

UNIVERZA V LJUBLJANI  
EKONOMSKA FAKULTETA

**DIPLOMSKO DELO**

PRISPEVEK JOAN ROBINSON IN EDITH PENROSE  
K EKONOMSKI TEORIJI

Ljubljana, januar 2008

SABINA STROJAN

## IZJAVA

Študentka \_\_\_\_\_ izjavljam, da sem avtorica tega diplomskega dela, ki sem ga napisala pod mentorstvom \_\_\_\_\_, in dovolim objavo diplomskega dela na fakultetnih spletnih straneh.

V Ljubljani, dne \_\_\_\_\_

Podpis: \_\_\_\_\_

## KAZALO

<b>UVOD</b> .....	<b>1</b>
<b>1. ŽENSKES V ZNANOSTI</b> .....	<b>3</b>
<b>2. JOAN ROBINSON (1903–1983)</b> .....	<b>4</b>
2.1. Keynesianski pogled na ekonomijo.....	5
2.2. Teorija nepopolne konkurence.....	8
2.2.1. Ravnotežje na monopolnem trgu.....	11
2.3. Teorija kapitala.....	12
2.3.1. Akumulacija in tehnične spremembe.....	14
2.4. Teorija ekonomske rasti.....	15
<b>3. EDITH TILTON PENROSE (1914–1996)</b> .....	<b>18</b>
3.1. Prispevek in vpliv Edith Penrose.....	20
3.1.1. Penrosejeva in neoklasična teorija.....	21
3.2. Penrosiansko podjetje in trg.....	22
3.2.1. Rast podjetja.....	23
3.2.2. Konkurenca.....	24
3.2.3. Vloga prevzemov in združevanj.....	25
3.2.4. Vertikalna integracija.....	26
3.2.5. Teorija rasti transnacionalnega podjetja.....	27
3.2.6. Pomen inovacij za podjetje.....	28
3.3. Hercules Powder Company.....	30
3.3.2. Rast Herculesa.....	32
3.3.3. Hercules po Edith Penrose.....	33
<b>4. SKLEP</b> .....	<b>34</b>
<b>LITERATURA</b> .....	<b>37</b>
<b>VIRI</b> .....	<b>38</b>



## UVOD

Pri študiju ekonomije se večinoma srečujemo le z moškimi ekonomisti, žensk skorajda ne omenjamo. To je bil povod za diplomsko delo, v katerem sem se osredotočila na prispevek dveh žensk v ekonomiji. Natančnejši vpogled v zgodovino ekonomske znanosti nam razkrije, da so bile – in so še vedno – tudi na tem področju ženske zelo aktivne, tako kot v kateri koli drugi znanstveni veji. Mnoge med njimi so stopale v korak z moškimi kolegi ali bile celo bolj drzne pri zagovarjanju svojih stališč in uveljavljanju svojih idej, samostojno, brez potrebe po odobritvi s strani moških.

Ekonomija je bila v preteklosti močno povezana s sociologijo in drugimi podobnimi disciplinami, zato moramo biti pri razčlenjevanju preteklosti pozorni na samo definicijo ekonomije in na to, katere ženske so pomembno prispevale k njenemu razvoju. Pisanje ženskih ekonomistk se izredno razlikuje po tematiki, seveda so več pozornosti posvečale ženskim vprašanjem. Na začetku prejšnjega stoletja so se ukvarjale z potrošnjo na področju domače ekonomije in področju kmetijstva. Priscilla Wakefield je v 18. stoletju uperila kritiko na delo Bogastvo narodov avtorja Adama Smitha. Grajala ga je zaradi nezadostne vključenosti žensk v ekonomsko sfero. Ignoranca ženskih prispevkov se je nadaljevala tudi v delih Davida Ricarda in T. R. Malthusa, nihče namreč ni omenjal žensk. V nasprotju z njima pa jim je nekaj pozornosti namenil Jean-Baptiste Say v patriarhalni analizi družbene vloge žensk. V obdobju klasične ekonomije je bila ena izmed njih Frances Wright, vodilna v utopičnih ameriških državah, družbena reformistka z odkritimi pogledi na religijo, zakon in izobraževanje.

Vse od Amerike, Francije, Nemčije, Velike Britanije, Rusije pa do Japonske so se ženske oglašale s svojimi razpravami o ženskih pravicah. Američanka Virginia Penny (r. 1826) je v prvi polovici devetnajstega stoletja med drugim obravnavala lastniške pravice poročenih žensk, človeški kapital, revščino žensk v primerjavi z moškimi, zaposlovanje žensk, razlike v plačilu glede na spol. Kanadčanka Margaret Reid (1896–1991) je bila pionirka na področju raziskav o potrošniškem in gospodinjskem obnašanju, naredila je prve korake v merjenju trajnega dohodka, ogromno je prispevala k statistični analizi povpraševanja določene tržne niše. Izpostavila je tudi vprašanje ekonomske učinkovitosti pri razporeditvi časa in drugih sredstev znotraj gospodinjstva (Dimand, 2000, str. xxi). Omeniti velja tudi Rose Director Friedman (r. 1911), ki je bila poleg Dorothy Brady (1903–1977) in Margaret Reid vpletena v empirične študije, na katerih temeljijo povojne teorije potrošnje, anticipirala je relativnostno hipotezo dohodka, na kateri temeljita hipoteza permanentnega dohodka njenega moža Milтона Friedmana ter teorija življenjskega cikla Franca Modiglianija.

Na področju ekonomske znanosti so se ženske ukvarjale predvsem s temo marksizma, kjer je s svojimi deli pomembno prispevala Rosa Luxemburg (1871–1919), na področju razdelitve dohodka in izobraževalne politike pa je znatno prispevala Mary Jean Bowman (r. 1908). Elisabeth Caroline Van Dorp (1872–1945) se je dotaknila menjalne politike, mednarodno trgovino je proučevala Marion Crawford Samuelson (1916–1978), monetarno ekonomijo Anna Schwartz (r. 1915), javne finance Ursula Hicks (1896–1985), razvoj Elizabeth Boody Schumpeter (1898–1953) in Barbara Ward (1914–1981). Na področju institucionalne ekonomije je bila v ospredju Charlotte Perkins Gilman (1860–1935), z zgodovino ekonomske misli pa se je ukvarjala Marian Bowley (r. 1911) (Dimand, 2000, str. xxiii). V diplomskem delu sem se med vsemi ekonomistkami osredotočila predvsem na dve, ki sta s svojim delom izjemno veliko doprinesli na različnih področjih ekonomske znanosti. To sta Joan Robinson

(1903–1983) in Edith Penrose (1914–1996). Prva je bila ena od začetnic teorije nepopolne konkurence, ukvarjala se je še s teorijo kapitala in teorijo ekonomske rasti, medtem ko je slednja razvijala predvsem teorijo podjetja.

Diplomsko delo sem razdelila na tri dele. V prvem delu na kratko predstavim zgodovino ženskega vključevanja v znanost ter sprejemanje njihovega dela v znanstvenih institucijah kot enakovredno delu moških znanstvenikov.

V drugem delu je predstavljena Joan Robinson. V okviru drugega dela je najprej predstavljena keynesianska teorija, ki je prevladovala v času Joan Robinson in v okvir katere uvrščamo tudi njeno delo. Keynes ni podal konkretnega modela rasti ter je s svojo teorijo agregatnega povpraševanja gospodarstvu pokazal, kako naj se premakne v kratkoročno ravnotežje.

Robinsonova je bila ena od začetnic teorije nepopolne konkurence, ki jo predstavim v drugem poglavju. Teorija nepopolne konkurence je eden izmed njenih najpomembnejših prispevkov k ekonomski znanosti, saj opušča pred tem veljavne predpostavke popolne konkurence. V realnem svetu so prevladovali nepopolni trgi, z velikimi podjetji in omejenim vstopom v panogo. Joan Robinson je v svoji teoriji pokazala, da se podjetja soočajo s padajočo krivuljo povpraševanja in tako tudi padajočo krivuljo mejnih prihodkov. Maksimalne dobičke pa podjetja po njeni predpostavki zaslužijo pri ravni proizvoda, ko je mejni prihodek enak mejnim stroškom, cena pa nad mejnimi stroški. Tako je našla razlago za delovanje podjetij pod svojimi zmoglostmi v času depresije, kot pa da bi se zaprla, kakor je predvidevala teorija popolne konkurence.

V tretjem poglavju podam prispevek Robinsonove na področju kapitalne revolucije, zaključim pa z njenim modelom ekonomske rasti. Robinsonova je poskušala najti uravnoteženo dolgoročno stopnjo rasti.

Tretji del je namenjen Edith Penrose. Po opisu njenega življenja in nestrinjanju z neoklasično teorijo se preusmerim na njeno najpomembnejše delo, *The Theory of the Growth of the Firm* (1959). V njem predstavi svojo teorijo podjetja, ki je aplikativna v realnem svetu. Podjetje je opredelila kot administrativno enoto z omejitvami, ki pa jih podjetje lahko razširi skozi čas. Penrosejeva je velik pomen pripisovala diverzifikaciji podjetja na različna področja. Kot oblike diverzifikacije je smatrala vertikalno integracijo podjetja, prevzeme in združevanja. V okviru penrosianskega pogleda na podjetje predstavim še, kakšno vlogo je pripisovala konkurenci in kako je obravnavala transnacionalna podjetja. To drugo poglavje tretjega dela zaključim z njenim pogledom na inovacije, ki jim je pripisovala odločilno vlogo pri nadaljnji uspešnosti poslovanja podjetja.

Zadnje poglavje pa sem namenila predstavitvi ameriškega podjetja Hercules Powder Company, ki ga je Penrosejeva podrobno analizirala, preden se je lotila svojega najpomembnejšega dela (*The Theory of the Growth of the Firm*). Ta praktični primer ji je pomagal razviti nekatere argumente, ki jih je predstavila v omenjeni knjigi, pomagal pa je tudi pri razumevanju argumentov, ki jih je že prej postavila v praksi.

## 1. ŽENSKÉ V ZNANOSTI

Vključevanje žensk v družbene dejavnosti in nastanek ženskih organizacij, ki so začele boj za emancipacijo, je bilo znano pod skupnim imenom »feminizem«. Pojem feminizem se je pojavil šele v spisu iz leta 1901. Skovali so ga malo pred tem v Franciji, v 20. stoletju pa se je razširil po vsem svetu. Njegov pomen so poznali že v 19. stoletju in je opredeljeval »pravico žensk, da same opredelijo svoj položaj v družbi, tako zavoljo osebnostnega razvoja kakor tudi spodbujanja skupnega blagra« (Bock, 2004, str. 135). Vendar pa je bil feminizem precej raznolik in nikoli ni deloval kot enotno gibanje. Žensko gibanje ni nastalo kot neko organizirano ali celo množično gibanje. Liberalni feminizem na primer zagovarja enakopravnost spolov in stališče, da se ljudje rodimo različni, a enakopravni, in da moramo imeti v življenju enake možnosti. Na splošno se feminizem ukvarja z načinom, kako se o ženskah javno govori, in z razmerjem med ženskami in moškimi. Feminizem nas uči, da moramo ljudi gledati predvsem kot človeška bitja, in nas osvešča o primerih žaljivega odnosa do soljudi. Cilj ženskega gibanja je bil osvoboditev izpod spolno določene podrejenosti ter odstranitev omejitev, ki sta jih ženskam postavljala »tradicija in pravo« (Bock, 2004, str. 184). Feministična teorija je hotela povečati vidnost in legitimnost žensk kot političnih subjektov. Prva ženska društva niso imela nikakršnih političnih ciljev, govor je bil vseskozi o pomoči ženskam pri izobraževanju, plačanemu delu in reformi civilnega prava.

Vloga žensk v znanosti je neposredno ali posredno povezana s položajem žensk v družbi in zlasti s prevladujočim tipom odnosov med spoloma. V racionalni sodobni družbi je obstajal kulturni dualizem, po katerem so ženske povezovali s čustvi, moške pa z razumom. Ženske so tako veljale za čustvene, moški pa za racionalne, kar se je in se tudi danes kaže na področju znanosti. Dejstvo je, da ženske v znanosti obstajajo, odkar obstaja znanost. Že od začetka zahodnega mišljenja je razširjeno prepričanje, da je razmišljanje izključno moška vrlina in »ne more se spregledati, da so znanstveniki sami imeli zadržke in predsodke do vstopa žensk v znanstveno in univerzitetno izobraževanje, do njihovega zaposlovanja v znanosti, njihovega poklicnega izobraževanja ter prevzemanja organizacijskih vodstvenih funkcij v znanstvenih institucijah in organizacijah« (Kirn, 2000, str. 219). Uspeh žensk je v veliki meri odvisen od sprejemanja moških norm, kar v znanstvenih ustanovah predstavlja kulturne in institucionalne prepreke za žensko akademsko priznanje in napredovanje (Kuhar et al, 2005/06, str. 4).

Premiki v smeri izenačevanja položaja spolov na področju znanosti so se začeli, ko se je pojavilo zadostno število žensk, ki so smele vstopiti v univerzitetno izobraževanje in raziskovalno dejavnost. Vstop na univerze jim je bil v Evropi dovoljen v drugi polovici 19. stoletja. Neenakopravnost v znanosti lahko pomeni celo oviro pri razvoju znanosti, ker ženske ne morejo uveljaviti in razviti svojih potencialov, kot bi jih lahko. Večja angažiranost žensk prispeva k spremembi obstoječih teorij, načinu mišljenja v družboslovju, vlogi znanosti in tehnologije. Prva ženska, ki je bila za svoje dosežke v znanosti, in sicer iz kemije (leta 1911) in fizike (leta 1903), poplačana z Nobelovo nagrado, je Marie Curie. Nobelove nagrade so bile ženskam podeljene tudi na področju fiziologije in medicine (Lindi B. Buck leta 2004), zanimivo pa je, da v ekonomiji še nobena ni bila deležna te časti. Še najbližje Nobelovi nagradi je bila prav Joan Robinson, vendar je bil razlog, da je ni dobila, prav v tem, da je kritizirala neoklasično teorijo.

## 2. JOAN ROBINSON (1903–1983)

Joan Violet Maurice se je rodila leta 1903 v Surreyju (Anglija), v zelo izobraženi in uspešni družini iz višjega srednjega razreda. Njen ded po očetu, F. D. Maurice, je bil vpleten v gibanje za boljše pogoje pri izobraževanju žensk v Angliji leta 1848. Njena mati Helen Marsh je bila hčerka Jane Perceval Marsh, bolničarke in ustanoviteljice »Alexandra Hospital for Children with Hip Disease«, in Fredericka Howarda Marsha, profesorja kirurgije in rektorja univerze Downing v Cambridgeu.

Joan Violet Maurice je pokazala veliko nadarjenosti za študij, kar ji je odprlo vrata v prestižno šolo za dekleta Sv. Pavla. Leta 1921 je dobila štipendijo za fakulteto Girton v Cambridgeu. Vse to ji je uspelo, čeprav je bilo za tisti čas za dekleta nenavadno, da so se vključila v univerzitetno izobraževanje. Diplomirala je šele leta 1948, ko so pravico do diplome dobile tudi ženske. Ekonomsko fakulteto, diplomantka katere je bila Joan, so obiskovali tudi A. C. Pigou, J. M. Keynes, G. Shove, D. H. Robertson, C. Guillebaud, W. Layton in A. Robinson. Teoretično poučevanje ekonomije v Cambridgeu je bilo v tem času pod vplivom idej Marshalla (Dimand, 2000, str. 362).

Joan Maurice se je leta 1926 poročila z Austinom Robinsonom. Z njim je sprva živela v Indiji, kjer se je vključila v gibanje za podporo indijskim državam proti ekonomskim pravicam angleške vlade, njen mož pa je poučeval maharadžo indijske države Gwailor. V tem obdobju se je soočila z nerazvitim svetom, kar je ostalo v njeni podzavesti in je vplivalo na njeno nadaljnje pisanje in poučevanje. Zakonca Robinson sta se leta 1928 vrnila v Cambridge, v svet aktivnega teoretičnega opazovanja, intelektualnega pisanja in poučevanja. Po vrnitvi v Cambridge je Joan spoznala Richarda Kahna. Njuno sodelovanje je zabeleženo v tisočih pismih, ki mu jih je Joan Robinson poslala med letoma 1930 in 1981, njegovih pisem njej pa je ohranjenih le petdeset. Tudi v predgovoru svoje knjige iz leta 1933, *The Economics of Imperfect Competition*, je zapisala, da je bila deležna stalne pomoči R. F. Kahna (Marcuzzo, 2003, str. 547). Poleg Kahna pa je na razvoj njenega mišljenja vplival tudi Piero Sraffa.

Leta 1930 je bila ena izmed petih članov neformalne debatne skupine, znane kot »Circus«, ki je razpravljala o idejah Keynesa, predstavljenih v njegovem delu z naslovom *Treatise on Money*. Od leta 1940 je študirala Marxa, še pred tem pa povečevala Kaleckijev pristop k učinkovitemu povpraševanju. V poznih štiridesetih letih prejšnjega stoletja si je prizadevala razširiti Keynesovo analizo na dolgi rok. Do zgodnjih petdesetih let dvajsetega stoletja je zavrnila Marshalliansko metodologijo in postala goreča kritičarka neoklasične teorije (Marcuzzo, 2003, str. 545). Aktivna je bila vse do svojega šestdesetega leta, ko je objavila še eseje z naslovom *Essays in the Theory of Economic Growth* in svojo filozofsko razpravo o ekonomiji, *Economic Philosophy*. Nobelove nagrade za ekonomijo domnevno ni dobila zaradi spola, politične usmerjenosti, še v največji meri pa zaradi neizprosne kritike neoklasične ortodoksije, v kateri je šla celo tako daleč, da je zavrnila svoje znano zgodnje delo, *The Economics of Imperfect Competition* (Hay, 2007, str. 399).

Joan Robinson je ena izmed najbolj znanih ekonomistk dvajsetega stoletja. Njeno ime je povezano s tremi revolucijami v ekonomski teoriji, ki so se odvijale v Cambridgeu med letoma 1930 in 1960. Med te revolucije uvrščamo teorijo nepopolne konkurence, teorijo učinkovitega povpraševanja in kritiko mejne teorije kapitala. Je ena od začetnic teorije nepopolne konkurence. Ko se je seznanila s Keynesovo *Splošno teorijo*, pa se je preusmerila v makroekonomske vode, ukvarjala se je s težavami merjenja in akumulacije kapitala, ravnotežjem na dolgi rok in se v okviru tega dotaknila tudi problema gospodarske rasti.



Pooseblja cambriško šolo in je ena glavnih predstavnic keynesianske in postkeynesianske šole. Pri svojem aktivnem delovanju na vseh omenjenih področjih je tesno sodelovala z Richardom Kahnom, Johnom Maynardom Keynesom ter Pierom Sraffo.

