ugotavlja Chiautta (2007, str. 46), da IMD izbira kazalnike, ki so bolj zanimivi za mednarodne investitorje, zato je s tega vidika obravnavanje konkurenčnosti nekoliko pristransko. Na lestvici IMD se praviloma višje uvrščajo države, ki so bližje »liberalnim« ekonomskim tokovom ter lastnikom kapitala, hkrati pa IMD manj upošteva socialne in kulturne vidike razvoja, ki so večinoma razporejeni med dejavnike zdravja in okolja, izobraževanja, družbeni okvir (pri učinkovitosti vlade) in sistem vrednot (pri učinkovitosti podjetij). S tega gledišča lahko ugotovimo, da ima Slovenija, ki daje velik poudarek socialni varnosti, že v izhodišču slabši položaj za visoko uvrstitev na lestvici konkurenčnosti v primerjavi z Estonijo, ki socialni stabilnosti namenja manj pozornosti, je pa zato razvila mnogo bolj liberalno okolje za tuje naložbe.

Tretja slabost metodologije so podatki t.i. »mehkih kazalnikov« oz. odgovorov na anketna vprašanja, saj so slednji zbrani le z anketiranjem menedžerjev. Ti predstavljajo le eno izmed pomembnih skupin udeležencev razvoja, ki jih poleg njih sestavljajo še zaposleni, delodajalci, lastniki kapitala ter vlada. Hkrati ankete praviloma izražajo osebne preference in mnenja, zato težko odsevajo objektivno realnost. Na tem mestu je smiselno pogledati, kako so na skupno oceno konkurenčnosti Estonije vplivale anketne ocene sodelujočih menedžerjev, upoštevane v publikaciji IMD. Pri ocenjevanju štirih dejavnikov (gospodarske uspešnosti, učinkovitosti vlade, učinkovitosti podjetij ter infrastrukturi) je bilo izmed kazalcev, ki kažejo na moči teh dejavnikov, oz. ki dvigujejo oceno konkurenčnosti, kar 8 anketnih ocen; med tistimi, ki kažejo na slabosti teh dejavnikov, pa je bilo prav tako 8 anketnih ocen. V Sloveniji so le 3 anketne ocene pripomogle k višji uvrstitvi, kar 15 ocen menedžerjev pa je uvrstitev Slovenije pri merjenju konkurenčnosti poslabšalo. Povedano drugače: »dobre« ocene estonskih menedžerjev so pripomogle k precej višji uvrstitvi Estonije na lestvici konkurenčnosti, saj bi ble te ocene zagotovo nižje, če bi v anketah sodelovali tudi ostali družbeni udeleženci, kar lahko sklepamo po ugotovitvah o splošnem zadovoljstvu Estoncev s svojim življenjem.

SKLEP

Estonija se je po nasvetih mednarodnih finančnih institucij odločila za hitro rastoče gospodarstvo, zato je vlada usmerila vse moči v privabljanje tujih naložb na podlagi nizkih stroškov dela ter ugodne davčne obravnave tujih investitorjev. Razprodala je veliko domačega premoženja ter popolnoma privatizirala bančni trg, ki je tako postal bolj konkurenčen, a skoraj v 100-odstotni lasti tujcev. Učinkovita vlada ni ustvarila velikega javnega dolga, s promoviranjem e-družbe pa je Estonijo umestila med najhitreje razvijajoče se informacijske družbe. Slovenija se je, ravno nasprotno, odločila za postopno prestrukturiranje gospodarstva, zato ima tudi po več kot 15 letih država še vedno velik lastniški delež v največjih in najpomembnejših podjetjih, pa tudi v bankah, zaradi česar finančni sektor ni tako konkurenčen. Internacionalizacija je zaradi tujim neposrednim investicijam neprijaznega okolja potekala predvsem prek zunanjetrgovinskih tokov, precej razsipna vlada pa kljub visokim davčnim prihodkom ni povečala svoje učinkovitosti. Hkrati ni bil dosežen niti konsenz pri ključnih točkah napovedanih reform, ki bi Slovenijo potisnile višje na lestvici konkurenčnosti.

