



Univerza v Mariboru
ekonomsko-poslovna
fakulteta



3-4 NAŠE GOSPODARSTVO
2010 Revija za aktualna gospodarska vprašanja

NAŠE GOSPODARSTVO

Revija za aktualna gospodarska vprašanja

Letnik 56, št. 3-4, 2010

Izdajatelj:

Ekonomsko-poslovna fakulteta Maribor (EPF)

Uredniški odbor:

Mojca Duh (EPF), Matjaž Iršič (EPF),
Timotej Jagrič (EPF), Milan Jurše (EPF),
Iztok Kolar (EPF), Miklavž Mastinšek (EPF),
Andreja Primec (EPF), Sebastjan Strašek (EPF),
Karin Širec (EPF), Duško Uršič (EPF),
Hans Ferk (podjetniški svetovalec, München, Nemčija),
Gigi Foster (Univerza New South Wales, School of Economics),
Adam Gehr (DePaul University, ZDA),
Geoffrey C. Harcourt (University of Cambridge),
Julius Horvath (CEU Budimpešta, Madžarska),
Andras Inotai (Hungarian Academy of Sciences, Madžarska),
Alessio Lokar (Università degli Studi di Udine, Italija),
Monty Lynn (Abilene Christian University, ZDA),
Josef Mugler (Wirtschaftsuniversität Wien, Avstrija),
Rajesh K. Pillania (Management Development Institute, Indija),
Gerald Schöpfer (Karel Franzens Universität Graz, Avstrija),
Jure Šimovic (Sveučilište u Zagrebu, Hrvaška).

Glavna in odgovorna urednica:

Majda Bastič

Pomočnik glavnega in odgovornega urednika:

Igor Vrečko

Naslov uredništva:

Maribor, Razlagova 14, Slovenija,
telefon: +386 2 22 90 112

Elektronska pošta:

nase.gospodarstvo@uni-mb.si

Spletna stran:

<http://www.ng-epf.si>

Revija je indeksirana v ABI/INFORM Global in EconLit.

OUR ECONOMY

Review of Current Issues in Economics

Vol. 56, No. 3-4, 2010

Published by:

Faculty of Economics and Business, Maribor (FEB)

Editorial Board:

Mojca Duh (FEB), Matjaž Iršič (FEB),
Timotej Jagrič (FEB), Milan Jurše (FEB),
Iztok Kolar (FEB), Miklavž Mastinšek (FEB),
Andreja Primec (FEB), Sebastjan Strašek (FEB),
Karin Širec (FEB), Duško Uršič (FEB),
Hans Ferk (Business Advisory Board, München, Germany),
Gigi Foster (University of New South Wales, School of Economics),
Adam Gehr (DePaul University, USA),
Geoffrey C. Harcourt (University of Cambridge),
Julius Horvath (CEU Budapest, Hungary),
Andras Inotai (Hungarian Academy of Sciences, Hungary),
Alessio Lokar (Università degli Studi di Udine, Italy),
Monty Lynn (Abilene Christian University, USA),
Josef Mugler (Wirtschaftsuniversität Wien, Austria),
Rajesh K. Pillania (Management Development Institute, India),
Gerald Schöpfer (Karl Franzens Universität, Graz, Austria),
Jure Šimovic (University of Zagreb, Croatia)

Editor-in-Chief:

Majda Bastič

Co-editor:

Igor Vrečko

Editorial and administrative office address:

Maribor, Razlagova 14, Slovenia,
phone: +386 2 22 90 112

E-mail:

nase.gospodarstvo@uni-mb.si

WWW homepage:

<http://www.ng-epf.si>

The review is indexed in ABI/INFORM Global and EconLit.

Lektorji: mag. Darja Gabrovšek Homšak in EditAvenue Incorporated

Dtp: Schwarz, d. o. o.

Letno izide: 6 (šest) števil. Letna naročnina: za pravne osebe 46 €, za fizične osebe 29 € in za tujino 57,5 €.

ISSN 0547-3101

Revijo sofinancira Ministrstvo za visokošolstvo, znanost in tehnologijo Republike Slovenije.