## 2.1. Keynesianski pogled na ekonomijo

Keynesiansko revolucijo je Joan Robinson interpretirala kot priznanje zgodovinske posebnosti kapitalističnega podjetniškega sistema. Iz tega je sledilo spoznanje, da je ekonomsko življenje v tem sistemu rezultat odločitev posameznikov, ki temeljijo na dogovoru in domnevanju oziroma ugibanju. Keynesovo delo *The General Theory of Employment, Interest and Money* (1936) je ponudilo alternativno makroekonomsko teorijo za analizo ukrepov ekonomske politike. Revolucija je potekala v smislu predstavitve dveh novih konceptov: agregatnega povpraševanja in agregatne ponudbe. Keynesianski pristop je temeljil na nefleksibilnih cenah in plačah, kar je pomenilo naraščajočo krivuljo agregatne ponudbe. Pred tem, v klasičnem pogledu, so veljale prilagodljive cene in navpična agregatna krivulja ponudbe (Samuelson, Nordhaus, 2002, str. 624). Keynesianska teorija sodi med povpraševalno zasnovane teorije rasti. Osnovana je na predpostavki neizkoriščenih proizvodnih zmogljivosti, kar pomeni, da je agregatno povpraševanje funkcija obsega izkoriščenosti proizvodnih kapacitet in ravni ekonomske aktivnosti (Senjur, 2002, str. 98). Povpraševanje tako lahko pomembno vpliva na raven ekonomske aktivnosti. Spremembe agregatnega povpraševanja imajo kratkoročno lahko močan učinek na splošno raven proizvoda in zaposlenosti (Samuelson, Nordhaus, 2002, str. 432).

Keynesianska teorija rasti je osnovana na dveh ključnih predpostavkah (Senjur, 2002, str. 100):

1. Neizkoriščene proizvodne zmogljivosti so razlog za razlikovanje dejanske od potencialne (možne) stopnje rasti. Razlikuje med zmogljivostmi proizvodnje in dejansko proizvodnjo.
2. Agregatno povpraševanje je ena izmed najpomembnejših komponent gospodarske rasti. Sestavljeno je iz osebne porabe (C), javne porabe (G), investicij (I) in neto izvoza (NX).

Keynesova statična teorija ravnotežja pa ni ponudila instrumentarija, s katerim bi bila omogočena dolgoročna analiza procesa vzpostavljanja ravnotežja. Razlog je v neupoštevanju rasti proizvodnih zmogljivosti (kapitala) in prebivalstva (dela) v času. Keynes se je ukvarjal z vprašanjem, kako agregatno ravnotežje doseči, ni pa ga zanimalo, kako ga ohraniti (Knez, 2005, str. 7).

Robinsonova je prevzela Keynesovo stališče, da je prihodnost neznanka, zato je strogo racionalno obnašanje nemogoče, velik del ekonomskega življenja pa je upravljan na osnovi sprejetih konvencij. Keynes je sodobno kapitalistično ekonomijo obravnaval kot monetarno ekonomijo: tako je ločil med realnimi in monetarnimi sektorji. Monetarna ekonomija je po njegovem mnenju osnovana na specifičnih pravilih in institucijah, ki zahtevajo celovito analizo produkcije in denarja, pri čemer je denar nekaj več kot zgolj posrednik menjave. Denar obstaja tudi kot zaloga premoženja v produkciji in ravno obstoj denarja naj bi bil razlog za prirojene oziroma naravne negotovosti v tem tipu ekonomije.

Pred velikim gospodarskim zlomom leta 1929 je na ekonomskem področju v angleško govorečem svetu dominiral Alfred Marshall. Njegova doktrina je govorila v prid teoriji *laissez faire*, saj bi vladna intervencija v ekonomsko življenje, četudi dobronamerna, naredila več škode kot koristi. Zaupal je v naravno tendenco ravnotežja v svobodni tržni ekonomiji pri ravni realnih plač, ki so skladne s polno zaposlenostjo razpoložljive delovne sile. Alfred Marshall je verjel tudi v koristi, ki jih prinese prosta trgovina, zagovarjal je zlati standard in zdrave finance. Ta njegov nabor idej je bil vir številnih argumentov v tridesetih letih dvajsetega stoletja. Pojavila se je celo ideja, da neprostovoljna nezaposlenost ne more obstajati, saj vsak posameznik lahko kadar koli dobi zaposlitev, če svoje storitve ponudi za najmanjšo mezdo. Velika debata je bila prekinjena leta 1939 zaradi vojne, argumenti Keynesa pa so postopoma začeli prevladovati nad ortodoksno teorijo. »Keynesianska revolucija se je začela s spodbijanjem takratne ortodoksne teorije, da je znižanje plač najboljši način za povečanje zaposlenosti. Keynes je dokazoval, da bo splošno znižanje plač bolj ali manj proporcionalno znižalo raven cen, dvig bremena obveznosti pa preprečuje investiranje in zvišuje brezposelnost« (Robinson, 1980, str. 35). Dolgoročno obdobje visoke zaposlenosti in visokih dobičkov naj bi po Keynesovi teoriji vodili v nenehno rast cen, ni pa povedal, kaj bi bilo treba storiti, da temu ne bi bilo tako. »Dvig cen vodi do povpraševanja po kompenzacijskem dvigu plač in vsak dvig plač vodi do ponovnega dviga cen« (Robinson, 1980, str. 35).

Keynes je v svojem prizadevanju, da bi razumel vzroke nezaposlenosti, znova uvedel koncept kapitalizma kot poseben ekonomski sistem, ki je nastajal skozi zgodovino. Opazil je, da vsebuje bistveno pomanjkljivost, ki se kaže v prirojeni nestabilnosti in kronično vgrajeni nepravilnosti pri uporabi vseh potencialnih virov. Keynesianci so poudarjali, da je ravnotežni output lahko pod potencialnim in da je lahko velik del delovne sile neprostovoljno brezposelne. Razlog tiči v neprilagodljivosti plač in cen, saj ni ekonomskega mehanizma, ki bi gospodarstvo ponovno vrnilo v ravnotežje, k polni zaposlenosti. Drugo rešitev za spodbujanje gospodarstva, za ohranjanje visokega outputa in zaposlenosti, pa je Keynes videl v denarni in proračunski politiki, in sicer s sprejetjem ustreznih ukrepov ekonomske politike. Mislil je, da bo njegova teorija odpravila vse te pomanjkljivosti. V Združenih državah Amerike je v tem času prišlo do razcepa na dve veji ekonomije, in sicer na makroekonomijo in mikroekonomijo. Keynes je bil v skupini makroekonomistov, medtem ko se je mikroekonomija kot glavni tok proučevanja vrnila k povečevanju ravnotežja na prostem trgu. Mikroekonomska teorija je v svoje področje delovanja zajemala proučevanje cen posameznih dobrin in ravnanje posameznih udeležencev na trgu, kot so kupci in prodajalci. Nemogoče pa je obravnavati obnašanje posameznikov v vakuumu, brez pojasnila o pravnem, političnem in ekonomskem okolju, v katerem opravljajo svoje aktivnosti (Robinson, 1980, str. 98).

Med dolgoročno visoko zaposlenostjo je Keynes predvidel hitrejšo rast denarnih plač glede na splošno produktivnost v industriji. Večji stroški dela pa so vodili do dviga cen. Robinsonova pa je zavzela ravno nasprotno stališče; menila je namreč, da gre za obratno sorazmerje med ravnijo nezaposlenosti in stopnjo rasti cen. Inflacija prizadene predvsem srednji sloj, stroški nezaposlenosti pa padejo na ramena delavcev. Inflacija in nezaposlenost sta naraščali sočasno, ekonomisti pa so razglasili, da je neizogiben spremljajoči pojav pri zmanjševanju inflacije večja nezaposlenost (Robinson, 1980, str. 103).

Posamezniki potrošijo le del svojega dohodka, del pa ga privarčujejo. Če bi se ves privarčevani dohodek uporabil za nakup kapitalnih dobrin, posledično ne bi imeli brezposelnosti. Tega povpraševanja po kapitalnih dobrinah pa po mnenju Robinsonove ne

zagotovijo prihranki, temveč podjetja, ki te dobrine uporabljajo v produkciji. Podjetniki si od uporabe kapitalnih dobrin obetajo dobiček. Donosnost kapitalnih dobrin pa je odvisna od povpraševanja po potrošnih dobrinah, ki jih te kapitalne dobrine proizvajajo. Individualno varčevanje podjetnikov tako ne povečuje kapitalnih dobičkov. V primeru večjega varčevanja od povpraševanja podjetnikov po kapitalu pa se pojavi brezposelnost. Pri določanju ravni zaposlenosti v takem položaju igrajo ključno vlogo investicije, kar je značilnost keynesianske teorije. Investicije pa določa obrestna mera. Zaposlenost torej lahko naraste kot posledica povečanja investicij ali zmanjšanja zasebnega varčevanja, pri čemer sprememba v denarnih plačah ne vpliva na pomembne spremembe v zaposlenosti (Dimand, 2000, str. 368).

Joan Robinson je bila še v študentskih letih, ko se je Velika Britanija spopadala z milijoni brezposelnih delavcev, profesor pa jo je učil, da je nemogoče imeti brezposelnost zaradi Sayevega<sup>1</sup> zakona. Klasično učenje je dopuščalo le začasna in kratkoročna odstopanja od polne zaposlenosti. Tudi viri po klasičnem prepričanju ne ostanejo dolgo neizkoriščeni zaradi nezadostnega agregatnega povpraševanja (Samuelson, Nordhaus, 2002, str. 623). Nato pa je Keynes dokazal, da je Sayev zakon nesmisel.

Robinsonova je opazila, da keynesianska politika ni bila zasnovana tako, da bi zagotavljala stabilnost. Prvi izvor nestabilnosti je videla v tem, da vlade lahko polno zaposlenost dosežejo s povečevanjem zadolženosti. Ko pride do zmanjšanja vladnih izdatkov, pa se brezposelnost zopet pojavi. V času novih volitev vlada noče imeti opravka s preveliko brezposelnostjo, krog je združen, zaposlenost in dobički so spet visoki. Drugi izvor keynesianske nestabilnosti pa je videla v nezmožnosti zagotavljanja stalne rasti. Ko se investicije iz leta v leto povečujejo, dobički naraščajo in zagotavljajo sredstva za vzdrževanje rasti investicij. Tako obetajoča prihodnost glede dobičkov vodi podjetja v večanje investicijskih planov prek njihovih zmožnosti samofinanciranja. Razmerje plačil za saniranje dolga se nenehno povečuje glede na tok dejanskih denarnih prihodkov. Slej ko prej morajo industrijska podjetja »zmanjšati njihove investicije ali finančna podjetja razprodati premoženje. Zadolženost, ki se tako pojavi, oslabi sistem in vsako zadrževanje ekspanzije pomeni padec v kreditni sposobnosti; iskanje likvidnosti se širi iz ene dejavnosti v drugo in gospodarska kriza izvira iz finančne krize« (Robinson, 1980, str. 37). Joan Robinson je pri svojem nestrinjanju s keynesianizmom dejala, da Keynes ni ponudil enostavnih rešitev za reševanje ekonomskih težav, njegove somišljenike pa je označila kot »bastardne keynesiance« (Robinson, 1980, str. 38).

Keynesovo delo *The General Theory* je zasnovano izrecno za kratkoročno obdobje. Vidimo lahko, v kakšni situaciji je gospodarstvo v določenem časovnem obdobju. V taki situaciji določena raven efektivnega povpraševanja določa natančno raven outputa in tok dohodkov. Sprememba v efektivnem povpraševanju v tem trenutku povzroči določene spremembe outputa. Tako imamo v taki situaciji kratkoročno krivuljo ponudbe oziroma krivuljo koristnosti, ki izraža odnos med zaposlenostjo in ravnijo efektivnega povpraševanja (Robinson, 1980, str. 79).

Keynes se je redko zazrl v prihodnost, da bi lahko opazoval učinek investiranja v prihodnost. Kratkoročno ravnotežje definira enakost med varčevanjem in investicijami, kar lahko povzročimo s spremembami v dohodkih. Ta predlog znotraj analize, ki sta jo uporabljala tako Keynes kot Kahn, je bil uveden s prevzemom agregatnih krivulj ponudbe in povpraševanja.

---

<sup>1</sup> Sayev zakon trgov, ki ga je leta 1803 predstavil francoski ekonomist J. B. Say, pravi, da presežna proizvodnja sama po sebi ni mogoča. To poznamo kot sintagmo, da »ponudba ustvarja svoje povpraševanje«. Temelji na tezi, da med denarnim in blagovnim gospodarstvom ni pomembne razlike: da delavci lahko pokupijo, kar tovarne lahko proizvedejo (Samuelson, Nordhaus, 2002, str. 622).

Razširitev tega predloga na daljše obdobje se sooča s težavami, povezanimi z merjenjem količine kapitala.

## 2.2. Teorija nepopolne konkurence

Pomanjkljivost ekonomske teorije v tridesetih letih dvajsetega stoletja je bila v tem, da ni ponudila konsistentnih in splošno sprejemljivih odgovorov na vprašanja, ki so ravno v tistem času postala aktualna. Poleg Robinsonove so v tem času delovali njeni moški kolegi Kalecki, Keynes in Myrdal, ki so skušali najti razlago za brezposelnost. Dogajanje v tem obdobju je bilo zaznamovano s poskusi prenosa teoretične analize težav na aktualne težave v gospodarstvu (Robinson, 1980, str. 1).

Predpostavke popolne konkurence niso bile več primerne za tisti čas in so postale celo nevzdržne. Ena izmed glavnih težav popolne konkurence je bila napoved, da se bodo manj učinkovita podjetja zaradi trajnega padca povpraševanja zaprla. Gospodarska kriza v tridesetih letih je bila povod za opustitev popolne konkurence. Pod predpostavko popolne konkurence ima vsako podjetje popolnoma elastično krivuljo povpraševanja, na ta način maksimira proizvod tam, kjer je cena (ki je enaka mejnim prihodkom) enaka mejnim stroškom. Relativno gledano je reprezentativno podjetje v primerjavi s trgom tako majhno, da lahko vse, kar proizvede, proda po obstoječi ceni, ne da bi na to ceno kakor koli vplivalo.

V ekonomski krizi tridesetih let dvajsetega stoletja se je Robinsonova težko sprijaznila z ortodoksnim stališčem Marshalla in Pigouja, da naj bi vsako podjetje proizvajalo takšen obseg outputa, pri katerem so mejni stroški enaki ceni. Notranje ekonomije obsega naj bi bile le do določene velikosti podjetja, pri kateri so povprečni stroški (vključno z normalnim dobičkom) minimalni. Ko povpraševanje po proizvodih posameznega podjetja preseže obseg proizvodnje, mejni stroški in posledično tudi cena presežejo povprečne stroške. Pri ceni, ki je pod povprečnimi stroški, nekatera podjetja ne morejo več uspešno poslovati in propadejo, nekatera pa preživijo. Podjetja tako iščejo svojo optimalno velikost z minimalnimi povprečnimi stroški (Robinson, 1969, str. v–vi).

Ključen dogodek, ki je vplival na razvoj teorije nepopolne konkurence, je predstavljal članek Piera Sraffa, objavljen v *Economic Journalu* pod naslovom *The Laws of Returns Under Competitive Conditions*, kar v slovenščino prevajamo kot *Zakoni donosa v pogojih konkurence*. V tem članku iz leta 1926 je poudaril prisotnost monopolističnih elementov v ekonomiji zahodnih držav. Ta članek je pomenil izziv drugim pomembnim ekonomistom tistega časa, ki so kasneje razvili teorijo nepopolne konkurence. Pomembno mesto med temi ekonomisti je zavzemala tudi Joan Robinson s svojim delom *The Theory of Imperfect Competition*, ki je izšlo leta 1933 (Norčič, 1980, str. 356). Izhodišče omenjene knjige pa je v Sraffovem predlogu ponovne opredelitve vrednostne teorije. Sraffa je pod vprašaj postavil veljavnost parcialnega ravnotežja in zahtevane pogoje za izpeljavo krivulje povprečnih stroškov v obliki črke U (Marcuzzo, 2003, str. 547). Prvi je opozoril na dejstvo, da podjetja v rasti omejuje nezadostno povpraševanje in ne padajoča donosnost oziroma naraščajoči stroški. Dokazal je, da so povprečni variabilni stroški podjetij razmeroma konstantni in začnejo naraščati šele po točki polne izrabe kapacitet. Tako je prišel do sklepa, da stroški niso v obliki črke U, ampak imajo obliko ležeče črke L, kar je bila glavna značilnost postkeynesianske stroškovne strukture podjetja (Sušjan, 1995, str. 37–38). Sraffa je izjavil, »da je treba ponovno napisati teorijo vrednosti, izhajajoč iz domneve, da je podjetje monopolist« (Robinson, 1969,

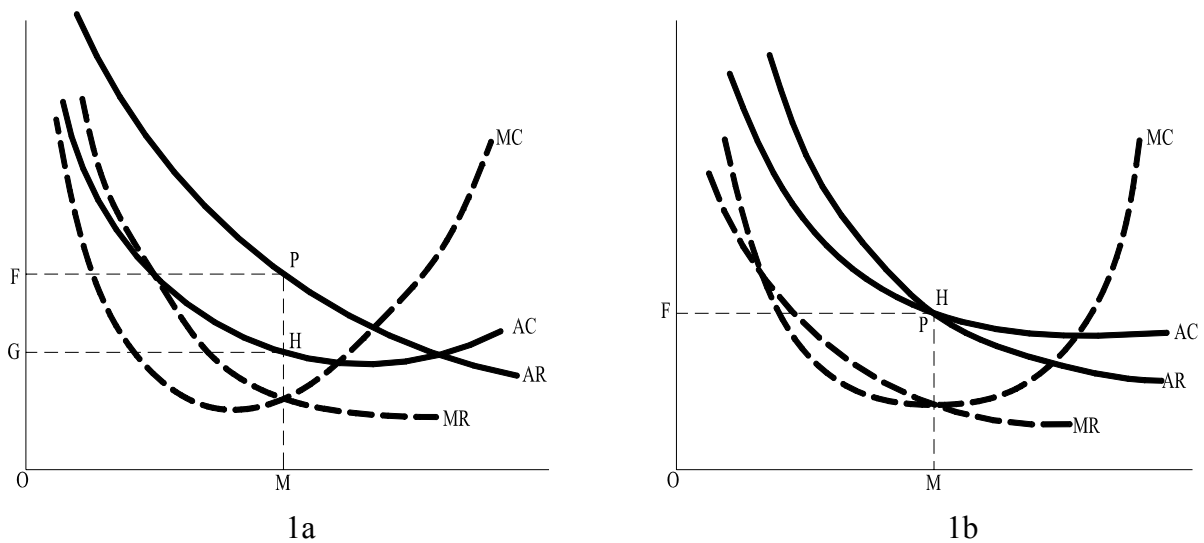
str. 6). Edina predpostavka, ki je bila po mnenju Robinsonove potrebna za postavitve orodja analize vrednosti, je bila, da posamezno podjetje vedno zasleduje največji možni dobiček. S prevzemom te predpostavke je naredila analizo vrednosti mogočo. »Gre za predpostavko, da se posameznik v svojem ekonomskem življenju ne bo lotil dejavnosti, ki bi več dodala njegovim izgubam kot dobičkom, in bo vedno prevzel dejavnost, ki bo več dodala njegovim dobičkom kot njegovim izgubam, kar naredi analizo vrednosti možno. To je tudi predpostavka, ki daje prednost mehanizmu marginalnih krivulj« (Robinson, 1969, str. 6).