Primerjava dejavnikov konkurenčnosti je pokazala, da je Estonija konkurenčnejša od Slovenije predvsem pri učinkovitosti vlade ter uspešnosti gospodarstva, bolj konkurenčen pa je tudi estonski finančni trg. Slovenija je več vlagala v raziskovalno-razvojne dejavnosti kot Estonija, kar jo uvršča višje na lestvici konkurenčnosti, kljub višjim izdatkom za izobraževanje ter večjemu poudarku vseživljenskemu učenju pa se pri dejavniku »Izobraževanje« uvršča nižje od Estonije. Še posebej ugodne za višjo uvrstitev Estonije na lestvici konkurenčnosti so anketne ocene menedžerjev o delovanju vlade in ustreznosti poslovnega okolja za uspešno internacionalizacijo. Pri teh področjih je estonsko gospodarstvo precej liberalno, to pa sovпада z večjo naklonjenostjo IMD liberalnim družbam, zato je sklepati, da je višja uvrstitev Estonije precej precenjena. Obenem večja konkurenčnost ne zagotavlja višjega življenjskega standarda brez ustrezno uspešnih socialnih meril. Slovenija namenja dvakrat več izdatkov za socialno zaščito državljanov kot Estonija in ima zato tudi dvakrat nižjo stopnjo tveganja revščine. Hkrati lahko zaradi velike razslojenosti družbe ter dohodkovne neenakosti sklepam, da se v Estoniji posledice hitrega gospodarskega razvoja ne odražajo ustrezno na blaginji prebivalstva.

V Estoniji je obstajala vodilna ekipa ljudi, ki si je upala zelo hitro po osamosvojitvi stopiti na pot radikalnih sprememb. Zaradi korenitih reform je Estonija postala prepoznavna, njenim reformam pa se posvečajo številne študije na svetovni ravni. V Sloveniji se politični akterji niso mogli odločiti, kakšna naj bo strateška lastniška struktura slovenskih podjetij, katere panoge so najbolj perspektivne ter kakšna je vloga državnih skladov v gospodarstvu. Mnogo ekonomistov je pred vstopom v EU opozarjalo, da se Slovenija že predolgo nahaja na prehodni razvojni stopnji, tik pred stopnjo razvoja, ki temelji na inovacijah, zato bi lahko vstop v EU vzela kot reformni mejnik, tako kot osamosvojitve pred dobrim desetletjem in pol, s tem pa naredila morda najpomembnejši korak v smeri trajnostnega razvoja. Učinki nekaterih izvršenih reform se v letopisu IMD za leto 2007 še niso odrazili, toda bolj zaskbljujoče je, da reformni konsenz ni bil v celoti dosežen. Zato v tolažbo ni odveč misel Thomasa Edisona: »Če bi storili vse, kar smo sposobni storiti, bi sami sebe dobesedno osupnili«.

LITERATURA

1. Antunovič Peter: NLB: kjer se prepirata dva, tretji dobiček ima. Finance, Ljubljana, 18.07.2006, str. 8-9.
2. Audretsch David B., Thurik Roy: Linking Entrepreneurship to growth. OECD Science, Technology and Industry Working Papers No 2. Paris : OECD Publishing, 2001. 34 str.
3. Bučar Maja: Odkrivanje tople vode po slovensko. Manager +, Ljubljana, 2005, 5, str. 13-15.
4. Chandler Mark, Rojaka Jekaterina, Vetlov Igor: Barriers to growth in the Baltics. Economic and Business Review, Ljubljana, 4(2002), 3/4, str. 207-225.
5. Chiaietta Andrej A.: Paradigma konkurenčnosti držav in analiza Slovenije po sistemih WEF in IMD za leto 2006. Delovni zvezek UMAR št. 7. Ljubljana : UMAR, 2007. 66 str.
6. Cotič Svetina Anja: Primerjava mednarodne konkurenčnosti Finske in Slovenije. Diplomsko delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2002. 55 str.
7. Damijan Jože P.: Reentering the Markets of the Former Yugoslavia. Mrak Mojmir, Rojec Matija, Silva-Jauregui Carlos, eds., Slovenia: from Yugoslavia to the European Union. Washington, D.C : The World Bank, 2004, str. 334-349.
8. Dmitrovič Tanja: Industrijska politika v državah srednje Evrope. Doktorska disertacija. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 1998. 255 str.
9. Domadenik Polona: Growth Prospects of Slovenia: Past, Present and Future. Economic and Business Review, Ljubljana, 4(2002), 3/4, str. 227-256.
10. Đerić Lilijana: Od drobiža do stotin milijonov evrov za naložbe. Delo FT, Ljubljana, 06.11.2006, str. 4-5.
11. Feldmanm Magnus, Sally Razeen: From the Soviet Union to the European Union: the political economy of Estonian trade policy reforms, 1991-2000. BOFIT Online No. 1. Helsinki : Bank of Finland, Institute for Economies in Transition, 2001. 34 str.
12. Garelli Stephane: Competitiveness of Nations: The fundamentals. The World Competitiveness Yearbook 2006. Lausanne : IMD, 2006, str. 607-618.
13. Hrvatin Aleksander: Gospodarska rast in inflacija. Diplomsko delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2004. 36 str.
14. Ivančič Angela: Zaposlovanje mladih v luči institucionalne ureditve trga delovne sile in organizacije izobraževalnega sistema. Ljubljana : Andragoški center Slovenije, 2007. 118 str.
15. Jaklič Andreja, Svetličič Marjan: Izhodna internacionalizacija in slovenske multinacionalke. Ljubljana : Fakulteta za družbene vede, 2005. 162 str.
16. Jaklič Marko: Menedžerji se bodo morali začeti ukvarjati z ljudmi. Delo FT, Ljubljana, 26.02.2007, str. 6-7.
17. Jaklič Marko: Gospodarijo ali vladajo?: zaslepljeni ob navideznem uspehu. Mladina, Ljubljana, 2007, 16, str. 30-31.
18. Jaklič Marko: Poslovno okolje podjetja. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2005. 353 str.
19. Jaklič Marko: Vloga vlade pri moderiranju globalno učeče se družbe. Naše gospodarstvo, Ljubljana, 51(2005a), 5/6, str. 19-27.