VSEBINA • CONTENTS

IZVIRNI ZNANSTVENI ČLANKI - ORIGINAL SCIENTIFIC PAPERS

-
- | | | |
|----------------|--|----|
| 1 | Adam K. Gehr, Jr.
Price Determination in a Simple Market with and without Short Sales
<i>Določanje cen na enostavnem trgu ob prisotnosti oziroma odsotnosti kratke prodaje</i> | 3 |
| 2 | Zdravko Bazdan
"Sell When the Violins are Playing - Buy When the Cannons Rumble". Case Study: Technical Analysis and Chartists
<i>"Prodajaj ob zvoku violin - kupuj ob bobnenju topov" - študija primera: tehnična analiza in čartisti</i> | 11 |
| 3 | Simona Šarotar Žižek, Matjaž Mulej
Družbena odgovornost na temelju zadostne in potrebne celovitosti posameznikov ter njihovega blagostanja - možen odgovor na finančno, gospodarsko in družbeno krizo iz leta 2008
<i>Social Responsibility Based on Requisite Holism of Individuals and Their Prosperity: Possible Answer to the Financial, Economic, and Social Crisis of 2008</i> | 19 |
| 4 ¹ | Albert Czerny, Simon Čadež
Evropska shema za trgovanje z emisijami in njeni učinki na poslovanje podjetij: študija primerov
<i>EU Emissions Trading Scheme and Its Effects on Companies: A field study</i> | 33 |
| 5 | Sergej Gričar, Štefan Bojnec
Vpliv dejavnikov ponudbe in povpraševanja na cene v gostinstvu
<i>The Impact of Determinants of Supply and Demand on Prices in the Catering Industry</i> | 45 |
| 6 | Metod Šuligoj
Pogled menedžerjev in zaposlenih na kakovost delovnega življenja v slovenskem hotelirstvu
<i>Managers and Employees' Views of Quality of Work Life in the Slovene Hotel Industry</i> | 53 |

PREGLEDNI ZNANSTVENI ČLANKI - REVIEW PAPERS

-
- | | | |
|---|--|----|
| 7 | Janez Šušteršič, Matija Rojec
Nacionalni interes kot omejevanje ekonomske svobode
<i>Constraining Economic Freedom in 'National Interest'</i> | 61 |
| 8 | Adnan Rovčanin, Amir Karalic
Analysis of the Fiscal Burden in Bosnia and Herzegovina and the European Union
<i>Analiza fiskalnega bremena v Bosni in Hercegovini in Evropski uniji</i> | 74 |

RAZPRAVA - DISCUSSION

-
- | | | |
|---|---|----|
| 9 | Sabina Koleča
Zunanjetrgovinska politika v državah BRIICS
<i>Foreign Trade Policy in BRIICS Countries</i> | 81 |
|---|---|----|

PRICE DETERMINATION IN A SIMPLE MARKET WITH AND WITHOUT SHORT SALES

Dolocanje cen na enostavnem trgu ob prisotnosti oziroma odsotnosti kratke prodaje

1 Introduction

In a frequently cited article Miller (1977) suggested that constraints on short sales can bias market prices of security upwards. According to Miller (1977) if short sales are costly or prohibited, the information held by potential short sellers is not reflected in the market price. Because only the opinions of the most optimistic traders are reflected in the price, it must be upward biased. The argument apparently presumes that all traders bid their best guess of the market price irrespective of the number of other participants. Miller (1977) implies that, in a market with unconstrained short sales, traders bidding their best guess would lead to an unbiased price.

This paper demonstrates a simple model in which:

1. Contrary to what Miller (1977) argues, the price in a simple market may be above, at or below intrinsic value when short sales are not permitted. The nature of the winner's curse depends on the number of units offered and the number of traders.
2. On the other hand, bias does not disappear with the introduction of short sales. Traders bidding their a-priori expected values lead to prices below the security's intrinsic value. Unless traders bid an amount *greater* than the a-priori expected value the market will *underprice* shares.
3. For a multi-unit auction both with and without short sales there are simple adjustments a bidder can make which offset the winner's curse.
4. The riskiness of the price, in a certain sense, depends on whether short sales are permitted and prices may be either more or less risky when short sales are allowed.