Robinsonova je po Sraffi prevzela hipotezo nepopolne konkurence, in sicer kot izhodišče svojega pisanja v delih *The Economics of the Short Period* in *The Economics of Imperfect Competition* (Marcuzzo, 2005, str. 430). Novi vidik, ki ga je Robinsonova zagovarjala v svoji teoriji nepopolne konkurence, je razširitev veljavnosti enakosti med mejnimi prihodki in mejnimi stroški, in sicer na vse tržne oblike (Marcuzzo, 1994, str. 70). K temu vprašanju je pristopila z analizo povprečnih in mejnih krivulj (Marcuzzo, 2003a, str. 298). S spremembo števila podjetij v neki panogi se spremeni tako krivulja povpraševanja za podjetja kot tudi njihovi stroški. Raven dobička, pri katerem ni ne vstopa ne izstopa podjetij, je imenovala normalni dobiček. Razlikovala je med »ravnijo dobičkov, ki so zadostni za ohranjanje obstoječe produktivne opreme v panogi, in dobički, ki so zadostni za ekspanzijo. Če dvig v povpraševanju dvigne dobičke znotraj teh meja, ne bo povečanja števila podjetij v tej panogi« (Robinson, 1969, str. 92).

Za odkrivanje, ali podjetja dosegajo normalne dobičke, je treba poznati krivuljo povprečnih stroškov podjetja, ki naj bi bila padajoča, četudi ni ekonomij obsega (economies of large-scale production). Za krivulje povpraševanja posameznih podjetij pa je postavila domnevo, da so neodvisne od njihovih povprečnih stroškov (Robinson, 1969, str. 94). Podjetja naj bi imela normalne dobičke, ko je cena enaka njihovim povprečnim stroškom (Slika 1b).

Posamezno podjetje je v individualnem ravnotežju, ko je mejni prihodek (MR) enak mejnim stroškom (MC). Popolno ravnotežje tako zahteva izpolnjevanje dveh pogojev, in sicer enakost med mejnim prihodkom in mejnimi stroški ter enakost povprečnega prihodka (ali cene) s povprečnimi stroški. Za izpolnjevanje teh dveh pogojev mora biti krivulja povpraševanja tangenta na krivuljo povprečnih stroškov. Če krivulja povpraševanja leži pod krivuljo povprečnih stroškov, noben output ne more biti proizveden ob normalnem dobičku. V nasprotnem primeru, ko je krivulja povpraševanja nad krivuljo povprečnih stroškov, pa bo več proizvodnih možnosti, pri katerih bodo nastali nadpovprečni dobički (Slika 1a). Nadpovprečni dobiček je na sliki prikazan s področjem FPHG. Med možnimi outputi podjetje izbere najdonosnejšega in dobički so tako nad normalnimi (Robinson, 1969, str. 94). V popolni konkurenci je polno ravnotežje doseženo tudi z izpolnjevanjem enakosti med mejnimi stroški in povprečnimi stroški. Ta enakost je dosežena v najnižji točki krivulje povprečnih stroškov. Če povprečni stroški nenehno padajo, ko se podjetje širi, in nikoli ne dosežejo minimuma, bodo mejni stroški vedno ležali pod povprečnimi stroški. »Ekspanzija enega podjetja bo zmanjšala število podjetij, dokler konkurenca ne bo več popolna« (Robinson, 1969, str. 96).

Slika 1: Nadpovprečni in normalni dobički podjetja



Vir: Robinson, 1979, str. 95.

Robinsonova je dejala, da za podjetnika ne more biti slabo, če proizvaja več, kot naj bi bil njegov optimalni output (povprečni stroški so minimalni). Ko so dobički v panogi nadpovprečni, to pomeni, da nova podjetja niso sposobna vstopiti v panogo v zadostni meri, da bi obdržala dobičke na normalni ravni. Podjetniki se v takem primeru ne bodo hoteli vrniti v razmere normalnih dobičkov, čeprav bi bili povprečni stroški minimalni. Podjetnik se po njenem mnenju ne bo odločal med mnogimi možnimi outputi, pri katerih bi imel najnižje povprečne stroške, temveč se bo ravnal po načelu, da bo mejni donos izenačil z mejnimi stroški (Robinson, 1969, str. 97). Robinsonova je dejala tudi, da podjetniki nočejo izgubiti prihodkov od prodaje s postavitvijo takšnih marž, ki bi dale prednost njihovim konkurentom. Potencialnega dobička pa tudi nočejo izgubiti z zaračunavanjem nižje cene od tiste, pri kateri se pričakuje, da bo prodala zadovoljivo raven proizvoda. Cena, ki jo vsak proizvajalec zaračuna, je tako odvisna od tega, kar počnejo ostali proizvajalci (Robinson, 1967, str. 47).

Če pogoji popolne konkurence prevladajo, sprememba v povpraševanju po dobrini ne spremeni naklona krivulje povpraševanja podjetja, izpeljava ponudbene cene pa zaradi tega ne predstavlja težav. Če konkurenca ni popolna in se podjetja srečujejo s padajočo krivuljo povpraševanja, se bo sprememba v povpraševanju v industriji odražala v spremembi individualne krivulje povpraševanja posameznega podjetja. Tako je treba poznati učinek na elastičnost krivulj. Če sprememba v povpraševanju po dobrini naredi krivuljo povpraševanja podjetja manj elastično, bo ponudbena cena narasla, in obratno, pri čemer vsi ostali pogoji ostanejo nespremenjeni.

Robinsonova je s svojim novim instrumentarijem pokazala, da se ravnotežje oblikuje v točki, kjer je padajoča individualna krivulja povpraševanja tangenta na krivuljo celotnih povprečnih stroškov. Pogoje za ravnotežje za dano industrijo je po njenem mnenju mogoče izpeljati tako na popolnem kot tudi nepopolnem trgu. Dejala je, da je industrija v polnem ravnotežju, ko ni tendence po spremembi števila podjetij, dobički, ki jih podjetja zaslužijo, pa so normalni.

Dobički bodo normalni, ko je cena (povprečni prihodek) enaka povprečnim stroškom. Podjetja pa so v individualnem ravnotežju, ko je mejni dohodek enak mejnim stroškom. Polno ravnotežje zahteva izpolnitev obeh pogojev, kar pa je mogoče le, »ko je individualna krivulja povpraševanja podjetja tangenta na njegovo krivuljo povprečnih stroškov« (Marcuzzo, 2003, str. 550). V tej točki pa mora krivulja mejnih prihodkov sekati krivuljo mejnih stroškov. Na nepopolnem trgu velja, da pogoj enakosti med mejnimi in povprečnimi stroški ni izpolnjen, kot tudi ne, da so povprečni stroški minimalni. V takih pogojih je ravnotežje doseženo le pri določenem outputu, pri katerem povprečni stroški padajo. Podjetja bodo tako manj proizvajala.

Popolna konkurenca je po besedah Robinsonove obstajala samo v učbenikih, rast velikih monopolističnih korporacij pa je videla kot neizogibno posledico konkurenčne rasti v dolgoročnem obdobju blaginje. Robinsonova v monopolu ni videla problema, problem je izhajal iz razrednega boja, iz nasprotnih interesov med delavci in delodajalci. Vsaka skupina se namreč bori za ohranitev svojega relativnega položaja (Robinson, 1980, str. 35).

### 2.2.1. Ravnotežje na monopolnem trgu

Monopol je tržna oblika, kjer blago ponuja en sam prodajalec, povpraševalcev po njegovem blagu pa je veliko. Določitev ravnotežja je mogoča v treh možnih situacijah: (i) v kratkem obdobju, ko je produktivna oprema podjetja fiksna in je del stroškov produkcije neodvisnih od outputa; (ii) v relativno dolgem obdobju, ko se produktivna oprema lahko prilagodi spremembam v outputu »in vsi stroški, razen minimalne nagrade podjetnika, lahko variirajo z outputom«; (iii) v dolgem obdobju, ko se število podjetij lahko spreminja. Z vidika obstoječih podjetij sta relativno dolgi rok in dolgi rok enakovredna. V kratkem obdobju so mejni stroški konstantni, ker primarni stroški ne variirajo z outputom, krivulja povprečnih stroškov je padajoča zaradi fiksnih stroškov in leži nad krivuljo mejnih stroškov (Robinson, 1969, str. 47).

V razmerah monopola je ravnotežni output na levi strani minimalnih povprečnih stroškov, kar pomeni, da je monopolist sposoben prodajati manjše količine blaga kot popolni konkurenti. Ko so mejni stroški enaki mejnim prihodkom, dodatno proizvedena in prodana enota blaga ne spremeni monopolistovega dobička. Monopolist bo svojo proizvodnjo povečeval do točke enakosti med mejnimi stroški in mejnimi prihodki, kjer bo dobil tudi največji možni dobiček. Po tej točki pa mejni stroški postanejo večji od mejnih prihodkov (Tajnikar, 2006, str. 242).

V zadnjih dveh poglavjih *Nepopolne konkurence* Robinsonova analizira probleme v zvezi z izkoriščanjem delovne sile ter vpliv monopola na blaginjo. Njena razlaga izkoriščanja se glasi, da je to »stanje, kjer je plačilo faktorja manjše od vrednosti mejne fizične proizvodnje ... Razlikujemo dva različna tipa izkoriščanja, monopolistično izkoriščanje, ki nastane, ko krivulja povpraševanja po dobrinah ni popolnoma elastična, ter monopsonistično izkoriščanje, ki se pojavi, ko krivulja ponudbe faktorja posameznega zaposlovalca ni popolnoma elastična (Dimand, 2000, str. 365).

Na popolnoma konkurenčnih trgih dobrin delo dobiva vrednost mejnega produkta, katerega vrednost je opredeljena kot produkt med mejnim proizvodom in ceno dobrine. V pogojih monopola je cena višja od mejnega prihodka in delavci dobijo zmnožek med mejnim fizičnim produktom ter tem nižjim mejnim prihodkom. Monopolistično izkoriščanje pomeni v tem

primeru znižanje razmerja med mejnim prihodkom glede na ceno. Stopnja izkoriščanja faktorjev je odvisna od elastičnosti krivulje povpraševanja po dobrinah. Manjša kot je elastičnost povpraševanja, večja je stopnja izkoriščanja. Manjše je število podjetij, ki proizvajajo določeno dobrino, manjša bo elastičnost povpraševanja po dobrinah, ki jih proizvaja posamezno podjetje.

Za Robinsonovo je monopolist neizogibno tudi monopsonist, saj z odvisnostjo monopolistove ravni proizvoda od mejnih stroškov hkrati predpostavljamo, da je monopsonist glede produkcijskih faktorjev, ki jih je uporabil v proizvodnji. Proučevala je učinek monopola na osnovi razdelitve virov med različne možnosti uporabe. Pri tem je ugotovila, da bi monopol lahko imel neugodne posledice na razdelitev virov med različne uporabe, prepričana pa je, da ima neugodne učinke na razdelitev premoženja med posamezniki.

Joan Robinson je sčasoma postala zelo kritična do svojega dela *Economics of Imperfect Competition*, zlasti kar zadeva razliko med kratkim in dolgim obdobjem. To razliko si je zelo prizadevala jasneje razmejiti. V svoji zadnji razpravi se je vrnila k tej temi. Aktualno je postalo vprašanje, ali sta kratko in dolgo obdobje dva različna pojma iste teorije ali je ta razlika možna samo na osnovi dveh različnih teorij (Marcuzzo, 1996, str. 21). Glavni »krivec« za skeptično obravnavanje metodologije, ki jo je predstavila v knjigi, je bil Sraffa, ki je dvomil v veljavnost izpeljave krivulje ponudbe za posamezno dobrino iz ravnotežnega položaja podjetja v dani panogi. Joan Robinson se je zagovarjala, da je v pogojih popolne konkurence in neodvisnosti povpraševanja od stroškov krivulja ponudbe izpeljana: (i) na kratki rok in relativno dolgi rok na osnovi predpostavke, da za vsa podjetja velja enakost med mejnimi stroški in ceno ter enakost med ceno in mejnim prihodkom; (ii) na dolgi rok pa na domnevi, da so pri normalnem dobičku povprečni stroški enaki povprečnim prihodkom. Ko je konkurenca nepopolna, krivulja ponudbe ne more biti izpeljana v nobenem časovnem obdobju. To je mogoče le pri natančno določenem razmerju med krivuljo povpraševanja celotne panoge in individualnimi krivuljami povpraševanja posameznih podjetij in posledično s primerjavo njihovih mejnih prihodkov (Marcuzzo, 2003, str. 559). Vsekakor pa so za tisti čas njene ideje predstavljale rešitev marshallianskega parcialnega ravnotežja pred Sraffovo kritiko.

### 2.3. Teorija kapitala

Začetek njene teorije kapitala gre iskati v članku *The Production Function and the Theory of Capital* (1953) in ponovni proučitvi Marxa v *On Re-reading Marx* (1953). Izdala je tudi delo z naslovom *Accumulation of Capital* (1956). V tem delu raziskuje dinamične dolgoročne posledice akumulacije kapitala, ki so jih povzročile kratkoročne investicije. Svojo analizo je začela z definiranjem treh ekonomskih stanj: i) stanja mirovanja, kjer so pričakovanja v veliki meri izpolnjena, ii) stanja jasnosti oziroma razumljivosti, kjer je popolna informiranost, ter iii) stanja harmonije, kjer so pravila igre popolnoma razumljiva in sprejeta od vseh. Nato je izpostavila, da je potrebno opisati ta stanja, da bi lahko videli, kako oddaljeni so od dejanskega stanja v ekonomiji (Dimand, 2000, str. 370).

Robinsonova je v predpostavki statičnega ravnotežja videla slabost, da se kupci in prodajalci odločajo na podlagi popolnega videnja prihodnosti, torej na podlagi popolnih informacij o smeri gibanja cen. Svet pa ni posebej take predpostavke, realnost je bila daleč od tega. Zmerna rast gospodarstva je bila bolj stvarna predpostavka kot statično ravnotežje, v okviru



katere je treba razložiti proces akumulacije. To je prineslo novo težavo, namreč, kako meriti kapital. Ko je to vprašanje v Cambridgeu prišlo na površje, je ortodoksna veja ekonomije odgovorila: »Pretvarjajmo se, da kapital sestoji iz fizične snovi tako kot finance, tako da ni nobene težave. Je homogen, deljiv in merljiv in je lahko utelešen v raznoliki opremi, istočasno, brez stroškov in brez spremembe v začetnem kapitalu«. Za merjenje produktivnosti te »imaginarne substance« so upoštevali obrestno mero (Robinson, 1980, str. 101).

Svojo teorijo kapitala je začela z vprašanjem, kaj sploh je enota za merjenje kapitala, neodvisno od vrednosti in razdelitve. To vprašanje je dolgoročnega značaja, saj je v kratkoročnem obdobju v uporabi fiksna in določena količina kapitala in je tako mogoče govoriti o specifični količini kapitala in specifični profitni stopnji. Vendar se je po njenem mnenju pravi spor odvijal okoli vprašanja pomena kapitala in ne toliko glede merjenja kapitala.

Neoklasični koncept je kapital pojmoval kot faktor produkcije, enakovredno z zemljo in delom ter obrestmi kot nagrado faktorjev produkcije. Temeljil je na domnevi, da so cene produkcijskih faktorjev takšne, da so vsi razpoložljivi faktorji polno zaposleni. Pri danih plačah je izbrana tista tehnika, ki maksimira profitno stopnjo, torej celotna količina kapitala in izbrana tehnika določata stopnjo zaposlenosti. Na daljše obdobje pa je stvar drugačna, saj se kapitalna oprema spreminja, tako količinsko kot v sestavi. Robinsonovo je v neoklasični produkcijski funkciji motilo pomanjkanje razlikovanja med kapitalom kot sredstvom produkcije od pravil njegove distribucije, v obliki plač in dobičkov. Kot razlog je navedla, da »različni deleži faktorjev ne morejo analizirati sprememb v deležu faktorja skozi čas« (Robinson, 1978, str. 89). V času se namreč vrednost količine kapitala spreminja, kot posledica sprememb v stopnji dobička ali plač, kar pomeni, da ne bi primerjali istih količin. Zaključila je, da je »neoklasična paradigma zgrajena na napačnih sklepih« (Robinson, 1980, str. 116).

Robinsonova se je z vprašanjem merljivosti kapitala v agregatni produkcijski funkciji neposredno soočila v članku, napisanem leta 1953, ki je bil objavljen v reviji z naslovom *Review of Economic Studies*. Članek je predstavljal izhodišče polemik o kapitalni teoriji. Zagovarjala je stališče, da ima ponudba kapitala pomen le, če vemo, v kakšnih enotah ga merimo. Na kratki rok se ji ni zdelo problematično, če vprašanje kapitala ostane nerešeno, saj se kapitalne dobrine v takih okoliščinah ne spreminjajo. Na dolgi rok, ko se dogodijo spremembe v razmerju faktorjev funkcije njihovih cen, pa je po njenem mnenju problem v zvezi z merjenjem kapitala treba rešiti.

V esejih iz leta 1979 je kapital konkretno opredelila kot zalogo opreme, s katero delo proizvaja output. Po drugi strani pa delo proizvaja opremo s svojo lastno uporabo. Pri tem se je postavljalo vprašanje, ali je kapital sam po sebi produktiven ali le pomaga produktivnosti dela. Zagovarjala je stališče, da je veliko zmešnjave v ekonomski teoriji izhajalo iz enakovredne obravnave dela in kapitala. »Ko s kapitalom mislimo na finance, ga ne moremo obravnavati kot produkcijski faktor, čeprav dobro organizirani finančni sistem spodbuja nadaljnjo produktivnost« (Robinson, 1979, str. 117). Strinjala se je, da akumulacija lahko spodbudi produktivnost, toda varčevanje po njenem mnenju ne more predstavljati produkcijskega faktorja, enakovrednega delu.

Analitično je bruto letni output panoge kot celoto delila v tri kategorije (to je povzela po Marxu), in sicer: (i) konstantni kapital (surovine, »naravna obraba« opreme – amortizacija), (ii) variabilni kapital (plače), (iii) presežek (obresti, rente in dobički). Konstantnemu in

variabilnemu kapitalu je pripisala še drug pomen. Variabilni kapital naj bi pomenil tudi del vrednosti, ustvarjene z delom, ki ostane po izplačilu plač, konstantni kapital naj bi zajemal še zaloge materiala in fiksno opremo (Robinson, 1979, str. 118).

Kontroverze o kapitalu so Robinsonovi prinesle sloves ostre kritičarke napačnih sklepov in zmot naoklasičnih teoretikov. »Začela pa se je pojavljati tudi njena razočaranost nad ekonomsko teorijo in možnostjo reševanja intelektualnih sporov prek logičnih argumentov« (Marcuzzo, 2003, str. 558).