20. Jaklič Marko: Inovativnost in tehnološki razvoj kot glavni razvojni izziv Slovenije. Pogovori o prihodnosti Slovenije. Pogovor 7: Krepitev konkurenčnosti Slovenije v Evropski uniji. Ljubljana : Urad Predsednika Republike Slovenije, 2005b, str. 95-108.
21. Jaklič Marko: Osredotočanje v Sloveniji: inovativno in visokotehnološko podjetništvo. Pogovori o prihodnosti Slovenije. Pogovor 7: Krepitev konkurenčnosti Slovenije v Evropski uniji. Ljubljana : Urad Predsednika Republike Slovenije, 2005c, str. 89-94.
22. Jaklič et al.: Benchmarking držav: Primerjava konkurenčnosti Irske, Finske in Slovenije. Prašnikar Janez, ur., Primerjajmo se z najboljšimi. Ljubljana : Časnik Finance, 2002, str. 233-265.
23. Jazbec Boštjan, Damijan Jože P. : Prodaja tujcem v nacionalnem interesu?. Sobotna priloga Dela, Ljubljana, 16.02.2002, str. 15-16.
24. Jenko Miha: Debela gospodarska rast debeli tudi banke. Delo FT, Ljubljana, 11.06.2007, str. 23-25.
25. Jukić Marko: Primerjava procesa tranzicije med Estonijo in Slovenijo. Diplomsko delo. Ljubljana : Fakulteta za družbene vede, 2006. 79 str.
26. Kalvet Tarmo: ICT, Innovations and Innovation Policy: The case of Estonia. Working paper. Tallinn : Archimedes Foundation, 2001. 38 str.
27. Kattel Rainer, Kalvet Tarmo: Knowledge-based Economy and ICT-related Education in Estonia: Overview of the Current Situation and Challenges for the Educational System. Tallinn : PRAXIS Center for Policy Studies, 2006. 104 str.
28. Koch et al.: Open Method of Coordination Policy Mix Review Report: Country Report Estonia. Tallinn : Ministry of Economic Affairs and Communications. 17 str. [URL: http://www.mkm.ee/failid/p_3.2_OMC_Country_Report_Estonia.pdf], 2007.
29. Koivu Tuuli, Sutela Pekka: Financial Systems in Transition: Could Small Actually be Beautiful? An Empirical Case: Estonia. Eastern Economic Journal, New Rochelle, 31(2005), 2, str. 265-283.
30. Kovač Bogomir: Vlada z ekonomijo predvsem manipulira. Mladina, Ljubljana, 22.12.2007, str. 26.
31. Kovač Bogomir: Nekatero teoretske dileme razumevanja globalizacije in njeni izzivi za Strategijo razvoja Slovenije. IB revija, Ljubljana, 39(2005), 1/2, str. 88-100.
32. Krieger Mytelka Lynn: Competition, Innovation and Competitiveness in Developing Countries. Paris : Development Centre of the Organisation, 1999. 215 str.
33. Krugman Paul: Competitiveness : A Dangerous Obsession. Foreign Affairs, New York, 73(1994), 2, str. 28-44.
34. Krull Andre: ICT Infrastructure and E-readiness Assesment. Tallinn : PRAXIS Center for Policy Studies, 2003. 66 str.
35. Kučić Lenart J.: Inovacije ali kaj jih spodbuja. Delo FT, Ljubljana, 30.04.2007, str. 3.
36. Kurik et al.: Innovation in Estonian Enterprises 1998-2000. Tallinn : Foundation Enterprise Estonia, 2002. 100 str.
37. Landler Mark: Hot Technology for Chilly Streets in Estonia. The New York Times. [URL: http://www.nytimes.com/2005/12/13/technology/13skype.html?_r=1&oref=slogin#], 13.12.2005.