I use some basic results from auction pricing theory. There appears to be no prior examination of the properties of auctions, or of the winners curse in particular, when short sales are allowed. Nor is this surprising. For most applications of auction theory: oil leases, spectrum, etc. no short sales are possible. In security markets, however, short sales are common, although the use of short sales is frequently criticized, most especially by those whose securities are being shorted. On the other hand Miller (1977) and others argue that prohibiting short sales prevents valuable information from reaching the market. It is worthwhile, therefore, to examine what theory says about the impact of short sales on prices.

Abstract

UDC: 336.763/.764:336.741.23/.24
Miller (1977) argued that prohibiting or constraining short sales causes securities to be overpriced because traders with low estimates of value do not participate in the market. Markets with short sales should, therefore, price securities correctly because all traders participate. This paper shows that Miller's (1977) result is not necessarily true. Even in the absence of short sales, securities may be overpriced, underpriced or correctly priced if bidders bid their estimate of the security's value. On the other hand, if short sales are allowed, the market will consistently exhibit underpricing. We also show how bidders may adjust their bids to account for the presence of the bias.

Key Words: Short sales, market microstructure, auctions.

Izvleček:

UDK: 336.763/.764:336.741.23/.24
Kot trdi Miller (1977), je rezultat prepovedi oziroma omejevanja kratke prodaje precenjena vrednost vrednostnih papirjev, saj trgovci, ki nižje vrednotijo le-te, ne sodelujejo na trgu. Trgi, na katerih je prisotna kratka prodaja, morajo torej določiti pravilno ceno vrednostnih papirjev zaradi sodelovanja vseh trgovcev. Pričujoči prispevek nakazuje, da rezultati raziskav, ki jih je opravil Miller (1977), nujno ne držijo. Tudi ob odsotnosti kratke prodaje so vrednostni papirji lahko precenjeni, podcenjeni ali ocenjeni na ustrezno vrednost, če ponudniki tržijo vrednostne papirje s svojo oceno njihove vrednosti. Kadar je kratka prodaja dovoljena, trg sistematično izkazuje podcenjenost. V članku tudi predstavljamo način, kako lahko ponudniki ustrezno prilagodijo svoje ponudbe v primeru omenjene pristranskosti.

Ključne besede: kratka prodaja, mikrostruktura trga, dražbe.

Section 2, below summarizes the history of the winner's curse and its relation to pricing and short sales. Section 3 introduces the model and applies it to markets with and without short sales when traders naively bid their best estimate of the price. Section 4 derives the optimal strategic bid for traders who wish to avoid the winners curse. Section 5 examines the role of short sales in reducing (or not) uncertainty about value and section 6 is a conclusion.

2 The Winner's Curse and Short Sales

The literature discussing phenomenon of the winner's curse goes back to Capen, Clapp and Campbell (1971) and bidding for oil contracts. The authors, oil economists, described the problem of bidding when the value of the auctioned object (in this case offshore oil tracts) is unknown. Naive bidding of the estimated value leads to the contract going to the most optimistic bidder—who, on average, will be bidding too great a value. Even if each bidder's estimate is unbiased, the value of the maximum bid is biased upward. Hence the winner's curse—the winner will almost always overpay. The winner's curse is discussed at length in the auction literature (see, for example, Milgrom (1989) for an overview). Kagel and Levin (2002) provide evidence of its existence and persistence in experimental contexts.

Miller (1977, 2000, 200a) in a series of papers has argued that the winner's curse applies in securities markets. If short sales are limited and costly, only the most optimistic investors will purchase securities and only their valuations will be reflected in security prices. Duffie, Garleanu, and Pederson (2002) present a somewhat more technical model in which searching for securities to short and paying a lending fee leads to higher prices. Chen, Hong, and Stein (2002) also model a market with limited short sales. They predict that when breadth of ownership is low, prices should be high relative to fundamentals. They find, empirically, lack of breadth is associated with underperformance. Further empirical work by Jones and Lamont (2002) shows that stocks which were most expensive to short during the period from 1926 through 1933 had high valuations and low returns.