### **2.3.1. Akumulacija in tehnične spremembe**

Povečevanje razmerja med kapitalom in delom je v predkeynesianskem času potekalo v stanju danega tehničnega znanja. Takemu pojmovanju je Robinsonova s težavo ubežala. Pri pisanju članka na temo produkcijske funkcije, kar je znano kot »psevdo-produkcijska funkcija«, je opozorila na različne tehnike, ki odražajo različna stanja tehničnega znanja. Psevdo-produkcijska funkcija je igrala pomembno vlogo v diskusiji o pomenu in merjenju kapitala, a je bila po mnenju Robinsonove v celoti umetni konstrukt, z nezmožnostjo njene uporabe v realnem življenju (Robinson, 1980, str. 109). Bolj mehanizirana tehnika daje večji output na zaposlenega in ima manjšo vrednost kapitala pri zaželeni stopnji dobička. Investicije po mnenju Robinsonove vključujejo iskanje primernih tehnik in tehničnih sprememb. Rast outputa sama po sebi ustvarja priložnosti za specializacijo in večje donose. Novi izumi in odkritja so stalni pojav v industrijskem procesu. »Ni akumulacije brez spremembe« (Robinson, 1980, str. 110). Investicije je videla kot pomembno komponento pri začasnem povečevanju deleža dobičkov v nacionalnem dohodku, pripisala jim je tudi zmožnost znižanja realnih plač z zvišanjem cen glede na stopnjo denarnih plač. Visoka stopnja akumulacije na dolgi rok povečuje produktivno sposobnost glede na rast delovne sile, pri tem pa obstaja možnost izboljšanja produktivnosti z nameščanjem tehnik, ki povečujejo output na zaposlenega. Če ostanejo realne plače nespremenjene, bodo dobički rasli hitreje kot vrednost kapitala. Tako je za sindikate mogoče, da svojim članom zagotovijo delež v rastoči produktivnosti, ki pušča stopnjo dobičkov bolj ali manj konstantno. To pomaga ohranjati akumulacije s povečanim efektivnim povpraševanjem po outputu, tako da so rastoče produktivne kapacitete polno uporabljene. V procesu akumulacije gre bolj ali manj za zamenjavo dela s kapitalom, substitucija kapitala z delom pa je bila prisotna v tretjem svetu, kjer podjetja plačujejo najnižje možne plače delavcem, ki z lastnimi rokami izdelujejo sestavne dele, integrirane v proizvode v razvitem svetu. Z rastjo produktivnosti lahko naraščajo tudi realne plače, naraščajoče plače pa tudi pospešujejo produktivnost. Ob nizki akumulaciji, hitro rastoči delovni sili in šibkih sindikatih realne plače in produktivnost prenehajo rasti (Robinson, 1980, str. 110-111).

Robinsonova se je ukvarjala le s spremembami v metodah produkcije v razvitem kapitalističnem sistemu, ki so jih spremljale predvsem postopne inovacije in ne velike tehnične revolucije. V konvencionalnem produkcijskem sistemu gre za kombinacijo faktorjev, ki proizvajajo dani output. Ob danih cenah faktorjev produkcija poteka ob minimalnih stroških produkcije. Sprememba v relativnih faktorskih cenah spremeni kombinacijo faktorjev. Ugotovitev Robinsonove je bila, da inovacije povečujejo znanje, in to znanje pomeni nove priložnosti za spremenjena razmerja zaposlenih faktorjev. Inovacije je opredelila kot »spremembe v metodah proizvodnje, ali zaradi novih izumov ali kakšne druge spremembe v okoliščinah. Pri vsaki metodi produkcije je ena kombinacija potrebnih faktorjev za dani

output, prav inovacija pa vključuje premikanje od ene kombinacije k drugi. Očitno je, da so inovacije posledica sprememb v cenah ali razpoložljivosti faktorjev« (Robinson, 1979, str. 79–80). Z inovacijami si podjetniki znižujejo stroške na enoto proizvoda, lahko pa znižujejo tudi stroške amortizacije. Podjetniki se z inovacijami zavarujejo pred zastarelostjo svojih proizvodov in morajo kdaj povečati začetne stroške, da pridobijo ustrezno tehnično inovacijo. Kapital bi bil tako lahko merjen s stroški plač v opremi kapitalnih dobrin, potrebnih za proizvodnjo danega outputa. Joan Robinson je zaključila, da gre pri vseh vrstah inovacij za spremembe v količinah dela in kapitala, s katerimi proizvedemo dani output. Tehnični napredek naj bi povečal uporabo kapitala in mehanizacijo proizvodnje ter kapitalnih stroškov. V splošnem je zavzela stališče, da so inovacije v veliki meri prisotne tako pri delu kot tudi v kapitalu (Robinson, 1979, str. 88-89).

## 2.4. Teorija ekonomske rasti

V petdesetih letih dvajsetega stoletja je Joan Robinson začela ukvarjati z vprašanjem, kakšne pogoje je treba ustvariti za akumulacijo in rast. Ni se več toliko ukvarjala z analiziranjem učinkovitega povpraševanja, temveč je postala zainteresirana za vzroke in posledice dolgoročne rasti. Leta 1952 je objavila knjigo, ki jo je naslovila *Generalisation of the General Theory*. Glavni program tega obdobja je bil, iti prek Keynesa in razviti dolgoročno analizo, ki bi bila osvobodjena predpostavk statičnega ravnotežja. V svojem delu piše, da je pri dinamični analizi ekonomije treba upoštevati tudi njeno delovanje v preteklosti. Statična analiza namreč opisuje ravnotežje, ki ga bo ekonomski sistem dosegel (ali bi ga dosegel, če dani pogoji dovolj dolgo ostanejo nespremenjeni), ne glede na izhodiščni položaj. Pravi tudi, da je vredno poskusiti povezati vsakdanje težave s teoretičnimi predpostavkami (Robinson, 1980, str. 105–106).

Model rasti, kot ga je zasnovala Joan Robinson, uvrščamo v keynesiansko teorijo. Keynesianci so se ukvarjali tudi s problemom nepolnega izkoriščanja zmogljivosti, še posebej z nezadostno zaposlenostjo delovne sile. Keynesianska teorija gospodarske rasti ločuje med potencialno (možno) in dejansko stopnjo rasti, to je med zmogljivostmi za proizvodnjo in dejansko proizvodnjo. Agregatno povpraševanje ima pglavitno vlogo za gospodarsko rast. Keynesianisti so bili prav tako mnenja, da je država pomemben subjekt v procesu delovanja tržne ekonomije in pri njeni gospodarski rasti, ki so jo povezovali z razdelitvijo. Gospodarska rast tržnih ekonomij je nagnjena k cikličnim nihanjem, kar je posledica nihanj v profitnih pričakovanjih podjetij. Posledično pride tudi do nihanj investicij, ki so tako najbolj variabilna komponenta agregatnega povpraševanja. Keynes je poudaril, da je treba upoštevati oblikovanje podjetniških pričakovanj v razmerah negotovosti.

Robinsonova je v svojih delih razvijala svoj model gospodarstva kot kritiko na modele, ki so jih razvili njeni predhodniki: Keynes, Harrod, Kaldor in Kalecki. Svoje poglede na problem gospodarske rasti in razvoja je predstavila v delih *Economics: An Awkward Corner in The Generalisation of the General Theory and Other Essays*. Robinsonova je najprej analizirala dogajanje v statičnem gospodarstvu, in sicer v različnih modelih gospodarstva. Za izhodišče je vzela konkurenčno gospodarstvo z dano profitno stopnjo, vendar brez mednarodne menjave ter brez predpostavke o obstoju države. V najenostavnejšem modelu je mogoče dokazati, da je

stopnja rasti<sup>2</sup> gospodarstva enaka razmerju med investicijami in kapitalom (Redek, 2001, str. 89).

Joan Robinson je pri svojem modelu izhajala iz Kaldorjeve enačbe, ki je zapisana v obliki:

$$P/K = 1/s_p (I/K)^3.$$

Joan Robinson (1962) je to enačbo dopolnila še z eno, s katero je tudi investicije poskušala pojasniti znotraj modela. Postavila je domnevo, da so investicijske odločitve podjetij odvisne od pričakovanega profita, kar zapišemo v obliki:  $I/K = f(P/K)^e$ . Pričakovano profitno stopnjo  $(P/K)^e$  v največji meri določa dejanska profitna stopnja  $P/K$ , zato lahko zapišemo tudi  $I/K = f(P/K)$  ali v linearni obliki:

$$I/K = a + b(P/K).$$

Podani makroekonomski enačbi predstavljata model, s katerim je Robinsonova formalizirala dvosmerni odnos (double-sided relationship) med dobički in investicijami, ki ga je v teorijo vpeljal že M. Kalecki v tridesetih letih prejšnjega stoletja. Podjetja pri odločanju o investicijskih projektih vodi profitni motiv. Optimistična pričakovanja glede profitov v gospodarstvu delujejo kot sprožilec za nadaljnje investiranje. Pri nadaljnji razlagi upoštevamo, da razmerje med profiti in kapitalom predstavlja profitno stopnjo  $r$ , razmerje med investicijami in kapitalom pa stopnjo rasti  $g$ .

Kot primer pogledimo ekonomijo, ki raste po neki določeni stopnji. V obdobju te rasti bo ekonomija dosegla določeno raven profitne stopnje. Kakšna bo ta profitna stopnja, nam pove profitna funkcija  $r = g/s_p$ . Ta profitna stopnja pa bo prek investicijske funkcije, ki jo lahko zapišemo v obliki  $g = a + br$ , spodbudila višjo stopnjo rasti v naslednjem obdobju. Če je stopnja rasti v nekem obdobju  $g_1$ , bo ta stopnja rasti v skladu s profitno funkcijo  $r$  povzročila profitno stopnjo  $r_1$ . Profitna stopnja  $r_1$  bo prek investicijske funkcije  $g$  v naslednjem obdobju spodbudila še višjo profitno stopnjo  $r_2$ , ki bo spodbudila stopnjo rasti  $g_3$ . Analogno bi visoka izhodiščna stopnja rasti vodila v nižjo profitno stopnjo glede na pričakovano in v prihodnjih obdobjih bi se rast, kot tudi profitna stopnja, postopoma zniževali (Sušjan, 2004, str. 25).

Ne glede na to, kakšno je izhodiščno stanje, se ekonomija pomika proti presečišču profitne in investicijske funkcije, kjer je vzpostavljeno ustaljeno stanje (steady state). Robinsonovo zanima, ali obstaja neka ustaljena stopnja rasti, ki gospodarstvo pripelje v ustaljeno dolgoročno ravnotežje. V ustaljenem stanju je realizirana profitna stopnja  $r^*$ , ki vpliva na stopnjo rasti  $g^*$  v gospodarstvu. Ta stopnja rasti je odvisna od stopnje varčevanja, ki pa je odvisna od profitne stopnje in stopnje monopola (Redek, 2001, str. 92).

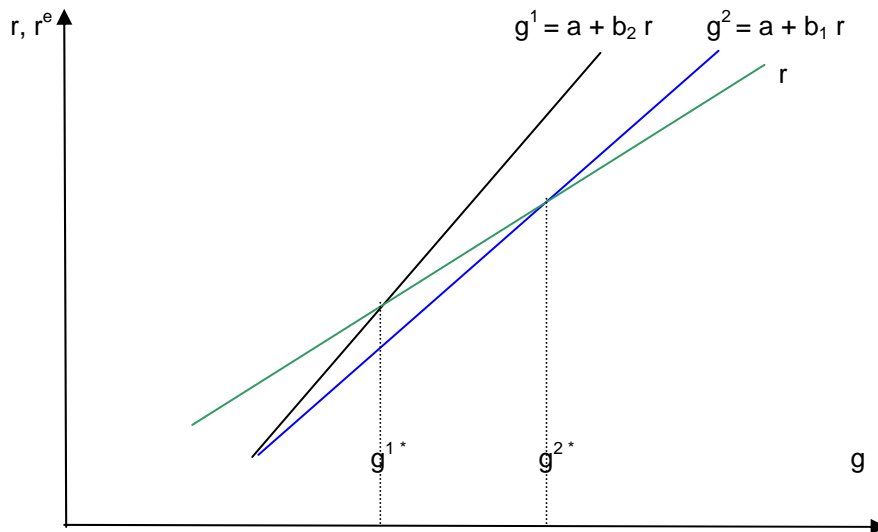
Dolgoročno ravnotežna rast ekonomije, ki jo označimo z  $g^*$ , bo tem višja, čim bolj bo pri dani profitni funkciji investicijska funkcija pomaknjena v desno in čim manjši bo njen naklon (Slika 2). Položaj in naklon investicijske funkcije določata parametra  $a$  in  $b$  linearne enačbe pričakovane profitne stopnje, ki nam kažeta podjetniško investicijsko aktivnost, kar pa je odvisno od obstoječih razmer v gospodarstvu.

---

<sup>2</sup> Rast se meri z indeksom celotnega nacionalnega proizvoda pri stalnih cenah (Robinson, 1967, str. 41).

<sup>3</sup> V ravnotežju velja, da je  $(I/K)$  enako naravni stopnji rasti ( $g_n$ ), ki je določena s tehnološkim napredkom in stopnjo rasti prebivalstva.

Slika 2: Vpliv investicij na rast



Vir: Sušjan, 2004, str. 26.

Investicijska funkcija v modelu Robinsonove nam pomaga razumeti aktivno vlogo države pri zagotavljanju stabilnega agregatnega povpraševanja in s tem stabilne gospodarske rasti. Od lege investicijske funkcije je odvisno, pri kakšni stopnji rasti bo ekonomija dosegla dolgoročno ravnotežje. Investicijska funkcija je funkcija profitne stopnje. Robinsonova je postavila tezo: »Investicijska funkcija je funkcija profitne stopnje oziroma tiste stopnje profita, ki generira dano stopnjo investicij. Investicije so tako dejansko odvisne od pričakovanih profitov, kar pa pomeni, da nanje vplivajo tako ekonomski kot neekonomski faktorji« (Redek, 2001, str. 96).

Robinsonova je upoštevala motive podjetij za varčevanje. Podjetja naj bi varčevala na podlagi pričakovanj o donosnosti prihodnjih investicijskih projektov, ki bodo privlačnejši pri nižjih obrestnih merah in ugodnejših pogojih pridobivanja kreditov. V grafu na sliki 2 je večja investicijska aktivnost podjetij ponazorjena s premikom investicijske funkcije  $g$  v desno (večjo investicijsko dejavnost ponazarja parameter  $a$ , ki je v tem primeru večji). Podjetja tako lahko zadržijo večji delež ustvarjenega profita. Višje obrestne mere in ostrejši kreditni pogoji pa ohromijo sposobnost investicijske aktivnosti podjetij, kar pomeni, da je investicijska funkcija bližje koordinatnemu izhodišču ( $a$  je manjši). Čim intenzivneje se podjetja z investicijami odzivajo na večanje profitnih stopenj (tudi tako, da se zadolžujejo za nove investicije), večji je  $b$  (naklon investicijske funkcije je manjši). Čim previdneje se podjetja odzivajo na ugodna profitna pričakovanja, nižji je  $b$  (investicijska funkcija je bolj strma). Pri večji investicijski odzivnosti podjetij je ravnotežna rast višja, toda zaradi nevarnosti financiranja rasti s pretiranim zadolževanjem, večanje parametra  $b$  v investicijskih funkcijah podjetij za ekonomijo ni najboljša opcija. Model je stabilen, ko je naklon investicijske funkcije večji od naklona profitne funkcije (Sušjan, 2004, str. 26). V gospodarstvu naj bi obstajala neka ravnotežna obrestna mera, ki zagotovi enakost med investicijami in varčevanjem, vendar je vprašljivo, ali se bo sploh vzpostavila oziroma vzdrževala (Redek, 2001, str. 92).

Gospodarstvo je v ravnotežju tudi, ko se pričakovana in dejanska stopnja rasti izenačita, kar pomeni, da je v gospodarstvu ravno dovolj prihrankov za investicijske zahteve. Robinsonova je še dodala, da naj bi bila ta stopnja rasti, ki zagotavlja ravnotežno stopnjo rasti, enaka profitni stopnji (Redek, 2001, str. 96). Ekonomija bo rasla hitreje, čim višja bo profitna stopnja. Profitna stopnja vpliva na različne stopnje akumulacije, ki naprej pogojujejo različne stopnje rasti. Profitna stopnja je odvisna od tehničnega napredka in zviševanja produktivnosti, ki pa sta določena z ustrezno akumulacijo kapitala.

Odmiki od ustaljenega stanja povzročijo, da se ekonomija v naslednjih obdobjih vedno bolj oddaljuje od ravnotežja. Odmiki se lahko kažejo v smeri prevelike ekspanzije, kar pomeni eksplozivno rast na podlagi vedno višjih profitnih pričakovanj in investicij, financiranih z zadolževanjem (desno od presečišča funkcij,  $r > g$ ). Lahko pa tudi v smeri recesije v primeru padanja profitov in profitnih pričakovanj ter zmanjševanja investicij (levo od presečišča funkcij,  $r < g$ ) (Sušjan, 2004, str. 27).

Ekonomija bo rasla hitreje, čim bolj bo investicijska funkcija pomaknjena v desno. Ta cilj ekonomska politika lahko doseže po dveh kanalih, in sicer (Sušjan, 2004, str. 28):

- 1.) na strani ponudbe, npr. z zniževanjem obrestnih mer in davčnih stopenj, s čimer se za podjetje oblikuje bolj spodbudno investicijsko okolje, in/ali
- 2.) na klasični keynesianski način, z (investicijsko) potrošnjo države, ki neposredno in posredno (prek vpliva na profitna pričakovanja) pomika investicijsko funkcijo v desno.

Povečanje investicij brez zmanjšanja potrošnje pa po mnenju Robinsonove le pripomore k inflacijskim pritiskom. V primeru zmanjšanja potrošnje, da bi povečali investicije, pa se zmanjša dobičkonosnost in motivi za investiranje so oslabljeni (Robinson, 1967, str. 40). Znotraj kapitalističnega sveta je hitra rast velika prednost. Tako je namreč ustvarjeno dosti prostora za dvig denarnih plač, ne da bi se dvignili stroški. To povečuje mednarodno konkurenčnost in domače investicije se lahko povečajo brez strahu povzročitve finančnih kriz. Investicije spodbujajo produktivnost, kar izboljša konkurenčno pozicijo države. »Rast naj bi bila posledica, ne cilj racionalne ekonomske politike« (Robinson, 1967, str. 43).

### **3. EDITH TILTON PENROSE (1914–1996)**

Edith Elura Tilton je bila rojena 15. novembra 1914 na Sunset Bulevarju v Los Angelesu. Njen oče, George Tilton, je bil potomec prvih priseljencev v Združene države Amerike. Družina se je veliko selila, saj so sledili očetu, ki je bil nadzornik nove kalifornijske cestne mreže. Majhni Edith kampiranje ob cestah, pa tudi pridobivanje izobrazbe v lesenih barakah, ki so služile kot razredi, ni bilo tuje. Za otroka je živela zelo razburljivo življenje, ki pa ni bilo povsem brez nevarnosti. Poseben dogodek, ki bi jo lahko stal življenja že v rani mladosti, je njeno bližnje srečanje s kačo, ki jo je njena mati zadnji hip ustrelila v glavo. Družina se je ustalila v kraju San Luis Obispo, kjer je obiskovala srednjo šolo. Srednjo šolo je zaključila kot ena izmed najboljših v svojem razredu ter nato postala študentka univerze Berkeley v Kaliforniji.

Že po prvem semestru je prejela štipendijo in se bolj po nesreči kot ne odločila za študij ekonomije. Še kot študentka je spoznala Davida Denhardta, obetavnega politika, malce starejšega od nje, s katerim se je pri rosnih osemnajstih letih tudi poročila (Pitelis, 2002, str.