38. Lauritsin Marju: Social Contradictions Shadowing Estonia's "Success Story". *Demokratizatsiya*, Washington D.C., 11(2003), 4, str. 601-616.
39. Makovec Brenčič Maja: Soodvisnot cenovnih in necenovnih dejavnikov konkurenčnih prednosti podjetij v mednarodnem poslovanju. Doktorska disertacija. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2000. 244 str.
40. McArthur John W., Sachs Jeffrey D.: The Growth Competitiveness Index: Measuring Technological Advancement and the Stages of Development. *The Global Competitiveness Report 2001-2002*. New York: Oxford University Press for the World Economic Forum, 2002, str. 28-51.
41. Mencinger Jože: Počasno hitenje. *Bančni vestnik*, Ljubljana, 55(2006), 3, str. 1.
42. Mrkaić Mičo: O gospodarski prihodnosti Slovenije: gradivo za konvencijo o prihodnosti Slovenije. *Pogovori o prihodnosti Slovenije. Pogovor 4: Konkurenčnost Slovenije*. Ljubljana : Urad Predsednika Republike Slovenije, 2004, str. 122-144.
43. Mygind Niels: The Internationalization of the Baltic Economies. BRIE Working Paper 130. Berkeley : Berkeley Roundtable on the International Economy. [URL: <http://repositories.cdlib.org/brie/BRIEWP130>], 1998.
44. Olenko Katrin: Sustainability of the Estonian Macroeconomic Performance in the Light of the EU Membership. Working paper No. 41. 39 str. [URL: http://www.ssees.ucl.ac.uk/publications/working_papers/wp41.pdf], 02.10.2007.
45. Orazem Peter F., Vodopivec Milan: Do Market Pressures Induce Economic Efficiency? The Case of Slovenian Manufacturing, 1994-2001. *World Bank Policy Research Working Paper 3189*. Washington D.C. : World Bank, 2004. 35 str.
46. Özlem ÖZ: Assessing Porter's Framework for National Advantage: the case of Turkey. *Journal of Business Research*, New York, 55(2002), 6, str. 509-515.
47. Panagiotou R.A.: Estonia's success: prescription or legacy?. *Communist and Post-Communist Studies*, Oxford, 34(2001), 2, str. 261-277.
48. Petrin Tea: Ekonomska politika za konkurenčni preboj slovenskega gospodarstva: gradivo za pogovore o prihodnosti Slovenije. *Pogovori o prihodnosti Slovenije. Pogovor 4: Konkurenčnost Slovenije*. Ljubljana : Urad Predsednika Republike Slovenije, 2004, str. 77-87.
49. Plaskan Mojca: Analiza konkurenčnosti visokotehnoloških dejavnosti v Sloveniji in primerjava z Evropsko unijo. Magistrsko delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2005. 89 str., 8 str. pril.
50. Polanec Sašo: Kako je izpuhtel nacionalni interes v bančništvu. *Delo FT*, Ljubljana, 26.02.2007, str. 9.
51. Porter Michael E.: Building the Microeconomic Foundations of Prosperity: Findings from the Microeconomic Competitiveness Index. Cornelius Peter, Schwab Klaus, Porter Michael E., eds., *The Global Competitiveness Report 2002-2003*. New York : Oxford University Press, 2003, str. 23-46.
52. Porter Michael E.: *The Competitive Advantage of Nations*. New York : The Free Press, 1990. 855 str.
53. Porter Michael E.: *The Competitive Advantage of Nations*. *Harvard Business Review*, Boston, 68(1990a), 2, str. 73-93.