Since options can be used to substitute for short sales there has been some interest in examining the impact of the introduction of option trading on security sales. Figlewski and Webb (1993), Ofek Richardson and Whitelaw (2004), and Danielsen and Sorescu (2001) find evidence that options trading seems to be a substitute for short sales in mitigating mispricing of securities.

The argument for mispricing depends upon the existence of a variety of opinions about price. Diether, Malloy and Scherbina (2002) show that dispersion of analysts' forecasts about future earnings has predictive power with respect to future returns.

In a somewhat related article Cohen, Diether, and Malloy (2007) show that shifts in shorting demand predict future stock returns.

3 Market Prices With and Without Short Sales

We now look at a small model which will demonstrate that the simple conclusions in the previous literature don't hold, even in rather straightforward circumstances, when multiple units are being sold. We will see that price may be biased up or down even without short sales and that the existence of short sales will bias the price downward. We will first examine the no short sale case, then introduce short sales, and finally costly short sales.

3.1 No Short Sales

As Miller (1977) noted, the existence of the winner's curse problem is well established. If all traders in an auction receive noisy but unbiased signals of the value of a single unit of an auctioned security, and if all traders bid the value of their signals, the winning trader will probably find that the price paid exceeds the value of the security. This result does not necessarily extend to markets in which multiple units are being sold. We will examine this with a very simple multi-unit auction market dating back to Vickrey (1961).

Suppose that there are N traders who are competing to purchase m ($m < N$) units of a security. Each trader may buy only one unit of the security¹. Each security will have a payoff of V euros. Think, perhaps, of a set of m envelopes each of which contains V euros in cash. V is unobservable, but each trader gets a noisy signal of the value. For trader i the signal is $s_i = V + s_i$, where s_i is a noise term unique to trader i and drawn from a uniform distribution with a range of $-e$ to $+e$. Thus, the signal, though noisy, is unbiased. The traders are risk-indifferent and the interest rate is zero. They would, if the actual payoff of the asset were known, be willing to buy it for exactly V . Instead, the traders must submit limit buy orders in a market, each giving the value which is the maximum which the trader would pay for a unit of the security given the signal received. The top m bidders will each receive one unit and will pay the m th highest bid price. In auction-theory parlance we have a multi-unit, common-value, sealed-bid auction in which traders are constrained to purchase only one unit. Common value in this context means that all participants will get the same (but, as yet, unknown) benefit, V , from winning the auction—in contrast, for example, to an art auction in which the desirability of a painting would be different to different bidders. Vickrey's (1961) model, though very similar in structure to this one was not a common-value model.

3.1.1 A Single Share Sold

Consider first the situation, already well analyzed in the winner's curse literature, in which $m = 1$. If traders naively bid their signals, the price for the unit will be the value of the highest signal. If N is large, this will almost certainly be greater than V —hence the winner's curse.

¹This is significant constraint on the model. Multiple unit auctions where buyers can purchase more than one unit can yield interesting results. The price, however, is substantial additional complexity to the model (see, e.g. Tenorio (1999)).

The expected value of the price will be the expected value of the N th order statistic of the bids². The k th order statistic from a sample of size N drawn from a standard uniform distribution (i.e. a uniform distribution between 0 and 1) takes a beta distribution with parameters k and $N+1-k$. The mean of the k th order statistic, $x_{(k)}$ from N draws is, therefore:

$$E[x_{(k)}] = \frac{k}{N+1} \quad (1)$$

And its variance is:

$$V[x_{(k)}] = \frac{k(N-k+1)}{(N+1)^2(N+2)} \quad (2)$$

The signals are drawn from a uniform distribution ranging from $V-e$ to $V+e$, a range of $2e$. If all traders bid their signals, the expected value of their winning bid for the single share on offer is, therefore:

$$E[p] = V - \frac{e}{N+1} \quad (3)$$

with variance:

$$V[p] = \frac{e^2}{(N+1)(N+2)} \quad (4)$$

This was first shown, apparently, by Vickrey (1961). The amount of the winner's curse is given by the term in equation (1). The greater the number of traders and the greater the variability of the signal, the greater is the winner's curse.