17). Čez leto dni se je smrtno ponesrečil pri lovu in Edith je postala vdova pred svojim dvajsetim letom, sama z majhnim sinom. Pojavljale so se špekulacije, da ni šlo za nesrečo, a skrivnost ni bila nikoli razrešena. Kljub vsem težkim preizkušnjam je leta 1936 diplomirala iz ekonomije. Najprej je delala kot socialna delavka. Čez tri leta se je pojavila nova priložnost, ponujeno ji je bilo namreč mamljivo delovno mesto v Ženevi na Mednarodnem delovnem uradu (International Labour Organization – ILO), kjer je dobila službo kot raziskovalka v ekonomskem in statističnem oddelku. To ji je prineslo sodelovanje z njenim bivšim profesorjem na Berkeleyju, Angležem po rodu, E. F. Penroseom (imenovanim Pen). V Ženevi sta skupaj pomagala Židom pri pobegu iz Nemčije. Ko je grozila nemška invazija v Švico, je bilo osebje ILO-ja evakuirano. Leta 1941 je E. F. Penrose postal ekonomski svetovalec na ameriški ambasadi v Londonu, Edith, takrat še Tilton, pa je postala njegova posebna asistentka, saj ji je bila dana naloga s strani Eleanor Roosevelt, da razišče socialne razmere, analizira probleme produkcije, razdelitve in potrošnje hrane v vojnem času v Angliji. Rezultat teh prizadevanj je bilo delo z naslovom *Food Control in Great Britain*, ki ga je ILO objavil leta 1940. Kot podjetniki po njeni lastni teoriji, je iz svojih izkušenj potegnila vse najboljše in nato iskala priložnosti, kako bi jih kar se da najbolje unovčila. Edith Penrose je bila ujeta v ekonomskem in političnem nemiru dvajsetega stoletja.

Prek sodelovanja s Penom je Edith, ki je bila članica njegovega osebja kot raziskovalka, prišla v stik z zelo pomembnimi ekonomisti tistega časa. Pen je bil globoko vpleten v pogajanja med ZDA in Veliko Britanijo, vključno s pogajanjem med Johnom Maynardom Keynesom in Harryem Dexter Whitom o povojni ekonomski ureditvi. Prav tako je poznal Schumpetra, ki je nanjo naredil globok vtis. Dejstvo je, da je še kot zelo mlada ženska prišla v stik s Keynesom, Meadom, D. H. Robertsonom, Austinom Robinsonom, H. D. Hendersonom, Robbinsom, Jewkesom, in to po lastnih besedah celo prej, preden se je zares odločila za ekonomijo. Edith in Pen sta se, kljub veliki starostni razliki dvajsetih let, leta 1945 poročila. Rodila je še tri sinove, a je prvi kmalu po rojstvu umrl.

Osebna tragedija je ni odvrnila od nadaljnjega študija ekonomije. Posvetila se je magistrskemu in doktorskemu študiju, ki ga je zaključila leta 1951. V nadaljevanju kariere je postala predavateljica in izredna raziskovalka na univerzi John Hopkins. Delovanje na univerzi John Hopkins je bilo prelomno v njeni karieri, njen mentor Fritz Machlup je namreč upravljal z raziskovalnimi projekti v zvezi z rastjo podjetij. Kot je povedala sama, je sprva podjetja niso zanimala, a je imel profesor podporo pri proučevanju rasti podjetij in je povabil študente k sodelovanju. To ni bilo področje, za katerega se je specializirala, vendar je potrebovala denar, povrhu vsega pa se ji je rast podjetij zdela zanimiva. Penrosejeva se je tako odločila, da se bo ukvarjala s teorijo rasti podjetja. Devet mesecev je proučevala in se poglobljeno ukvarjala s tematiko, preden je ugotovila, da tradicionalna teorija podjetja, kot so ji poznali ona in ostali ekonomisti, ni bila primerna za analizo problema rasti podjetij (Pitelis, 2002, str. 19). Edith je intelektualno zelo napredovala pod vplivom Pena in pa mentorja ter prijatelja Fritza Machlupa. Njeni zaključki so bili pogosto v nasprotju z učbeniški teorijami in nikoli ni iskala primerjave.

S potovanji na Srednji vzhod, poučevanjem na ameriški univerzi v Bejrutu, v Kairu in Kartumu, se je Edith začela zanimati za mednarodna podjetja in naftno industrijo. Izkoristila je odlično priložnost za raziskovanje na tem področju. Z obiskom Bagdada v poznih petdesetih letih prejšnjega stoletja je namreč ugotovila, da še noben ekonomist ni objavil kakršne koli analize mednarodnih naftnih podjetij, da pa je bila naftna industrija zelo velika in življenjsko pomembna industrija. Njena teoretična spoznanja so izvirala iz opazovanja realnega sveta, po njenem mnenju je tako lažje razumeti odnos med teorijo iz učbenikov in

tem, kar se dogaja v realnem svetu. Znana je bila kot izjemna učiteljica. Potovala je v različne dežele, poleg Srednjega vzhoda še v Delhi, Tanzanijo, Indonezijo in številne druge države.

Leta 1978 se je upokojila in sprejela mesto profesorice politične ekonomije v INSEAD-u, kjer je bila tudi izredna dekanica za raziskave in razvoj. Ženske so bile na teh položajih v manjšini. Bila je v okolju, ki je priznavalo njene dosežke. Po smrti Pena, leta 1984, se je na INSEAD-u upokojila ter se preselila v Waterbeach blizu Cambridgea.

### **3.1. Prispevek in vpliv Edith Penrose**

Prispevek Edith Penrose k razvoju ekonomije je bil ogromen. Z njenim osredotočenjem na notranjost podjetja, poudarjanjem produkcijske strani in z opozarjanjem na pomembnost kreiranja znanja prek specializacije in delitve dela je oblikovala svojo pot k ekonomiji. Svojo teorijo je gradila na delih Adama Smitha, Allyn Young, Alfreda Marshala, Friedricha Hayeka in Josepha Schumpetra. Ustvarila je na znanju temelječe teorije podjetja (Pitelis, 2002, str. 30). Njen prvi prispevek je bil s področja nadzora hrane, ukvarjala se je s patentnim sistemom, s teorijo rasti podjetij, z multinacionalnimi podjetji, s teorijo industrijske organizacije, z mednarodno naftno industrijo, proučevala je ekonomijo arabskih dežel, mednarodne ekonomske odnose in še bi lahko naštevali. Ukvarjala se je s teorijami konkurence, inovacij, prevzemov in združevanj, z majhnimi podjetji, mrežnim povezovanjem podjetij, konkurenčno politiko itd. Njeno zgodnje delo ni bilo deležno posebne pozornosti, izkazovalo pa je njeno zainteresiranost za monopole, inovacije in družbeno blaginjo, vse, kar je kasneje zavzelo glavni tok njenega razmišljanja in udejstvovanja.

Ideje Edith Penrose so bile opažene, diskutirane in v tem smislu so vsekakor pomembno vplivale na dogajanje v ekonomskem svetu. Njen vsesplošni vpliv pa vendarle ni bil tako velik, saj so njene ideje ostale ob strani glavnega toka ekonomske teorije in niso bile realizirane in uporabljene v praksi. Delo *The Theory of the Growth of the Firm* (1959) je imelo pomemben vpliv na ekonomiste, še pomembnejšega pa na pojavljajoče se šole managementa. Njen značilen način proučevanja podjetij pa ni po okusu sodobnih ekonomistov. Zakaj? Odgovor se zrcali v treh dimenzijah. Prvič, njeno raziskovanje je pokrivalo zahtevno področje z vidika ortodoksnih ekonomistov, šlo je za problematičen odnos med podjetjem in trgov. Drugič, razvila je metodologijo za razumevanje rasti podjetja, ki je bila v nasprotju z deduktivno logiko, na katero se opirajo sodobni ekonomisti. Tretjič, cilji in dosežki Edith Penrose so bili podprti z dogodki v realnem življenju in njenem življenju. Delo in življenje sta šla z roko v roki in ni šlo brez poznavanja obojega.

Delo Edith Penrose je doživelo ponovno oživitev na področju organizacijske ekonomije in v strateškem managementu. Podjetja, temelječa na resursih, sposobnostih in znanju, so ponovno oživela vse njene glavne ideje. V realnosti se je potrjevala njena teorija. Literatura in raziskave s področja strateškega managementa so gradile, zavedno ali nezavedno, na osnovi dela Penrosejeve. Prevlada njenih idej je opazna v strateškem managementu in organizacijskih vedah.



### 3.1.1. Penrosejeva in neoklasična teorija

Managersko vodena podjetja so se ukvarjala z vprašanjem povečevanja donosnosti na dolgi rok, na primer, kako bi maksimizirala dohodke od prodaje ter kakšne so posledice takega obnašanja na ekonomijo. Penrosejeva je v tem kontekstu skušala opravičiti motivacijo za rast in za »Penrose učinek« (Penrose effect) (Pitelis, 2002, str. 30). Pri tem gre za pojasnjevanje Penrosejeve, da v stopnji rasti podjetja obstajajo administrativne, še posebno pa managerske omejitve. Glede rasti je priznala, da dobički in rast ne morejo biti obravnavani kot ekvivalenten kriterij za izbor investicijskih programov. Bistvo Penrose učinka je v tem, da sočasno opisuje in določa omejitve v notranji rasti podjetja, in upadajoče meje podjetja. Izven konteksta je Penrose učinek lahko razumljen kot še eden izmed razlogov, zakaj lahko obstajajo omejitve v optimalni rasti podjetja. Ime Edith Penrose je v ekonomskih učbenikih sinonim za koncept managerskih omejitev rasti, in njenega prispevka ni bilo težko formalizirati v modelih rasti podjetij in modelih optimalnega investiranja. Avtorji literature v tem obdobju pa Penrose učinku niso dajali posebnega poudarka in naj bi bil le majhen detajl v neoklasični analizi optimalnega investiranja. Penroseina kritika ekonomskega ravnotežja tudi ni bila vzeta resno, čeprav so bile njene ideje kompatibilne z novimi idejami oziroma pojmi ravnotežja.

Iz zgoraj zapisanega lahko zaključimo, da so bile ideje Edith Penrose napačno predstavljene, narobe razumljene, čeprav so zaznamovale glavni tok ekonomske misli. Njene ideje na znanju temelječega podjetja, razvijajočega se znotraj administrativnega okvirja, enostavno niso bile neoklasične. Razvijala je svojo teorijo in se ni skladala s predpostavkami neoklasične teorije. Neoklasična teorija se je osredotočila na učinkovito alokacijo redkih resursov ob predpostavki popolnih informacij in odsotnosti stroškov. V neoklasični teoriji je proizvodnja strogo ločena od potrošnje, poudarek je na specializirani produkciji in ne na notranji organizaciji, zato trg in podjetje nista substituta. Iz tega sledi, da je cilj neoklasičnega podjetja maksimiziranje dobička. Pretvarjanje inputov v outpute pa poteka na osnovi pravil, določenih s strani produkcijske funkcije (Megušar, 2002, str. 32).

V penroseanski teoriji je znanje tisto, ki se ustvarja tekom evolucijskega procesa in ni redek vir. Njegova uporaba namreč ne izključuje drugega pri njegovi uporabi, izmenjava znanja pa lahko še izboljša obstoječe znanje. Teorija, ki predpostavlja vnaprej določeno znanje, kljub negotovi prihodnosti, po mnenju Penrosejeve ni bila sprejemljiva. Edith Penrose tudi ni iskala ravnotežja, njena teorija ni bila statična tako kot neoklasična, vsebovala je dinamičen pogled na razvoj ekonomskega dogajanja.

Edith Penrose je močno kritiko usmerila še proti nekaterim drugim vidikom neoklasične teorije. V neoklasični teoriji naj ne bi bilo »notranjega procesa razvoja, ki bi vodil k kumulativnemu gibanju v katerokoli smer« (Penrose, 1959, str. 1). Neoklasiki so rast podjetja prilagodili ravnotežni velikosti podjetja, Penrosejeva pa pravi, da ravnotežne velikosti ni. V podjetju namreč skozi proces učenja nastaja izboljšano znanje o resursih, ki so vedno lahko uporabljeni v novih kombinacijah in tako povečujejo produktivne priložnosti podjetja. Njena kritika neoklasične teorije v zvezi s podjetjem se nanaša predvsem na to, da se ukvarja samo z alokacijsko učinkovitostjo, ne pa z rastjo. Po njenem mnenju pa sta obe enako pomembni (Megušar, 2002, str. 35).

### 3.2. Penrosiansko podjetje in trg

Teorija podjetja je bila zasnovana z namenom teoretičnega preiskovanja enega temeljnih problemov v ekonomski analizi, in sicer, kaj določa cene ter alokacijo virov med različne uporabe. Model podjetja naj bi predstavljal sile, ki določajo cene in količine proizvedenih proizvodov v posameznem podjetju. Ravnotežje podjetja v svojem bistvu predstavlja ravnotežni output določenega proizvoda ali skupino proizvodov. V tej teoriji, teoriji rasti podjetja, rast pomeni povečanje proizvoda, optimalna velikost podjetja pa je v točki najnižjih povprečnih stroškov za dani proizvod. Vprašanje, kaj omejuje velikost podjetja, je pravzaprav vprašanje, kaj omejuje količino danega proizvoda, ki jo bo podjetje proizvedlo glede na stroške in načrtovane prihodke. Model ni zasnovan za analizo podjetja neodvisno od raznolikosti proizvodov, ki jih proizvaja, medtem ko raste (Penrose, 1959, str. 11–12).

Edith Penrose je na podjetje gledala z dinamičnega vidika kot na rastočo organizacijo. Njena teza je, da je podjetje omejeno v rasti, na pa v velikosti. Rast je vedno učinkovita, medtem ko za velikost to ne velja. Velikost podjetja je namreč lahko posledica njegovega monopolnega položaja na trgu. Njena teorija pravzaprav pomeni začetek na znanju osnovane teorije podjetja, čeprav je delo *The Theory of the Growth of the Firm* izšlo že leta 1959. Po njenem mnenju je podjetje osnovna enota za organizacijo proizvodnje, ki je sestavljena iz produktivnih virov, povezanih med seboj z administrativno koordinacijo in avtoritativno komunikacijo. Velik del ekonomskih aktivnosti se izvaja v podjetjih. Vzorci potrošnje in proizvodnje imajo okvir v odločitvah, ki se izvajajo v podjetjih. Narava ekonomije je v določeni meri definirana z vrsto podjetij, njihovo velikostjo, načinom njihovega nastanka in rasti, načinom poslovanja in odnosov med podjetji.

Podjetje je po mnenju Edith Penrose zbirka produktivnih virov (človeških in nečloveških) pod administrativno koordinacijo za produkcijo dobrin in storitev, namenjenih prodaji na trgu za dobiček. Administrativna koordinacija in avtoritativna komunikacija določata meje podjetja. Edith Penrose je razlikovala med podjetjem in trgom. Razlika med ekonomsko aktivnostjo v podjetju in ekonomsko aktivnostjo na trgu je bila po njenem mnenju v tem, da je prva izvajana znotraj administrativne organizacije, medtem ko druga ni (Penrose, 1959, str. 15).

Penrosejeva je podjetje definirala tudi kot avtonomno administrativno plansko enoto, katere aktivnosti so medsebojno povezane in koordinirane s politikami, ki so sprejete znotraj podjetja. Rast v velikosti industrijske administrativne enote je po njenem mnenju pomembna, kajti večja kot je ta enota, manjši je možni obseg, do katerega lahko tržne sile alocirajo produktivne vire med različne uporabe. Pri tem pa je tudi več prostora za zavestno načrtovanje ekonomske dejavnosti. Opazila je, da imajo te enote neko obliko centralnega managerskega vodstva, ki je odgovoren za splošne politike, pod katerimi operativno deluje administrativna hierarhija. Člani tega tako imenovanega »centralnega managementa« se razlikujejo od podjetja do podjetja, v glavnem pa ga tvorijo uprava, predsednik in managerji podjetja. Centralni management predstavlja najvišjo avtoriteto znotraj administrativne organizacije in mora izvajati sprejete odločitve. Odgovornost centralnega managementa je uvajanje in spreminjanje administrativne strukture podjetja ter sprejemanje splošnih politik, ki administrativnim uslužbencem podjetja služijo kot vodnik pri sprejemanju odločitev. Odločal pa naj bi tudi o finančnih zadevah in investicijskih odločitvah podjetja (Penrose, 1959, str. 16).

Podjetje pa je po mnenju Penrosejeve še vse kaj več kot le administrativna enota. Je tudi zbirka produktivnih virov, administrativne odločitve pa vplivajo na njihovo razporeditev med

različne vrste uporabe kot tudi na časovno razporeditev. Velikost podjetja je najboljše ocenjena z deležem uporabljenih produktivnih virov znotraj podjetja. Ločevala je med fizičnimi viri, to so otipljive stvari, kamor je uvrstila opremo, obrate, zemljo in naravne vire, surovine, polizdelke, odpadne in stranske proizvode ter zalogo neprodanih končnih dobrin. Poleg fizičnih virov je prav tako poudarila pomembnost razpoložljivosti človeških virov v podjetju, kamor sodijo: kvalificirana in nekvalificirana delovna sila, pisarniško, birokratsko, finančno, pravno, tehnično in managersko osebje (Penrose, 1959, str. 24). Kot inpute v produkcijski proces Penrosejeva ni videla virov, temveč storitve, ki jih ti viri dajejo. Isti vir je lahko uporabljen za različne namene in na različne načine in v kombinaciji z drugimi viri omogoča različne storitve. Velikost podjetja naj bi bila merjena z upoštevanjem sedanje vrednosti vseh virov podjetja, vključno z osebjem, ki so uporabljeni za produktivne namene. To, pravi Penrosejeva, je skoraj nemogoče najti v praksi, saj ni zadovoljivega merila velikosti podjetja.

Od vseh virov znotraj podjetja so najpomembnejši človeški, še posebno managerski viri. Razlog je treba iskati v tem, da planiranje lahko izvede management podjetja, saj pozna specifične podrobnosti in ni dostopno na odprtem trgu. Managerske storitve so podjetju na voljo tudi v omejenem obsegu. Tekom časa osebje podjetja pridobiva dodatne izkušnje in nove sposobnosti, povečuje se učinkovitost in razvoj novih specializiranih storitev. Vse to kreira in sprošča nove vire. Gre za pomemben napredek v znanju, ki ustvarja nove in edinstvene priložnosti za posamezno podjetje. Vendar moramo ločiti med prenosljivim, objektivnim znanjem, in znanjem, pridobljenem z izkušnjami, ki pa ni prenosljivo. Za razvoj managerskih storitev je potreben določen čas, ki omejuje obseg širjenja podjetja v določenem trenutku, dovoljuje pa nenehno podaljševanje teh načrtov širjenja v prihodnjem času (Pitelis, 2002, str. 24).