54. Potsma T., Hermes N.: Institutions, Corporate Governance and Corporate Governance Institutions: The case of Estonia. *Journal for East European Management Studies*, München, 8(2003), 1, str. 263-292.
55. Prašnikar et al: Inovacije in razvojnoraziskovalna dejavnost (RR) v državah tehnoloških sledilkah. Prašnikar Janez, ur., *Razvojnoraziskovalna dejavnost ter inovacije, konkurenčnost in družbena odgovornost podjetij*. Ljubljana : Časnik Finance, 2004, str. 17-44.
56. Rajasalu et al: Understanding Estonian Reforms to Capitalist Market: an Economics Narrative. Tallinn : Estonian Institute of Economics at Tallinn Technical University, 2003. 95 str.
57. Ratso Signe: Miracle of Estonia: Entrepreneurship and Competitiveness Policy in Estonia. Prispevek na konferenci: After Fifteen Years of Market Reforms in Transition Economies: New Challenges and Perspectives for the Industrial Sector. Geneva : UNECE Palais des Nations, 2005. 15 str.
58. Rebernik Miroslav, Tominc Polona, Pušnik Ksenja: Počasne spremembe podjetniške stvarnosti: GEM Slovenija 2006. Maribor : Ekonomsko-poslovna fakulteta, 2007. 137 str.
59. Redek Tjaša: Razvoj teorije gospodarske rasti. Magistrsko delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2001. 166 str.
60. Reiljan Ele: Reasons for De-internationalization: an Analysis of Estonian Manufacturing Companies. Hannula Helena, Radosevic Slavo, Von Tunzelmann Nick, ed., *Estonia, the New EU Economy: Building a Baltic Miracle?* Tartu : Tartu University Press, 2004, str. 229-257.
61. Repe Božo: Binderjeva napoved. Sobotna priloga Dela, Ljubljana, 02.06.2001, str. 8-10.
62. Senjur Marjan: Ob 5-odstotni gospodarski rasti v Sloveniji ne bi smeli več imeti proračunskega primanjkljaja. Delo FT, Ljubljana, 03.01.2007, str. 8-9.
63. Silva-Jauregui Carlos: Macroeconomic Stabilization and Sustainable Growth. Mrak Mojmir, Rojec Matija, Silva-Jauregui Carlos, ed., *Slovenia: from Yugoslavia to the European Union*. Washington, D.C : The World Bank, 2004, str. 115-131.
64. Sörg Mart: Reformation of Estonian Banking Sector. Diskussionpapier 2. Greifswald : Ernst-Moritz-Arndt-University, 2003. 23 str.
65. Stanovnik Peter: Prihod Nokie bi izboljšal imidž Slovenije. Sobotna priloga Dela, Ljubljana, 19.05.2007, str. 4-6.
66. Stanovnik Peter, Kovačič Art: Konkurenčnost slovenskega gospodarstva in dolgoročni razvojni dejavniki. Ljubljana : Inštitut za ekonomska raziskovanja, 2005. 207 str.
67. Stanovnik Peter, Kavaš Damjan: Ekonomika tehnoloških sprememb. Ljubljana : Inštitut za ekonomska raziskovanja, 2004. 185 str.
68. Stare Metka, Kmet Rotija, Bučar Maja: Slovenia- on the way to the Information Society. Ljubljana : Urad RS za makroekonomske analize in razvoj, 2004. 213 str.
69. Sutela Pekka: Combining the incompatibles: fixed exchange rate, liberalisation and financial development in Estonia. BOFIT Online No. 8. Helsinki : Bank of Finland, Institute for Economics in Transition, 2002. 19 str.
70. Svejnar Jan: Firms and Competitiveness in Central Europe: Accomplishments and Challenges. *Economic and Business Review*, Ljubljana, 2(2000), 1, str. 5-28.