3.1.2 Multiple Shares Sold

Suppose now that m shares are available. Again, each trader will bid for one share and the bid will equal the trader's signal. The market clearing bid will be the $N-m+1$ order statistic. This will have expected value:

$$E[p] = V - \frac{e}{N-m+1} \quad (5)$$

with variance:

$$V[p] = \frac{e^2}{(N-m+1)(N-m+2)} \quad (6)$$

The winner's curse term in (6), $\frac{e}{N-m+1}$, is an increasing function of N and a decreasing function of m . Note that the sign of the winner's curse term is ambiguous. If $m > \frac{N}{2}$ the bias is negative and the winner's curse turns into a winner's blessing. The expected price is less than V , the value of the security. The marginal investor's bid is in

The definition of order statistic in the auction literature is sometimes different than that in the statistics literature. In statistics the first order statistic is the smallest number, the second order statistic is the second-smallest number and the n th order statistic is the n th from smallest number in the data. In the auction literature the notation is sometimes reversed so that the first order statistic is the largest number in the data set. In this paper we use the statistics norm: i.e. the higher the order statistic the larger the number.

the lower half of the distribution of bids and, therefore, there will be a downward bias to the price. Thus, even in a world in which short sales are prohibited and traders naively bid their signal, it is not clear that there is an upward bias to price. If a sufficiently large amount of the security is on offer the price will be biased downward.

3.2 Short Sales

Suppose now that short sales are possible. In a short sale the short seller's profit or loss is the sale price, p , less the realized value of the security, V . In this model we assume that each trader will buy or sell one unit of the security and, furthermore, they will buy at any price below their bid and sell short at any price above their bid. Therefore, every trader will be either long or short after the auction. We don't worry about the ability to borrow the security. This is something like "naked shorting" see Culp and Heaton (2007) or a bucket shop.

Consider, as a starting point, a forward market. Every long position must be offset by a short position. If all traders bid the value of the signal they receive the market clearing price will be close to the median signal value which should be very nearly an unbiased estimate of the true value of the traded good. In this case, the winner's curse disappears. If the number of traders is odd, there will be $\frac{N}{2}$ traders long and the same number short. The price should be the bid of the trader who is neither long nor short—the median of the sample of signals.³

Now suppose some quantity of the security is also thrown into the bidding. In other words, some buyers will actually get the security while others will get a payment equal to the difference between the security value and the market-clearing price. The long traders will have a payoff of $V-p$ where p is the market clearing price. The short traders will receive or pay $p-V$. For N traders and m units offered, if N and m are both even or both odd and if every trader can only buy or sell one unit there will be $m + \frac{N}{2}$ traders long and $\frac{N}{2}$ traders short. m long traders will have a claim on the securities and $\frac{N}{2}$ traders will have long claims against the $\frac{N}{2}$ short traders. The market-clearing price is the $\frac{N}{2} + m$ order statistic of the distribution of prices quoted—the lowest price bid by a long trader. If the traders bid their signals, this will also be the order statistic of the signals.

The expected value of the price is:

(7)

If there is an even number of traders, $\frac{N}{2}$ traders will be long and the same number will be short. The price will be approximately the $\frac{N}{2}$ th order statistic of the set of signals. The median of the prices (mean of $\frac{N}{2}$ and $\frac{N}{2} + 1$ order statistics) will clear the market as will any price between the two statistics.

and the variance is:

$$\sigma_p^2 = \frac{(N-m+2)(N+m)}{(N+1)^2 W+2} \quad (8)$$

The winner's curse term is now negative for $m > 1$ and the winner's curse once again becomes a winner's blessing. The long traders would profit at the expense of the shorts. Contrary to Miller (1977), prices in a market with unconstrained short sales would be biased if traders bid their signals. The greater is m , the greater the bias. The greater is the uncertainty about the signal the greater is the bias and the larger the number of traders, the smaller is the bias.