Nerabljene produktivne storitve so izziv za inovativnost, spodbuda za razširitev in vir konkurenčne prednosti. Pospešujejo predstavitev novih kombinacij virov znotraj podjetja. V velikosti podjetij ni ovir, so pa ovire v njihovi rasti. Penrose je svojo pozornost usmerila tako na zunanje kot tudi notranje okolje. V svoji predstavitvi podjetja Hercules Powder Company trdi, da je rast določena z dinamično in kreativno interakcijo med produktivnimi viri podjetja in tržnimi priložnostmi. Razpoložljivi viri omejujejo ekspanzijo, nerabljeni viri (vključujoč tehnološke in podjetniške) pa stimulirajo in določajo smer ekspanzije podjetja.

### **3.2.1. Rast podjetja**

Edith Penrose se je zanimala le za proces rasti in meje stopenj rasti podjetja. Njen namen ni bil predstaviti teorijo, ki bi analitiku vnaprej omogočila proučitev določenega podjetja in stanje tega podjetja, ne glede na to, ali bo uspešno raslo ali ne. Nekdo bi lahko brez težav določil potrebne in zadostne pogoje za uspešno rast, težko pa bi določil, ali dano podjetje te pogoje izpolnjuje ali ne. V praksi ti pogoji uspešne rasti ne morejo biti določeni vnaprej. Treba je počakati, ali podjetja dejansko rastejo ali ne. Edith Penrose se je spraševala, katera načela bodo določala rast podjetij ter kako hitro in kako dolgo lahko rastejo. Pri tem pa ni zanemarila sposobnost podjetij, da izkoristijo priložnosti za donosne investicijske projekte v gospodarstvu.

Nove priložnosti za rast so lahko odgovor na spremembo zunanjih pogojev, kot na primer pričakovane aktivnosti konkurentov, ali pa nastanejo zaradi sprememb znotraj podjetja. Med

slednje spadajo nove tehnike, ki podjetju omogočijo, da se lahko prilagodi novim cenam, novim okusom in drugim spremenjenim pogojem na trgu. Pomembno pa je tudi to, da si podjetje nove priložnosti ustvari z novimi produktivnimi storitvami ter z znanjem, ki raste znotraj podjetja in je njegova last. Obstoj podjetja na trgu je v veliki meri odvisen od tega, kako se je sposobno odzivati na spremembe na trgu. Penrosejeva je to sposobnost podjetij videla kot njihov potencial za povečevanje preživetja. Pojem diverzifikacije je torej povezovala z naslednjimi aktivnostmi (Penrose, 1959, str. 109): i) s povečanjem raznolikosti končnih proizvodov, ii) s povečevanjem vertikalnih povezav ter iii) s povečanjem števila baznih področij proizvodnje, v katerih podjetje deluje.

Po teoriji Edith Penrose ima lahko vsako podjetje več takšnih produkcijskih oziroma tehnoloških baz, lahko pa ima le eno in prodaja svoje proizvode na različnih trgih. Trgi se razlikujejo glede na značilnosti kupcev. Odnos med podjetjem in kupcem je Penrosejeva videla kot pomemben potencial in priložnost podjetja za diverzifikacijo. Podjetje si za oskrbovanje posameznih skupin potrošnikov ustvarja svoje tržne niše. Pri razvoju novih prodajnih proizvodov in prehajanju v nove tržne niše se podjetja srečujejo z vedno novimi konkurenčnimi pritiski. Da si podjetje zagotovi konkurenčno prednost na trgu, mora nenehno iskati nova področja specializacije. Diverzifikacija znotraj enega področja specializacije se nanaša na produkcijo več vrst proizvodov, osnovanih na isti tehnologiji in prodani na obstoječih trgih podjetja. Penrosejeva je priložnosti podjetja za diverzifikacijo videla še v naslednjih aktivnostih (Penrose, 1959, str. 110): 1) vstop na nove trge z novimi proizvodi, za katere se uporablja ista proizvodna osnova, 2) ekspanzija na istem trgu z novimi proizvodi, ki so proizvedeni z različnimi tehnologijami, 3) vstop na nove trge z novimi proizvodi, osnovanimi na različnih tehnologijah. Rast podjetja ne pomeni, da je podjetje sposobno proizvajati isti proizvod v večjem obsegu, vključuje tudi inovacije, spremembe v tehnikah razdelitve, spremembe v organizaciji proizvodnje in managementa (Penrose, 1959, str. 161).

Penrosejeva je dejala, da ekonomije rasti obstajajo za podjetja vseh velikosti, zato je rast pomembna tako za učinkovito uporabo virov s strani podjetja kot tudi ekonomije kot celote. Ni dokaza, da imajo velika podjetja večje ekonomije rasti. Obstajajo meje v stopnjah rasti podjetij, ki jih predstavljajo sposobnosti obstoječega managementa. Velika podjetja bodo po določeni točki ekspanzije začela beležiti nižje stopnje rasti, kar je posledica močne tržne konkurence (Penrose, 1959, str. 263).

### **3.2.2. Konkurenca**

Neizogibno dejstvo je, da se podjetje na trgu srečuje z drugimi podjetji, ki proizvajajo enake proizvode. Monopolni položaj na trgu ali tehnološke prednosti podjetja v takem primeru ne morejo zmanjšati njegove ranljivosti, saj je na trgu nenehno prisotna grožnja s strani drugih podjetij, ki proizvajajo enake proizvode, kar lahko povzroči znaten padec v povpraševanju po proizvodih podjetja. V takih razmerah na trgu se podjetja zavarujejo tako, da kar najboljše diverzificirajo svojo dejavnost na mnogo področij, kar se izkaže za zelo učinkovito, ko pride do neugodnih sprememb v povpraševanju. Penrosejeva pravi, da je konkurenca tako za specializirana kot tudi nespecializirana podjetja še posebej nevarna, če je le-ta posledica hitrega širjenja inovacij. Ko podjetje vstopa na novi trg, mora »pretehtati ne samo pričakovane stopnje donosa na nove investicije, ampak tudi, ali so njegova sredstva zadostna za vzdrževanje stopnje investicij, potrebnih za dohitevanje inovacij konkurentov in ekspanzijo na obstoječe in nove aktivnosti. Tudi takrat, ko podjetje vstopi na novo področje oboroženo z

revolucionarno inovacijo in se ubrani pred konkurenco s patentno zaščito ali kakšnim drugim restriktivnim mehanizmom, mora pričakovati, da bo sčasoma prevzeto, če svojih prednosti ne bo več sposobno razvijati naprej.« S konkurenco se podjetje srečuje na vseh področjih poslovanja, nenehno mora utrjevati svoj položaj na obstoječih trgih in iskati donosne priložnosti na novih trgih, ki bodo prinesle ekonomije proizvodnje in marketinga, posledično pa tudi zaupanje s strani potrošnikov. Edith Penrose je domnevala, da »na dolgi rok dobičkonosnost, preživetje in rast podjetja niso toliko odvisni od učinkovitosti organizacije proizvodnje širše diverzificiranega spektra proizvodov, kot so odvisni od sposobnosti podjetja, da ustanovi eno ali več nepremagljivih osnov, iz katerih lahko prilagodi in razširi svoje operacije v negotovem, spremenljivem in tekmovalnem svetu« (Penrose, 1959, str. 137). Izpostavila je torej dobro izhodiščno pozicijo podjetja, ki mu lahko pomaga pri osvajanju novih področij njegovega delovanja.

Konkurenčno prednost si podjetja lahko pridobijo na račun svoje inovativnosti, kar je zlasti domena velikih podjetij. Industrijska podjetja, ki prva predstavijo inovacijo, imajo namreč možnost »patentne zaščite«, kar drugim onemogoča uporabo ali imitacijo (Penrose, 1959, str. 114). V rastoči ekonomiji in pri danih omejitvah rasti podjetja je malo verjetno, da bodo velika podjetja izkoristila prednosti vseh priložnosti, ki se jim bodo ponudila. Majhna podjetja pa v takih pogojih lahko pridejo do potencialno dobičkonosnih priložnosti. Nefitabilne priložnosti, ki jih velika podjetja ne izkoristijo, predstavljajo nekakšen prazen prostor v ekonomiji. Omejitve rasti velikih podjetij in velika poslovna konkurenca težijo k znižanju koncentracije, čeprav ne k zniževanju absolutne velikosti velikih podjetij.

Kompleksna percepcija realnosti je prišla pri Penrosejevi do izraza pri njenem preučevanju monopola in konkurence v naftni industriji. Kritično je povzela Schumpetra, Chandlerja in Demsetza in ugotovila, da učinkovitost naftnih podjetij v produkciji, distribuciji, izumih in tehnološkem napredku ni dovolj za zagotovitev njihove dominancije na trgu. V rast velikih podjetij so vključeni še mnogi drugi dejavniki, ki prav tako vplivajo na nadaljnji razvoj podjetja. Mednje je prištevala še finančno moč podjetja, komercialna in politična pogajanja, kartelne sporazume, tržno povezovanje med podjetji, cenovne vojne, sporazumne cenovne dogovore, združitve in prevzeme, davčne utaje, nacionalne in internacionalne politične interese vlad, ekonomiko proizvodnje in razdelitve (Pitelis, 2002, str. 27).

### **3.2.3. Vloga prevzemov in združevanj**

Prevzemi (acquisitions) igrajo zelo pomembno vlogo v diverzifikaciji podjetniških aktivnosti. Nenehna kreativnost podjetij pri razvijanju novih produktivnih storitev in znanja ne temelji samo na notranji rasti, posebne prednosti pri proizvodnji novih proizvodov omogočajo tudi prevzemi podjetij (Penrose, 1959, str. 127). Po pravilu naj bi po mnenju Penrosejeve obstajali dve metodi ekspanzije posameznega podjetja. Lahko zgradi nov tovarniški obrat in si tako ustvari nove trge, lahko pa prevzema obrate in trge že obstoječih podjetij. Podjetje se bo ekspanzije prek prevzema ali združitve (merger) lotilo le, če se to izkaže za bolj donosno od notranje rasti (Penrose, 1959, str. 156). Termin »merger« je Penrosejeva uporabljala za opisovanje združitve dveh obstoječih podjetij, bodisi da je šlo za prevzem enega podjetja s strani drugega ali za enakovredno združitve dveh podjetij ali pa za reorganizacijo celotne industrije s konsolidacijo njenih obstoječih podjetij. Stroški, managerske in tehnične težave, ki se porajajo ob vstopu na nov trg, se pri prevzemu drugega aktivnega podjetja občutno zmanjšajo. Podjetje ima s prevzemom industrijskega obrata manjše stroške, kot pa bi znašali

stroški njegove izgradnje. Podjetje si s prevzemom lahko zagotovi dragoceni položaj na trgu, za kar bi sicer potrebovalo leta. Nadaljnja prednost prevzema je tudi ta, da podjetje tako lahko dobi izkušeni management, tehnično ekipo in delovno silo. Prevzem je lahko za podjetje pomembno sredstvo za pridobitev produktivnih storitev in znanja, potrebnega za prodor na novo področje.

Podjetje pa se pri vzpostavljanju odnosov z prevzetim podjetjem ne more povsem izogniti nekaterim težavam, ki so spremljajoči pojav tovrstne ekspanzije podjetja. Omejeno je tako v stopnji širitve kot smeri širitve, glavni razlog za te omejitve pa so obstoječe sposobnosti podjetja. Vzpostaviti je treba konsistentno integralno politiko med matičnim in prevzetim podjetjem, le tako bo združeno podjetje lahko uspešno zaplavalalo na nova in nepoznana področja. Prevzemno podjetje mora pri tem seveda upoštevati, da prevzame podjetje, ki lahko uspešno dopolni ali nadgradi njegove obstoječe dejavnosti. »Med stotinami primerov diverzifikacije z ustanovitvijo nove produkcijske baze v podjetju je le nekaj takih, kjer ni bilo tehnološke povezave med novo in staro produkcijsko bazo, vse to pa drži tudi v primeru diverzifikacije podjetij s prevzemom drugih podjetij« (Penrose, 1959, str. 130).

Pri vzpostavljanju novega podjetja s prevzemom lahko pride do velike neorganiziranosti in tako ni enostavno določiti industrijske strukture podjetja. Donosnost in preživetje podjetja je odvisno od intenzivnega razvoja enega izmed njegovih področij, če pa se na spremembe v zunanjih pogojih odziva s preskakovanjem od ene vrste proizvodnje do druge, je pri tem ključna vloga podjetnikov, da sklepajo pametne finančne posle, da pravilno presodijo tržne spremembe ter da so sposobni hitrega premika od enega produkta do drugega kot odgovor na te spremembe. Tovrstna prilagoditev podjetij na razmere na trgu v industrijskih organizacijah ni bila vedno na prvem mestu, čeprav je bilo to značilno za zgodnja obdobja nekaterih podjetij. Takšna podjetja, kot je to opisala Penrosejeva, slej ko prej propadejo ali pa se ustalijo pri izkoriščanju izbranih področij. Za to je odgovorna konkurenca. Podjetje, ki se mu odprejo priložnosti za vstop v produkcijo novih proizvodov in ima široke možnosti prevzemanja donosnih podjetij, mora vedno računati z dejanskimi in pričakovanimi pritiski zunanje konkurence (Penrose, 1959, str. 131).

Edith Penrose je razlikovala med resursi, ki so potrebni za notranjo ekspanzijo, in takimi, ki so zahtevani za prevzem. Pri prvem procesu je izpostavila moč naslednjih dejavnikov (Penrose, 1959, str. 143): obstoječi obrati, oprema, surovine, sposobnost, znanje ter izvirnost idej, ki so veliko bolj pomembni kot pri načinu diverzifikacije s prevzemom. Vstop na novo področje in spopadanje s konkurenco na tem področju sta lažja, če so poleg podjetniških in managerskih kapacitet na voljo tudi omenjene prednosti. Pri prevzemanju drugih podjetij je edina omejitev pri iskanju primerne področja diverzifikacije sposobnost podjetnikov najti ustrezno podjetje, ki bo sezonsko, ciklično, geografsko dopolnilo obstoječe storitve prevzemnega podjetja. Pri tem je Penrosejeva izpostavila, da je »še posebej za velike korporacije z močno utrjenim konkurenčnim položajem na trgu uspešna diverzifikacija mogoča tudi na področjih, ki niso popolnoma nič v povezavi z obstoječimi aktivnostmi« (Penrose, 1959, str. 143).

### **3.2.4. Vertikalna integracija**

Dejavnost vertikalnega integriranja je Penrosejeva označila kot pomembno za rast podjetja. Z vertikalno integracijo si podjetja ohranjajo konkurenčni položaj na trgu in izboljšujejo

donosnost. Podjetje na ta način lahko poveča število vmesnih proizvodov, ki jih proizvaja za svojo lastno uporabo. Penrosejeva je ločevala med nazaj obrnjeno (backward integration) integracijo in integracijo naprej (forward integration). Prva pomeni, da podjetje začne proizvajati proizvode, ki jih je prej kupovalo od drugih podjetij, slednja pa, da začne s proizvodnjo novih proizvodov, vključno z distributivnimi storitvami. Ti proizvodi so bližje končnemu potrošniku, nekateri obstoječi končni proizvodi pa zaradi tega procesa postanejo vmesni proizvodi. »Oba procesa sta metodi rasti,« je zapisala v *The Theory of the Growth of the Firm* (Penrose, 1959, str. 145). Nazaj obrnjena integracija se bo po njenem mnenju pojavila le, če bo znižala stroške, učinek tovrstne integracije na donosnost pa se kaže v neto prihodkih podjetja. Prihranke v proizvodnji, ki jih prinese nazaj obrnjena integracija, je Penrosejeva razdelila na dve kategoriji (Penrose, 1959, str. 146): tiste, ki se nanašajo na učinkovitost, s katero je lahko proizvodnja obstoječih proizvodov podjetja organizirana, ter tiste, nanašajoče se na ceno, ki jo morajo plačati za dobavo. Nazaj obrnjena vertikalna integracija, enako kot ostale oblike diverzifikacije, služi za zmanjševanje splošne negotovosti v poslovanju podjetja. Opravičevala jo je tudi s polnejšo uporabo specializiranih managerskih virov podjetja.

S pomočjo integracije naprej si podjetje lahko zagotovi nove trge in izboljšave v proizvodnji, kar mu nazaj obrnjena integracija ne omogoča. Pri tem procesu podjetje pri proizvodnji proizvodov ne potrebuje novih virov. Če pa mora priti do razvoja novih prodajnih tehnik in novih distributivnih kanalov, gre za širitev podjetja na nove trge, enako kot to poteka pri drugih oblikah diverzifikacije na nove trge. Vertikalno integracijo je Penrosejeva označila kot pomembno metodo za »ohranitev konkurenčnega položaja in za izboljšanje donosnosti obstoječih proizvodov« (Penrose, 1959, str. 148). Priznala je tudi, da so podjetja po integraciji mnogokrat spoznala, da so naredila napako, kar ni bil redek pojav pri premiku podjetja iz proizvodnje k prodaji ali obratno.

### 3.2.5. Teorija rasti transnacionalnega podjetja

Transnacionalna podjetja so nastala zaradi omejenih možnosti širitve na domačih trgih. Tako iščejo nove, zunanje priložnosti za diverzifikacijo svoje aktivnosti na tujih trgih. Stališče Pitelisa o njihovem nastanku je, da so posledica dinamične interakcije med endogenimi faktorji podjetja in eksternimi priložnostmi, pa tudi posledica tveganj, ki jih zazna management podjetja. Vodi jih dobiček, ki ga pričakujejo na dolgi rok, na globalni ekonomski sceni pa predstavljajo zelo pomembne akterje. V ekonomski teoriji rasti so bila transnacionalna oziroma večnacionalna podjetja deležna zelo veliko pozornosti zadnjih petindvajset let, v devetdesetih letih dvajsetega stoletja pa je bila na splošno teorija rasti podjetij, še posebno pa teorija rasti transnacionalnih podjetij na vrhuncu. Prav posebnega, bolj dinamičnega pristopa k teoriji rasti se je lotila Edith Penrose, in sicer z razlago obstoja, rasti in omejitev transnacionalnih podjetij v kombinaciji z obstoječimi teorijami in v skladu z želenim razvojem (Pitelis, 2002, str. 127).

Penrosejeva je podjetje označila kot skupek virov administrativne organizacije, ki prodaja na trgu z namenom pridobivanja dobička. Razlikovala je med otipljivimi in neotipljivimi sredstvi, pri čemer je slednjim dajala prednost. Mednje je uvrščala človeške vire, zlasti management. Podjetje kot administrativna struktura po njenem mnenju omogoča nadaljnjo rast znanja znotraj podjetja prek timskega dela (teamwork), učenja z delom (learning by doing) ter učenja delati z drugimi (learning to work with others). Učenje, nedeljivost virov in

nerabljene vire je navedla kot povod za notranjo rast. Rast podjetja je omejena z razpoložljivostjo za podjetje ključnih virov, kar so nedvomno managerski viri. Pri tem je poudarila, da managerski viri pomenijo omejitve v stopnji rasti podjetja, ne predstavljajo pa omejitve velikosti podjetja. Dinamična interakcija med notranjim in zunanjim okoljem rezultira v endogeni in eksogeni rasti, horizontalni, vertikalni kot tudi diverzificirani. Diverzifikacija je naravna posledica procesa rasti: Sem sodi diverzifikacija znotraj določenega območja kakor tudi večnacionalna. V tem smislu je transnacionalno podjetje rezultat notranjega procesa rasti (Pitelis, 2002, str. 134).