71. Svetličič Marjan: Male države v krempljih ali na krilih globalizacije? IB revija, Ljubljana, 39(2005), 1/2, str. 68-78.
72. Svetličič Marjan: Sodobni trendi in izzivi globalizacije. Tkačik Boris, Urbas Marina, ur., Statistično spremljanje pojavov globalizacije in storitev-izzivi in nujnost. Ljubljana : Statistični urad RS, 2004, str. 13-27.
73. Štiblar Franjo: Nujen je strateški razmislek o našem bančništvu, identiteti in interesu. Sobotna priloga Dela, Ljubljana, 22.01.2005, str. 16-17.
74. Šušteršič Janez: Tranzicija kot politično gospodarski cikel: (post mortem analiza). Ljubljana : Fakulteta za družbene vede, 2003. 270 str.
75. Tajnikar Maks: Zajec tiči v grmu investicij. Sobotna priloga Dela, Ljubljana, 11.08.2007, str. 10-11.
76. Tiits Marek, Kattel Rainer, Kalvet Tarmo: Made in Estonia. Tartu : Balti Uuringute Instituut, 2005. 95 str.
77. Tiits et al.: Competitiveness and Future Outlooks of the Estonian Economy: R&D and Innovation Policy Review. Tallinn : Research and Development Council, 2003. 72 str.
78. Vanags Alf, Hansen Morten: The Private Sector in Higher Education in the Baltic States and Belarus: Permanent Feature or Transition Phenomenon?. Prague : Center for Economic Research and Graduate Education and the Economics Institute. 22 str. [URL: http://www.cerge-ei.cz/pdf/gdn/RRCIV_86_summary.pdf], 2005.
79. Vanasaun Ivo: Experience of Flat Income Tax – the Estonian Case. IB revija, Ljubljana, 40(2006), 1/2, str. 101-106.
80. Vensel Vello: Razvoj finančnega sistema v Estoniji. Bančni vestnik, Ljubljana, 51(2002), 7/8, str. 41-49.

VIRI

1. Adult Education and Lifelong Learning in Estonia. [URL: http://www.andras.ee/client/default.asp?wa_id=836], 12.10.2007.
2. Annual Report: Bank of Estonia 2005. Tallinn : Bank of Estonia, 2006. 113 str.
3. Bank of Estonia. [URL: <http://eestipank.info/frontpage/en/>], 22.08.2007.
4. E-government. [URL: http://www.vm.ee/estonia/kat_175/pea_175/2972.html], 18.10.2007.
5. Ekonomsko ogledalo. Ljubljana : UMAR, julij 2007, 20 str., 21 str. pril.
6. Estonian Institute: Estonica. [URL: <http://www.estonica.org/index.html>], 22.08.2007.
7. Estonian Rail. [URL: <http://ec.europa.eu/transport/rail/countries/ee/doc/erail7-estonia-sum.pdf>], 15.10.2007.
8. European Competitiveness Report 2001. Luxembourg : Office for Official Publications of the European Communities, 2001. 142 str.
9. European Innovation Scoreboard 2006. B.k. : European Commission, 2006. 46 str.
10. Eurostat. [URL: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page?_pageid=1090,30070682,1090_33076576&_dad=portal&_schema=PORTAL], 18.10.2007.
11. Financial Stability Review November 2006. Tallinn : Bank of Estonia, 2006. 84 str.