Thus, for markets in which short sales are prohibited prices may be biased either up or, if the number of shares to be auctioned is large relative to the number of traders, down. In markets with short sales prices are always biased down with the size of the bias depending on the size of the offering relative to the number of traders. In all cases, the determining factor for pricing is the marginal investor's bid. If the marginal investor is the median investor, there is no bias. If the marginal investor is below the median the price will be biased downward and if the marginal investor is above the median the price will be biased upwards.

3.3 Limited Short Sales

The notion of short sales used in the previous section was extremely strong—anyone who is not long must be short. Suppose that there are limits to short sales. It is well known that some stocks are difficult to short because of a limited supply of shortable stock. Consider, therefore, a modification of the previous model in which the number of share which can be shorted is limited to $S < N$ shares.

In this case, the number of traders holding long positions would be $m+S$ and the expected market clearing price would be given by the expected value of the $N-(m+S)+1$ order statistic:

$$p_m = v + \frac{N}{2} \left(\frac{m}{N+1} \right)^{N-m} \quad (9)$$

As in the multiple share case, the sign of the bias term is may be positive or negative. In this case the bias is positive if:

$$m + S > \frac{N}{2} \quad (10)$$

and negative otherwise. The larger the number of shares which are available for sale, the lower the price.

3.4 Costly Short Sales

Alternatively, suppose short sales are costly. Suppose, in other words, that there are costs to short sales which are not incurred by stock purchasers. If there is a cost of c euros to sell stock short, a trader with a signal of s_i will be willing to buy at s_i , but will only go short at $s_i - c$. In other words, there is a bid-ask spread. There will, therefore, be some traders who are neither long nor short. If the market-clearing price is p ,

all traders who receive a signal between p and $p-c$ will be out of the market. Given the uniform distribution of signals the expected number of traders who are neither long nor short is N^* the expected order statistic for the price is:

$$N^* = m - \frac{N-(m+c)}{2} + 1$$

and the expected value of the price is

$$E[p] = V + \frac{N^*}{N+1} \left(\frac{N^*}{N+1} \right)^{N-N^*} \quad (11)$$

Note that the difference between this price and the price with zero-cost short sales is an amount that depends on the cost of shorting and the number of traders, but not the uncertainty about the signal. The price is driven up because fewer shares are available for short sale. The traders whose signals lie in the interval between $p-c$ and p are not shorting. The bias term is indeterminate, but increasing in c .

If there are a fixed number of shortable shares as well as a cost to shorting the price will be the same as in the case where there was a fixed number of shortable shares and no trading costs. The price is determined by the number of shares traders can buy, and in this model it will be unchanged by trading costs. There may be different traders shorting, but the price will be the same.

4 Rational Bidding Adjustments

As Figlewski (1981) has pointed out, if a trader knows that winning an auction implies an expected loss, a rational trader will adjust the bid price to reflect the potential for loss. In other words, the greater the number of competitors or the greater the uncertainty about the true value of the security the lower will be the amount bid relative to the unbiased signal. Rational bidders' bids in markets without short sales should be consistently below the signal value by an amount which reflects uncertainty about value and the number of traders. Bidders can thus compete without expecting to lose money if they win. Rational bidding can offset the winner's curse. Therefore, the market clearing price in a long-only market should, on average, equal the true value of the offered security. In a competitive market with rational traders the winning bid should be an unbiased estimate of the cash value of the security. There should be no upward bias because of the lack of short sales.

4.1 Optimal Bidding for a Single Share—No Short Sales

Consider first the situation, already well analyzed in the auction-theory literature, in which $m=1$. To avoid the winners curse, the traders must shade their bids. In other words a trader must ask "if I receive the highest signal, by how much will it be biased upward?" The bias only matters if the trader's bid is the winning bid.