Penrosejeva na področju teorije transnacionalnih podjetij ni bila preveč prodorna. To ne pomeni, da se s tem ni ukvarjala, nasprotno, vendar ni bila uspešna pri prikazovanju povezave med analizo teorije rasti podjetja in samim transnacionalnim podjetjem. V literaturi zasledimo več razlogov, ki pojasnjujejo, zakaj Edith Penrose ni zavzela dominantnejšega položaja v teoriji transnacionalnih podjetij. Eden izmed razlogov pravi, da je njena teorija primernejša za razlago smeri ekspanzije kot pa za razlago načina oziroma modela širitve. Drugi razlog za neprepoznavanje prispevka Penrosejeve k teoriji transnacionalnih podjetij, ki ga lahko izpostavimo, pa je njena lastna izbira. Namerno se namreč ni posvetila pojasnjevanju pomembnosti multinacionalnosti (Pitelis, 2002, str. 135–136). Opazila je razlike med nacionalnim in mednarodnim podjetjem, toda ni se ji zdelo pomembno razlikovati med tema dvema tipoma organizacij. Pomembno je spoznanje, da nacionalne meje delajo empirično razliko priložnostim in stroškom podjetij. Z vidika analize, na resursih temelječega pristopa k multinacionalnim podjetjem, je bila podružnica samostojna. Njena rast je bila pogojena z razvojem njenih lastnih notranjih resursov in priložnostmi v novem okolju. Po mnenju Penrosejeve naj bi tuja podružnica pri nastanku potrebovala managerske in finančne resurse iz matičnega podjetja. Ko je tuja podružnica enkrat ustanovljena, pa predstavlja ločeno, samostojno podjetje.

Penrosejeva je v svojem zadnjem objavljenem delu, ki je izšlo leta 1996 in nosi naslov *International Encyclopaedia of Business and Management*, priznala nekaj pomembnosti mednarodnim omejitvam, ki so zadosten razlog za ločeno obravnavo mednarodnih podjetij od nacionalnih. Razlike izvirajo iz razlike v kulturi, jeziku, enakem pristopu do različnih valut, mejnih nadzorov ali drugih fizičnih in finančnih regulacij. K razlikam prispevajo še različna politična vprašanja, velikost zaščitenih trgov, sestava kulture podjetij, tip tehnologije, ki jo podjetja uporabljajo, in še bi lahko naštevali. Penrosejeva pa ni v celoti zagotovila zadovoljivega razloga za razlikovanje nacionalnih podjetij od transnacionalnih. V zadnjih letih svojega delovanja je pozornost usmerila na mrežne povezave med podjetji (networks). V osemdesetih in devetdesetih letih je zlasti prevladovalo združevanje podjetij v korporacije ali pa sporazumi o sodelovanju, in sicer brez monopolističnih namenov, ampak le kot sredstvo za pridobitev skupnega dostopa do virov tehnologij, regionalnih trgov in informacijskih storitev. V takšnem povezovanju podjetij ni videla problema izgube identitete posameznega podjetja. Opozorila je le na problem izgube pomena administrativnih ovir posameznega povezanega podjetja ter na nejasno opredeljen obseg, do katerega posamezno podjetje opravlja nadzor (Pitelis, 2002, str. 137).

### **3.2.6. Pomen inovacij za podjetje**

Raziskave so v industrijski panogi ključne pri iskanju danes še neznanih značilnosti materialov, pri izboljšavi obstoječih proizvodov in produkcijskih procesov. Industrijsko



raziskovanje (oz. razvoj) je svojo sistematično obliko dobilo v času Edith Penrose, ko so se mnogi podjetniki pri odkrivanju svojih donosnih dolgoročnih priložnosti začeli opirati na raziskave. Specializirana podjetja so zelo ranljiva, zato morajo pri neugodnih gibanjih povpraševanja po njihovih proizvodih več sredstev nameniti raziskavam in razvoju novih materialov in opreme in tako poiskati nove priložnosti za ekspanzijo, pomembna pa je tudi nadgradnja obstoječih proizvodov. Penrosejeva je poudarila, da podjetje lahko omejuje učinkovito konkurenco na podlagi plenjenja ali z »restriktivnim monopolnim načrtom« in konkurenco. Nekaj časa podjetje lahko raste samo na podlagi povpraševanja po njegovih proizvodih, a » primeri rasti na dolgi rok, ki jih lahko ekskluzivno pripišemo takšni zaščiti, so redki, čeprav so elementi tovrstne zaščite prisotni v skoraj vsakem večjem podjetju« (Penrose, 1959, str. 113). Takšna zaščita pogosto ni popolna in absolutno stoodstotna. Podjetje stalno čuti pritiske konkurence na različnih ravneh delovanja in zanj je bolje, da anticipira inovacije v proizvode, procese in marketinške tehnike. Na takšen način se podjetje uspešno spopada s konkurenčnimi pritiski, ki ga spodbujajo k nenehnim izboljšavam poslovanja.

Novi proizvodi in metode so po njenem mnenju rezultat učenja in iskanja možnosti, kako izboljšati obstoječe vire in tehnološke baze ter jih uporabiti za nove namene. Podjetje je zbirka sredstev. »Če predvidevamo, da podjetniki verjamejo v možnost izboljšanja sredstev, s katerimi delajo v določenem času, in da bo potrebnega več znanja za izboljšanje učinkovitosti in donosnosti njihovih podjetij, potem bodo neznane in neuporabljene produktivne storitve nenadoma postale pomembne, ne samo zaradi prepričanja, da so spodbuda za pridobitev novega znanja, pač pa tudi zato, ker oblikujejo področje in smer iskanja znanja« (Penrose, 1959, str. 77). Porast znanja v podjetju in iniciativa iskanja novega znanja sta po mnenju Penrosejeve vgrajeni v naravo podjetja. Resursi so kupljeni na trgu za njihove znane storitve, takoj ko postanejo del podjetja, se serija storitev, ki jih je z njimi možno proizvesti, spremeni. Storitve, ki jih s takšnimi viri pridobimo, so odvisne tudi od sposobnosti človeka, ki jih uporablja. Razvoj sposobnosti človeka je delno oblikovan z viri, s katerimi razpolaga. Oboje skupaj ustvarja posebno produktivno priložnost posameznega podjetja (Penrose, 1959, str. 78-79).

Penrosejeva je na začetku svoje knjige jasno opisala podjetje, ki ima v svoji naravi prirojene moči za spodbujanje njegove rasti, četudi vsi zunanji pogoji ostanejo nespremenjeni. Notranja interakcija med podedovanimi viri in managersko zaznavanje sta dinamična procesa, ki zadostujeta za trajno rast, a omejujeta dosegljivo stopnjo in smer rasti podjetja. Z drugimi besedami: presežni in razpoložljivi viri so sami po sebi zadostna spodbuda za notranje inovacije, kot vir na novo ustvarjenega dobička in rast velikih podjetij.

Edith Penrose je kot pomembne elemente za zagotavljanje tržne prednosti podjetij zagovarjala inovacije, produktivno eksperimentiranje in nenehno kreativnost. V tem pogledu so njena stališča podobna Schumpetrovim<sup>4</sup>. Kreativno destrukcijo je videla kot nekaj, kar spodbuja kreativnost podjetij in dominanten motiv v konkurenčnem obnašanju podjetij, ki nenehno stremijo k nečemu novemu in izboljšanemu. V inovacijah je videla vir dobička, podjetje pa

---

<sup>4</sup> Schumpeter je videl prednost podjetij v nenehni inovacijah, kar jim zagotavlja tržno prednost. V Schumpetrovem videnju kapitalizma je inovativni pristop podjetnikov tista moč, ki podpira dolgoročno ekonomsko rast. Ignoranco strukturnih sprememb in zaničevanje vloge konkurenčne strategije je dojemal kot stagnacijo ekonomije. Zagovarjal je ideal stalnih inovacij in sprememb (Best, 1990, str. 118). Njegov prispevek je ključnega pomena pri razumevanju podjetništva. Utemeljil je koncept inovacij, kot ga je videl sam skozi tako imenovano »kreativno destrukcijo«, kar bi lahko imenovali tudi ustvarjalno rušenje. Gre za proces transformacije, ki jo spremljajo radikalne inovacije.

kot zasledovalca dobička in ne maksimizatorja dobička. Po Schumpetru je povzela njegovo tezo, da so inovacije edina zanesljiva osnova za dolgoročno rast korporacij. Pri odločitvi podjetja za nov proizvod je videla zelo pomemben pogoj, da je sprejemljiv za potrošnike, »prvotno stimulacijo za inovacije pa lahko najdemo v želji podjetja po učinkovitejši uporabi obstoječih virov« (Penrose, 1959, str. 84). Smer, v kateri podjetje razvija svojo inovativnost, po mnenju Penrosejeve ni naključna in je v tesni povezavi z značilnostmi obstoječih dejavnosti, vključno s kapitalsko opremo ter vrsto produktivnih storitev, ki jih lahko proizvajajo. Neuporabljene produktivne storitve predstavljajo podjetju »izziv za inovacije, motivacijo za ekspanzijo in vir konkurenčne prednosti. Pospešujejo predstavitev novih kombinacij virov – inovacij – znotraj podjetja« (Penrose, 1959, str. 85). Znanje je po njenem mnenju izrednega pomena pri količini in vrsti storitev, ki jih podjetje lahko proizvede iz določenega resursa. Več znanja odpira podjetju več novih dobičkonosnih priložnosti in boljše jih lahko izkoristi. Ne smemo pa pozabiti oziroma spregledati, da tudi konkurenčna podjetja pridobivajo na izkušnjah in znanju. Te zunanje spremembe lahko postanejo tudi »zaloga znanja« in posledično lahko spremenijo pomembnost resursov za podjetje. Znanje o trgih, tehnologiji, ki jo razvijejo druga podjetja, okusih in obnašanju potrošnikov so za Edith Penrose izjemnega pomena. V analizo pomena znanja za podjetje je razvila tudi idejo, da znanje pride v podjetje kot že vgrajeno v kapitalni opremi, ki jo je moč kupiti na trgu (Penrose, 1959, str. 79).

Samo velika podjetja imajo nadzor nad trgi – tržni nadzor pa je bil potreben za inovatorje, da so si lahko povrnili stroške. Brez nadzora bi *free-riderji* imitirali inovacije in jih prodajali po ceni, v kateri pa ne bi upoštevali razvojnih stroškov. Težava majhnih podjetij je bila v tem, da na trgu nimajo nobene moči nadzora, so pa premet nadzora. Nova konkurenca omejuje vstop novih konkurentov, medprostori pa tako postanejo ovira rasti. Vzrok leži v dejstvu, da velika podjetja ne morejo zasledovati vseh priložnosti za rast. Penrosejeva je opazila, da konkurenca spodbuja inovativnost, a ima po drugi strani tudi svojo negativno plat. Njena osnovna dilema je, da »je konkurenca bistvo boja med velikimi podjetji, ki spodbujajo in prodirajo na trg z obsežnimi raziskavami ter inovacijami, v katerih jamčijo opravičilo za ves sistem; istočasno pa velika podjetja pričakujejo nagrado za svoj napor, toda to pričakovanje je upravičeno s tem, da je konkurenca lahko omejena« (Penrose, 1959, str. 264). Bistvo ni v tem, ali so velika podjetja dobra ali slaba za ekonomijo, to je odvisno od okoliščin in dejavnosti podjetij. Težava se skriva v tem, da velika podjetja zahtevajo nadzor nad cenami z namenom generiranja presežka za financiranje inovacij. Tako postavijo ovire vstopa in skrhajo konkurenco, potrebno za pospešitev inovacij (Best, 1990, str. 130). Za Penrosejevo in avstrijskega ekonomista Schumpetra management oblikuje vizijo podjetja, organizacijo, kulturo, anticipira spremembe, oblikuje konkurenčne strategije in išče nove priložnosti v prihodnosti.

### **3.3. Hercules Powder Company**

Leta 1960 je v *Business History Review* izšla njena študija ameriškega podjetja Hercules Powder Company, ki je pomembna iz več razlogov. Prvotno naj bi bila ta študija vključena v knjigo *The Theory of the Growth of the Firm* in s tem namenom je bila tudi napisana, vendar je ni vključila zaradi tega, »da knjiga ne bi bila preobsežna« (Kay v Pitelis, 2002, str. 81). Študijo je začela izvajati pred začetkom pisanja *The Theory of the Growth of the Firm*. Primer Hercules nam pomaga razumeti argumente v knjigi, hkrati pa je imel celo vpliv na razvoj teh argumentov. Penrosejeva je imela poleti leta 1954 priložnost šest tednov preučevati podjetje

od znotraj, s polnim sodelovanjem in podporo zaposlenih. Študijo je zaključila že leta 1956, končna publikacija pa je bila izdelana štiri leta kasneje. Ob tem je zagotovila, da v Herculesu v tem času ni prišlo do velikih strateških sprememb. Primer Hercules je narejen na osnovi direktnega opazovanja, vključujoč intervjuje in razprave z osebjem podjetja. Podjetje se je širilo in raslo, v študiji pa je Penrosejeva naredila analizo njegove rasti za prvih 43 let obstoja, in sicer od leta 1913 do 1956. Ta študija v knjigi *The Theory of the Growth of the Firm* ni omenjena, ob objavi v reviji *Business History Review* pa je dobila nagrado za najboljši prispevek tistega leta (Dimand, 2000, str. 336).

Poročilo o podjetju začenja s povzetkom nekaterih argumentov iz svoje najpomembnejše knjige, ki so relevantni za analizo Herculesa. Poudarila je, da je podjetje administrativna organizacija in bazen resursov. Širitev podjetja je mogoča na osnovi pridobljenih ali podedovanih resursov, ki jih mora podjetje dobiti na trgu. Storitve obstoječega managementa podjetja pa postavljajo osnovno mejo širitvi, ki je lahko načrtovana ali izvršena v nekem času. Neuporabljeni produktivni viri, vključno s podjetniškimi storitvami, ustvarjajo priložnosti za inovacije, spodbude za širitev in izvor konkurenčnih prednosti podjetja. Po njenem mnenju, naj bi bili ti viri v povezavi z obstoječimi, tako da je nova smer diverzifikacije podjetja v razmerju z obstoječimi tehnološkimi in marketinškimi osnovami podjetja. Podjetje naj bi bilo sposobno uporabiti vire, ki jih že ima, in ta sposobnost pomeni produktivno priložnost podjetja. Dokazovala je, da zgodovina podjetja Hercules Powder Company ilustrira vpliv tehnoloških in tržnih osnov podjetja, ko poskuša narediti korak v novo smer, ki se izrazito razlikuje od njegovega obstoječega področja specializacije.

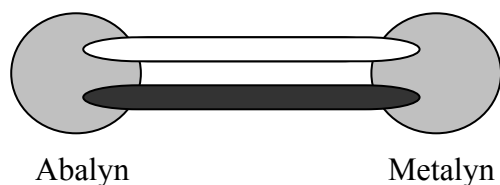
Podjetje Hercules Powder Company je ob ustanovitvi leta 1913 imelo tisoč zaposlenih in devet tovarn. Med 1. svetovno vojno je proizvajalo dinamit, TNT (trinitrotoluen), črni smodnik. Leta 1917, ko so Združene države Amerike vstopile v vojno, je postalo največje proizvodno podjetje Združenih držav Amerike (Maurer, 2006). V zgodnjih petdesetih letih prejšnjega stoletja je Hercules predstavil veliko novih proizvodov, leta 1956 pa se je število zaposlenih povzpelo že na 11.365, skupna sredstva pa so znašala 170 milijonov dolarjev. Na ameriški lestvici petsto največjih industrijskih podjetij se je Hercules Powder Company znašel na 165. mestu. Kljub inovacijam in širjenju proizvodnje pa panoga sama po sebi ni dopuščala intenzivne rasti in razvoja podjetja. Še posebno je to prišlo do izraza po prvi svetovni vojni, ko je prišlo do drastičnega upada v povpraševanju. Panoga tudi ni nudila pravih priložnosti za uporabo znanja podjetja na področju organske kemije in za uporabo neuporabljenih akumuliranih virov na teh področjih. Pomembna tehnološka osnova je bila celulozna kemija. Nitroceluloza je ena izmed najpomembnejših osnovnih surovin pri proizvodnji razstreliv. Kmalu po prvi svetovni vojni je Hercules razvil topljiv nitrocelulozni proizvod, ki bi bil lahko uporabljen tudi v drugih industrijskih področjih, npr. pri lakih, filmu in zaščitnih premazih. Hercules je pridobil prednost na rastočih trgih umetnih vlaken in plastiki. Tekom let je razvil številne celulozne produkte in mnoge posebne izdelke, zlasti celulozno gumo CMC, ki je uspešno našla svoje mesto tudi v živilski industriji, kozmetični industriji, zdravilih itd. Leta 1919 je podjetje ustanovilo svoj raziskovalni oddelek (Industrial Research Department). Glavni namen tega oddelka je bilo iskanje novih priložnosti za rast. Tako so prišli do zaključka, da lahko podjetje začne izdelovati smolo, terpentinovo olje in olje borovca, vse to iz ostankov borovcev, ki jih potrebujejo pri izdelavi drugih proizvodov. Hercules je uspešno uporabil tudi druge stranske proizvode in tako izkoristil svoje strokovno znanje na področju organske kemije. Do leta 1935 je imel Hercules že pet divizij: eksplozive, smole, nitrocelulozo, kemijski bombaž in papirne proizvode. Do leta 1956 je bilo podjetje diverzificirano že na mnoga področja, vključno s petrokemijo in kmetijskimi kemikalijami, ki so izhajale iz vseh treh glavnih tehnoloških baz Herculesa: (1) eksploziva, pri čemer je

pomembno kemijsko znanje na področju dušika; (2) nitroceluloza, kjer je pomemben klor; (3) smola.

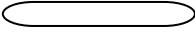

### 3.3.2. Rast Herculesa

Ponavljajoča tema pri analizi Herculesa je bila vloga mnogovrstnih povezav med aktivnostmi podjetja. Zelo lahko je spregledati, da so izvor ekonomij obsega različne aktivnosti v podjetju, ki si delijo sveženj različnih virov. Hercules predstavlja dober zgled izkoriščanja skupne tehnološke baze za različne izdelke. Leta 1940 je predstavil Abalyn (metil ester smole), ki je služil kot dodatek k olju v visokotlačnih mazilih, saj je lahko zadržal pesek in druge materiale ob začasni ustavitvi strojev. Ko so cene nadomestkom padle, je Abalyn postal relativno dražji na tem trgu. Podjetje je predstavilo zelo podobno novo substanco, imenovano Metalyn. Oba proizvoda sta na voljo na podobnih trgih (skupni marketinški in distributivni resursi), oba uporabljata podobno tehnologijo (skupna produkcija, raziskovalni in razvojni resursi) ter sta oba rezultat strokovnega znanja tega podjetja na področju kemijskih raziskav (Slika 3). Ta produkt se je še boljše izkazal kot dodatek nafti in bil je bistveno cenejši. Ta primer je Edith Penrose navedla za ponazoritev raznovrstnih virov povezav, ki jih je bil Hercules sposoben izkoristiti v svoji strategiji rasti. Hercules je odličen primer za podporo argumenta, da področja specializacije lahko priskrbijo osnovo za diverzifikacijo. Edith Penrose je analiza, ki jo je opravljala, prepričala v trditev, da je izkoriščanje raznovrstnih povezav med različnimi aktivnostmi v podjetju prej pravilo kot izjema (Pitelis, 2002, str. 86).