12. Higher Education and Research Institutions. [URL: <http://www.smartestonia.ee/index.php?page=239>], 10.10.2007.
13. Higher Education System: Financial Support. [URL: <http://www.smartestonia.ee/index.php?page=235>], 12.10.2007.
14. IMF Country Report No. 06/419. Washington : IMF, 2006. 46 str.
15. IMF Survey. IMF, Washington, 30(2001), 18, str. 293-308.
16. Invest in Estonia. [URL: <http://www.investinestonia.com/index.php?option=displaypage&Itemid=76&op=page&SubMenu=>], 10.10.2007.
17. Investment Climate Statement. [URL: <http://www.state.gov/e/eeb/ifd/2007/80700.htm>], 28.09.2007.
18. Kakovost v visokem šolstvu: poročilo Nacionalne komisije za kvaliteto visokega šolstva 2006. Maribor : Nacionalna komisija za kvaliteto visokega šolstva, 2007. 303 str.
19. Key Data on Education in Europe 2005. Luxembourg : Office for Official Publications of the European Communities, 2005. 332 str.
20. Knowledge Based Estonia 2007-2013: Estonian Research and Development Innovation Strategy 2007-2013. Tartu : Estonian Ministry of Education and Research, 2007. 51 str.
21. Knowledge Based Estonia 2002-2006: Estonian Research and Development Strategy 2002-2006. Tallinn : Research and Development Council, 2002. 32 str.
22. OECD Review of Foreign Direct Investment: Estonia. Paris : OECD, 2001. 95 str.
23. Podatki za bančni sektor v Sloveniji. Združenje bank Slovenije. [URL: http://www.zbs-giz.si/slo/bancni_sektor/total_assets.htm], 22.08.2007.
24. Poročilo o razvoju 2007. Ljubljana : UMAR, 2007. 226 str.
25. Poročilo o razvoju 2006. Ljubljana : UMAR, 2006. 66 str.
26. Poročilo o razvoju 2005. Ljubljana : UMAR, 2005. 171 str.
27. Program vlade RS za spodbujanje tujih neposrednih investicij za obdobje 2005-2009. Ljubljana : Ministrstvo za gospodarstvo, 2005. 13 str.
28. Resolucija o nacionalnem programu visokega šolstva RS 2006-2010. 44 str. [URL: http://www.mvzt.gov.si/fileadmin/mvzt.gov.si/pageuploads/pdf/visoko_solstvo/RNPVS.pdf], 02.10.2007.
29. Strategija e-uprave RS za obdobje od leta 2006 do leta 2010 – SEP-2010. Ljubljana : Ministrstvo za javno upravo, 2006. 34 str.
30. The Global Competitiveness Report 2005-2006. World Economic Forum. Oxford : Oxford University Press, 2005. 624 str.
31. The Global Competitiveness Report 1998. Geneva : World Economic Forum, 1998. 319 str.
32. The World Competitiveness Yearbook 2007. Lausanne : IMD, 2007. 519 str.
33. The World Competitiveness Yearbook 2006. Lausanne : IMD, 2006. 541 str.
34. Transition Report 2006. Finance in Transition. London : EBRD, 2006. 204 str.
35. Transition Report 2005. Business in Transition. London : EBRD, 2005. 208 str.
36. Transition Report Update 2007. London : EBRD, 2007. 71 str.
37. UNCTAD World Investment Report 2006. Country Fact sheet: Estonia, Slovenia. [URL: www.unctad.org/wir], 26.09.2007.

PRILOGI

PRILOGA 1

Tabela 1: Dejavniki konkurenčnosti Estonije in Slovenije po IMD v letu 2007

	Uvrstitev v letu 2007	
	Estonija	Slovenija
Uspešnost gospodarstva	9	24
1. Domače gospodarstvo	4	24
2. Mednarodna trgovina	11	21
3. Mednarodne investicije	26	50
4. Zaposlenost	11	28
5. Cene	24	2
Učinkovitost vlade	13	43
6. Javne finance	6	17
7. Fiskalna politika	23	47
8. Institucionalni okvir	14	35
9. Poslovna zakonodaja	13	51
10. Družbeni okvir	21	31
Učinkovitost podjetij	24	43
11. Produktivnost in učinkovitost	29	33
12. Trg dela	34	42
13. Financiranje	22	43
14. Prakse upravljanja	23	37
15. Naravnosti in vrednote	20	51
Infrastruktura	31	33
16. Osnovna infrastruktura	29	32
17. Tehnološka infrastruktura	24	33
18. Znanstvena infrastruktura	37	33
19. Zdravje in okolje	43	34
20. Izobraževanje	23	26

Vir: The World Competitiveness Yearbook 2007, 2007, str. 118-121, 236-239.

PRILOGA 2

Tabela 2: Kazalniki indeksa tranzicije za Estonijo in Slovenijo v letu 2006

	Estonija	Slovenija
Prebivalstvo (v mio)	1.3	2.0
Delež privatnega sektorja (% BDP)	80	65
Privatizacija malih podjetij	4	3
Privatizacija velikih podjetij	4+	4+
Upravljanje in reforma podjetniškega sektorja	4-	3
Liberalizacija cen	4+	4
Sistem deviznega tečaja in liberalizacija trgovine	4+	4+
Politika konkurence	4-	3-
Reforma bančnega sektorja	4	3+
Reforma nebančnih finančnih inštitucij	4-	3-
Infrastrukturna reforma	3+	3

Vir: Transition Report 2006, 2006, str. 4.