Therefore, if only one unit of the security is on offer, the competitive, zero expected profit bid for trader i , b_i , is

the signal, s_i , less the expected value of s_i conditional on the signal being the maximum:

$$b_i = s_i - \frac{1}{N+1} \quad (12)$$

Thus the well known result (see, e.g. Kagel and Levin (2002)):

$$b_i = s_i - \frac{1}{N+1} \quad (13)$$

The term in parentheses in equation (3) adjusts the expected value of the N th order statistic from N draws (the maximum) from a standard uniform distribution to a uniform distribution with range $2e$ and median zero. The bid is less than the signal by the expected difference between the maximum signal and V in a market with N traders. This is the bias term from equation 3 above. Thus, the greater the number of traders and the greater the uncertainty about the value the greater will be the amount by which a trader must shave the bid in order to avoid the winner's curse, while still having a chance to win.

4.2 Optimal Bidding with Multiple Shares and no Short Sales

Suppose now that m is greater than one. The winning bid will be the $N-m+1$ order statistic of the bids (i.e. the $N-m+1$ th number starting from the minimum). The trader will bid the signal less the bias term from equation (5), above:

$$b_i = s_i - \frac{N-2m+1}{N+1} e \quad (14)$$

The adjustment term is decreasing in m .

Note that if $m > \frac{N}{2}$ the amount bid will be less than the signal, if $m = \frac{N}{2}$ it is optimal to bid the exact value of the signal and if $m < \frac{N}{2}$ the equilibrium strategy is to bid *more* than the signal rather than less. In other words, the price may be shaded either up or down, relative to the signal, depending on the quantity on offer.

If $m < \frac{N}{2}$ traders might prefer to be in a world in which everyone bid their signal. In a world where traders did not bias their bids upward the winner would, on average, earn a pure profit. But all traders would be motivated to increase their bids to increase the probability of winning until they are bidding the amount in equation (14) and a zero expected profit equilibrium is reached.

Although the analytics of this model with e assumed to be drawn from a uniform distribution are easy, a similar result holds for any symmetric, zero mean distribution for which the expected value is defined-e.g. the normal. Symmetry implies that the median equals the mean. Depending on whether $m - \frac{N}{2}$ is positive or negative, the expected value of the bias will be negative or positive. In a zero-profit equilibrium, the traders must make bids which

are larger or smaller, respectively, than the value of their signals. For most distributions there is no simple, closed-form analog to equation (14), but similar results can be determined numerically.

4.3 Optimal Bidding with Short Sales

If short sales are possible, once again, traders have an incentive to fade their bids *upwards*. The resulting market equilibrium bids will be the signals adjusted upwards by a value determined by the expected value of the $\frac{N}{2} + 1$ order statistic.

Using equation (1) we see that the expected value of the $\frac{N}{2} + 1$ order statistic of the sample of signals, drawing again from a noise distribution running from $-e$ to $+e$ is:

$$e \frac{1}{N+1} \frac{1}{2} \frac{1}{N-m+2} \quad (15)$$

The analog of equation (13) gives the optimal bid, contingent on signal :

$$b_i = s_i + \frac{m-1}{N-m+2} e \quad (16)$$

It is always necessary to bid *more* than the signal in a zero expected profit equilibrium by an amount given by the bias term in equation (7).⁴

Clearly, the greater the number of traders, the less the bias. The greater the number of units offered, the greater the bias and the noisier the signal, the greater the bias (because the dispersion of bids will be greater).

The equilibrium price will be the same zero-profit price that prevails in the absence of short trading, but traders, instead of quoting a price less than the value of the signal they receive will quote a higher price.

Once again, the fundamental conclusion, that the existence of short sales implies systematic biasing upwards of bids, holds *mutatis mutandis* for any zero expected value, symmetric distribution of signaling errors. Since the winning bid must always be an order statistic less than the median, it must always be necessary to adjust the bid upward by the absolute value of the expected bias. While the analytics of dealing with other distributions would be more complicated, often involving values which may be only determined numerically, the qualitative result would be the same.