Slika 3: Primer resursnih povezav med Abalynom in Metalynom



Legenda:

-  = tržna povezava
-  = tehnološka povezava

Vir: Pitelis, 2002, str. 87.

Multiple povezave v aktivnostih podjetja mu pomagajo pri diverzifikaciji. Povezave so bile koncentrirane na močni tehnološki bazi eksplozivov, smol in celulozne tehnologije. Podjetju so se odprla vrata na področju nitroceluloze, kamor sodi izdelovanje lakov, filma in zaščitnih premazov. Tako kot so tehnološke osnove pomembne pri spodbujanju raznolikosti, velja enako tudi za tržne osnove. Edith Penrose je zapisala, da se različne vrste kemičnih plastik, ki bi jih v širšem smislu lahko uvrstili v isto skupino proizvodov, uporabljajo za različne kemijske procese. Pri izdelovanju novih plastičnih materialov je bilo tudi pomembno, da se

podjetja niso ukvarjala samo z nastajanjem novih trgov, temveč tudi s prilagajanjem novega proizvoda obstoječim trgov in virom (Pitelis, 2002, str. 88).

Ko je Hercules odprl nov petrokemični industrijski obrat, je lahko na tej osnovi vzpostavil povezave s številnimi obstoječimi področji znotraj podjetja. Hercules je razvil nov postopek v izdelavi fenola med eksperimentiranjem s terpentinom in smolami. Te mnogovrstne povezave v produkciji različnih proizvodov znotraj podjetja, so podpirale ustvarjalnost pri izdelovanju novih produktov, nadaljnji rasti in razvoju podjetja. Posamezni proizvodi so vsaj posredno povezani z drugimi proizvodi podjetja. Herculesovi proizvodni procesi v eksplozivih so povezani s proizvodnjo na področju barv in lakov, ki temeljijo na celulozni kemiji. Laki, ki temeljijo na celulozi, lahko prav tako izkoriščajo tržne povezave v industriji zaščitnih premazov, kjer barve in laki temeljijo na smoli. Te barve in laki pa imajo tehnološke povezave z drugimi smolnatimi proizvodi, kot na primer žvečilnimi gumiji.

Edith Penrose je na osnovi referenčnega podjetja proučevala tudi, kako se sooča z zunanjimi tveganji. Zunanje tveganje lahko ogrozi tehnološke ali tržne povezave. Tak primer zunanjega tveganja je predstavljala energetska kriza v zgodnjih sedemdesetih letih prejšnjega stoletja, ki je ogrozila Herculesovo tehnološko bazo v petrokemiji. Podjetja so se z namenom zmanjšanja zunanjih pritiskov zatekla k iskanju novih priložnosti rasti, stran od ogroženega sektorja. Hercules je bil sposoben ubežati takim grožnjam prek različnih tržnih in tehnoloških povezav, kar je bilo po mnenju Penrosejeve še pomembnejše od stopnje diverzifikacije v smislu števila produktov. Penrosejeva je pokazala, kako lahko podjetje z diverzifikacijo proizvodnje loči svojo rast in možnosti preživetja od svoje tehnološke sestave in proizvodov.

Hercules je po analizi Penrosejeve, omejeval obseg vertikalne integracije naprej in tako ni bil pripravljen izvajati dejavnosti, ki bi vodile do zadnje faze proizvodnje. Tako se je omejil na prodajo svojih proizvodov ostalim podjetjem v isti panogi oziroma na prodajo za vojaške namene. Podjetje se vertikalne integracije naprej ni posluževalo tudi zaradi strateških vzrokov, kupci bi namreč lahko začeli sodelovati z dobaviteljem, ki je v tem primeru prav tako konkurent. Z vertikalnim integriranjem nazaj je Hercules dobavljal svoje lastne surovine in tako poskušal nadzorovati njihovo kakovost. V medvojnem obdobju je bila značilnost podjetij njihova majhnost in le šibka diverzificiranost. Hercules je rasel skozi kombinacijo notranje ekspanzije in s pomočjo združitvev ali prevzemov. Prvi prevzem se je zgodil leta 1914, ko je prevzel Independent Powder Company, podjetje, ki je upravljalo tovarno z dinamitom. To je bil primer, ki nam prikazuje horizontalno ekspanzijo, saj se je dejavnost prevzetega podjetja brez težav ujela z obstoječimi aktivnostmi podjetja. Sčasoma je Hercules postal bolj agresiven na področju prevzemov, kar je podpiralo njegovo rast, do leta 1978 je namreč proizvajal že tisoč industrijskih kemikalij v osemdesetih tovarnah v različnih državah po svetu (Pitelis, 2002, str. 98).

### **3.3.3. Hercules po Edith Penrose**

Prvih 43 let Herculesa je prineslo veliko uporabnega materiala, ki ga je Edith Penrose vključila v svojo teorijo rasti podjetja. V letih, ki so sledila po analizi Penrosejeve, je Hercules še vedno beležil rast in širjenje na različna področja. Njegova poznejša zgodovina je odsevala mnoge argumente Penrosejeve. V njem najdemo strateške in organizacijske posebnosti velikih diverzificiranih podjetij, kot so združitve (merger), prevzem (acquisition), sodelovanje (collaborative activity), odvzemi (divestment), strateško žarišče (strategic focus) in

večnacionalizem (multinationalism). Nekaj teh pojmov je moč najti v zgodnjem delu Penrosejeve, vsak pa je svoj pravi pomen dobil šele v letih po njeni analizi in ne toliko v zgodnjem obdobju njenega aktivnega proučevanja.

Med letoma 1955 in 1963 se je Herculesu prodaja podvojila, za kar so v veliki meri poskrbela pogodbeni razmerja z vlado. V letu 1959 se je podjetje usmerilo v novo dejavnost, in sicer v izdelovanje raketnih goriv in pogonskih sistemov. Prodaja vesoljske opreme in goriva je predstavljala skoraj 10 % prihodkov od prodaje v letu 1961 in 25 % v letu 1963. Približno 25 % dobička je dobil med vietnamsko vojno iz raketnih goriv, kemikalij in lahko vnetljivih snovi, ki so jih uporabljali v bombah (Pitelis, 2002, str. 91). Sredi sedemdesetih let pa je doživljal težke čase zaradi dveh nepovezanih težav. Prva je bila energetska kriza, ki je prizadela njegovo poslovanje s petrokemijo, druga težava pa se je pojavila zaradi prevelikih kapacitet pri proizvodnji smole, kar je imelo za posledico močen upad prodaje teh izdelkov. V tem času je prišlo tudi do racionalizacije managerske strukture s prisilno upokojitvijo 700 srednjih managerjev in treh izvršilnih podpredsednikov. Zmanjšalo se je število managerskih ravni med poslovanjem in izvršnim direktorjem, in sicer iz dvanajst na šest ravni. Podjetje se je globalno povezovalo v skupna financiranja, da bi bilo kos tem strateškim spremembam, raziskave in razvoj pa so dobili aplikativni pomen. Do 1990 je Hercules ustvaril temelje na področju absorpcijskih in tekstilnih proizvodov ter papirni tehnologiji. V nadaljnjih letih je podjetje odcepilo nedonosne oddelke, ki niso pripomogli k nadaljnji rasti na trgu. Ukinili so oddelek za izdelovanje filmov, prodali vesoljski oddelek, elektronski in tiskarski oddelek, v letu 1996 pa so prodali še oddelek za sestavljanje proizvodov. Nadaljevali so z iskanjem prevzema podjetij, ki bi bila Herculesu tehnično blizu.

Do leta 1997 se je podjetje uspešno uveljavilo kot mednarodno podjetje, specializirano na področju kemikalij ter v prehranski industriji. Podjetje s svojimi proizvodi na trgu uspešno konkurira nekaterim velikim korporacijam na tem področju. Povečal pa se je tudi spekter novih proizvodov, predvsem na podlagi notranjih raziskav in razvoja. Trinajst let po ustanovitvi podjetja Hercules Powder Company (leta 1968 se je preimenovalo v Hercules Inc) so novi proizvodi znašali 35 % prodaje, leta 1952 pa že 40 %, in sicer na račun notranjih raziskav in razvoja.

Pomembna značilnost povojne rasti mnogih velikih korporacij je bila multinacionalna ekspanzija – in Hercules pri tem ni bil izjema. Penrosejeva je vseeno dokumentirala samo njegovo zaposlenost z domačimi industrijskimi in vojaškimi trgi. Do leta 1978 pa je imel proizvodne obrate že v tridesetih različnih državah. Hercules se je razvil v veliko mednarodno podjetje. Penrosejeva ni imela priložnosti, da bi lahko opazovala, kako njena teorija drži v primeru mednarodne ekspanzije Herculesa. Iz njene perspektive pa je mogoče reči, da se je podjetje mednarodno širilo na področjih, kjer je bilo tehnološko najmočnejše.

#### **4. SKLEP**

Ob koncu dvajsetih let prejšnjega stoletja se je svet soočil z veliko krizo. Neoklasična ekonomika ni imela ustreznih instrumentov za pojasnitev globoke depresije, ki je zajela svetovno gospodarstvo. Posledično so se v tridesetih letih dvajsetega stoletja pojavile mnoge nove teorije, ki so postavile pod vprašaj tri temeljne postulate neoklasične teorije: Sayev zakon trga, predpostavko popolne konkurence in predpostavko samodejne težnje gospodarstva k ravnotežju (Sušjan, 2003, str. 25). Predpostavka polne zaposlenosti

proizvodnih zmogljivosti enostavno ni več odražala realnega ekonomskega dogajanja, zato ni bila uspešna pri prepričljivem pojasnjevanju.

Gospodarska kriza ni bila edina, ki je razkrila polom akademskega ekonomskega poučevanja. Način razmišljanja je vseboval trditve, ki so bile komajda v kakršni koli povezavi s strukturo in razvojem ekonomije, ki naj bi jo te trditve opisovale. Akademiki so si po mnenju Robinsonove prizadevali predstaviti ekonomijo v pozitivni luči in si niso belili glave s tem, kakšna je v resnici (Robinson, 1980, str. 97).

V petdesetih letih prejšnjega stoletja je v Cambridgeu keynesianska revolucija dosegla višek obstoja in razširjenosti. Keynes je imel velik vpliv na razvoj ekonomske znanosti, zaslužen je za utemeljitev pomembnosti agregatnega povpraševanja pri zagotavljanju gospodarske rasti oziroma za negiranje veljavnosti Sayevega zakona. Lahko rečemo, da se je s keynesiansko revolucijo resneje začela razvijati teorija rasti.

Keynesianska in postkeynesianska teorija rasti predpostavljata, da je za ravnotežje v rastočem gospodarstvu potrebno zagotoviti usklajeno rast agregatnega povpraševanja in agregatne ponudbe. Postkeynesianci so dokazali, da je za doseganje visokih stopenj rasti izrednega pomena stopnja varčevanja, ki naj bi bila čim višja.

Robinsonova je ena od začetnic teorije nepopolne konkurence. Ko se je seznanila s Keynesovo *Splošno teorijo*, pa se je usmerila na področje makroekonomskega dogajanja, kjer sta jo zanimala predvsem akumulacija kapitala in problem ekonomske rasti.

V teoriji gospodarske rasti je Robinsonova razvila svoj model, v katerem je dokazovala, da dobički vplivajo na povečevanje prihrankov, ti večji prihranki pa naj bi pozitivno vplivali na gospodarsko rast. Iskala je nekakšno dolgoročno ravnotežno stopnjo rasti, ki je po njenem določena s stopnjo rasti prebivalstva ter tehnološkim napredkom. Ravnotežna stopnja rasti je torej podana eksogeno. Prišla je do sklepa, da je rast odvisna od stopnje varčevanja, in to utemeljila z razlago, da prihranki povečujejo akumulacijo in s tem proizvod. Do istega sklepa so prišli tudi keynesianci, agregatno povpraševanje je bilo le potreben pogoj za vzdrževanje rasti. Dokazala je tudi, da investicije ne generirajo nujno vedno dovolj dobička, da bi se dani stopnji investiranja in donosnosti vzdrževali. V takem primeru je gospodarstvo izven ravnotežnega stanja.

Robinsonova je tako poudarjala, da so za uspešno rastoče gospodarstvo pomembna uspešna podjetja. Razvoj podjetij je videla kot počasne dolgoročne spremembe v produktivnih kapacitetah, ki so posledica akumulacije, tehničnih sprememb (vključujoč spremembe v metodah dela delovne sile) in sprememb v sestavi produkta. Kapital igra pri tem ključno vlogo, saj omogoča vlaganje v raziskovalno in razvojno dejavnost, s čimer stimulira tehnološki napredek in s tem rast.

Penrosejeva se je osredotočila na podjetje kot celico v gospodarstvu. Podjetje deluje v ekonomskem sistemu in ima svoje meje znotraj okolja, v katerem deluje. Nenehne spremembe v zunanjem svetu in znanju znotraj podjetja nudijo podjetju stalne priložnosti za ekspanzijo in povečanje donosnosti. Glede na to, da je Penrosejeva poudarjala tudi vrednost človeških virov v podjetju, lahko trdimo, da gre za kompleksen in dinamičen pristop k razvijanju teorije rasti podjetja.

V času, ko je Edith Penrose začela s proučevanjem in analiziranjem podjetij, je v svetu prevladovala statična teorija podjetja. Značilnost te teorije je, da se osredotoči na ravnotežno raven, razmerje faktorjev, output in cene. Edith Penrose pa si je prizadevala razviti teorijo rasti podjetja, ki bi bila bolj pomembna za sodobna podjetja v svetu diverzifikacije proizvodov, inovacij, tehnoloških sprememb in združevanj podjetij. Podjetje naj bi bilo bazen virov, organiziranih v administrativnem okviru. Znanje in tehnologijo ji je uspelo združiti v dinamično teorijo rasti podjetja. Izogibala se je statičnosti teorije *mainstreama*, da bi se eksplicitno osredotočila na dinamično vprašanje, kaj determinira rast podjetja. Rast po njenem mnenju določa kreativna in dinamična interakcija med produktivnimi viri podjetja in njegovimi tržnimi priložnostmi. Dejala je, da je podjetje »realna in kompleksna organizacija in ne točka na stroškovni krivulji« (Megušar, 2002, str. 30). Metodologija, ki jo je razvila, je vsekakor vredna bližjega pogleda. Svet je kompleksna celota in potrebna je bila teorija, ki bi ga smiselno zaobjela in delovala znotraj le-tega. Njena raziskovalna metoda je vključevala opazovanje in podrobno dokumentacijo posameznih podjetij. Zagovarjala je stališče, da si teorija in zgodovina nista nasprotni in da je njun odnos naravno komplementaren.

Z delom Edith Penrose lahko potegnemo vzporednico z ekonomskimi težavami, s katerimi so se ukvarjali klasični ekonomisti – stabilnost in rast, red in napredek –, na drugi strani pa lahko vlečemo vzporednico s sodobnejšimi temami, kot so na virih temelječe podjetje in strateški management.



## LITERATURA

1. Best H. Michael: *The New Competition-Institutions of Industrial Restructuring*. Oxford : Blackwell, 1990. 296 str.
2. Bock Gisela: *Ženske v evropski zgodovini*. Ljubljana : Založba/\*cf., 2004. 432 str.
3. Dimand Robert W. et al.: *A Biographical Dictionary of Women Economists*. Cornwall : Edward Elgar Publishing Limited, 2000. 491 str.
4. Kirn Andrej: *Ženske v znanosti in družbi*. Ljubljana : Fakulteta za družbene vede, 16(2000), 34/35, str. 219–226.
5. Knez Leo: *Thirlwallova utemeljitev relevantnosti agregatnega povpraševanja v teoriji rasti*. Diplomsko delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2005. 49 str.
6. Kuhar Barbara, Mrzel Maja, Orač Tim: *Ženske v znanosti*. Ljubljana : Fakulteta za družbene vede, 2006. 23 str.
7. Marcuzzo Maria Cristina: *At the origin of imperfect competition: different views?* Aldershot : Edward Elgar, 1994. Str. 63–78.
8. Marcuzzo Maria Cristina: *Joan Robinson and Richard Kahn. The origin of short-period analysis*. London : Routledge, 1996. Str. 11–28.
9. Marcuzzo Maria Cristina: *Joan Robinson and the Three Cambridge Revolutions. Review of Political Economy*. London : Routledge, 15(2003), 4, str. 545–560.
10. Marcuzzo Maria Cristina: *The »First« Imperfect Competition Revolution*. Oxford : Blackwell, 2003a. Str. 294–307.
11. Marcuzzo Maria Cristina: *Piero Sraffa at the University of Cambridge. History of Economic Thought*. London : Routledge, 2005. Str. 425–452.
12. Megušar Alojz: *Merila uspešnosti poslovanja podjetij v novi ekonomiji*. Magistrsko delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2002. 107 str.
13. Norčič Oto: *Razvoj ekonomske teorije*. Ljubljana : Ekonomska fakulteta Borisa Kidriča, 1980. 434 str.
14. Penrose Edith: *The Theory of the Growth of the Firm*. Oxford : Basil Blackwell, 1959. 265 str.
15. Pitelis Christos: *The Growth of the Firm*. Oxford, New York : Oxford University Press, 2002. 318 str.
16. Redek Tjaša: *Razvoj teorije gospodarske rasti*. Magistrsko delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2001. 166 str.

17. Robinson Joan: Economics: An Awkward Corner. New York : Pantheon Books, 1967. 85 str.
18. Robinson Joan: The Economics of Imperfect Competition. 2. izdaja. London : Macmillan St. Martin's Press, 1969. 352 str.
19. Robinson Joan: The Generalisation of the General Theory and Other Essays. 2. izdaja. London : Macmillan, 1979. 170 str.
20. Robinson Joan: Further Contributions to Modern Economics. Oxford : Basil Blackwell, 1980. 202 str.
21. Samuelson Paul A., Nordhaus William D.: Ekonomija. Ljubljana : GV Založba, Zagreb : Mate, 2002. 759 str.
22. Senjur Marjan: Razvojna ekonomika – teorije in politike gospodarske rasti in razvoja. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2002. 732 str.
23. Sušjan Andrej: Politična ekonomija – izbrane teme. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 1995. 56 str.
24. Sušjan Andrej: Izbrana poglavja iz politične ekonomije. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2003. 137 str.
25. Sušjan Andrej: Teorija ekonomske rasti – klasična, neoklasična, postkeynesianska. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2004. 42 str.
26. Tajnikar Maks: Mikroekonomija s poglavji iz teorije cen. 6. ponatis. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2006. 469 str.

## **VIRI**

1. Hay Frederick: The Joan Robinson Legacy – A Review Article. Str. 399–472. [URL: <http://w3.uniroma1.it/marcuzzo/homepage.htm>], 12. 10. 2007.
2. Maurer Jeff: Hercules Powder Company. [URL: <http://trainorders.com/discussion/read.php?3,1211030>], 3. 8. 2006.