If N is even and m is odd or vice-versa, m traders will end up with

up with long positions against the same number of short positions. The market price should equal the bid price of the single trader whose order is not filled, i.e. the $\frac{N}{2} + 1$ order statistic of the distribution of bids. The expected value of the signal received by this trader is:

$$V + \frac{N-m+1}{N+1} e - s$$

and the market equilibrium bid for trader i is, therefore:

$$b_i = s_i + \frac{m}{N+1} e$$

We can contrast the no short sale and short sale conditions. If short sales are prohibited, the bias the traders use to construct their bids depends on the number of shares offered. If $m < \frac{N}{2}$ traders will need to bid an amount less than the value of an unbiased signal to avoid falling prey to the winner's curse. For larger values of m the bid should be equal to or greater than the value of the signal. If short sales are permitted, traders should *always* bid an amount greater than an unbiased signal. With and without short sales, the greater the noise in the signal the larger must be the absolute size of the bias imposed on the bid. Without short sales the greater the number of traders the larger is the bias (algebraically, if $m < \frac{N}{2}$ it falls in absolute value). If short sales are permitted, the bias is smaller, the greater the number of traders. With no short sales the greater the number of shares of the security offered, the smaller, algebraically, is the bias. With short sales, the greater the number of shares offered, the greater is the bias.

Both with and without short sales, rational behavior on the part of traders will cause the market-clearing price to, on average, equal the realized value of the security. Thus, the possibility of short sales does not resolve in any simple way the mispricing problem. It will still be necessary for traders to adjust their bids.

5 Risk and the Short Sale

Might it be possible that introducing short sales improves markets in another way? If, as Miller (1977) suggests, allowing short sales brings more information to the market,

might it not be true that there is less uncertainty about the price? Might the resulting price be, on average, closer to the intrinsic value of the security? The market price, after all, in both the short sale and non-short sale cases is an order statistic from a sample distribution which must be adjusted for bias if the traders make such an adjustment. Sampling error will cause the market price to differ from the intrinsic value—the median of the distribution from which the traders' signals were drawn.

We are interested in the difference between the market-clearing price and the final value V of the security. If traders appropriately shade their bids, the expected value of this difference should be zero, but the realized value may be positive or negative. Consider, therefore, the variance of the difference. Since the bias term and V are non-stochastic, it suffices to consider the variance of the order statistic.

If we continue to use the model in the previous section with a uniform distribution of noise in the signal, the variance is lowest when the expected value of the winner's signal is near the extremes of the distribution. Recall the variance given in equation (6):

$$\text{Op W-m+} \frac{(N-t+1)m}{(j+1)^2(t+2)^2} e^2$$

This function of m has its minima over the range from 1 to N at 1 and N . The maximum is near the middle of the range at $\frac{N+1}{2}$. Note that this pattern does not depend upon

whether or not traders shade their bids. Thus, in a market for a single item, prohibiting short sales would have the effect of *reducing* the uncertainty about the winning bid. This occurs because of the upper boundary on the order statistic imposed by the uniform distribution. If we have a large number of traders it will be very likely that the maximum signal will be close to $V+e$ and subtracting e from the signal should give a good estimate of V . On the other hand, if the number of shares being sold is large enough, allowing short sales can reduce the variance of the resulting price by bringing the order statistic closer to its lower limit.

The behavior of the variance in the case of the uniform distribution is not reflected by cases of other distributions. The existence of upside and downside limits causes it to be anomalous. In the more realistic case where the noise in the signal is modeled as a normal distribution without an upper bound the situation is quite different. In this case, unfortunately, there is, apparently, no simple closed-form expression for the value of the standard deviation of the value of a rank-order statistic. It is, however, easy enough to simulate the values. 10,000 sets of 100 random draws were generated from a standard normal distribution. The 100 order statistics were calculated for each set and the standard deviation of each order statistic was calculated.

Figure 1: Standard Deviation of Order Statistics Generated from Normal Distribution. 10,000 sets of 100 random variates were generated from the normal distribution. The 100 order statistics were calculated for each set. The standard deviation of each order statistic was calculated.

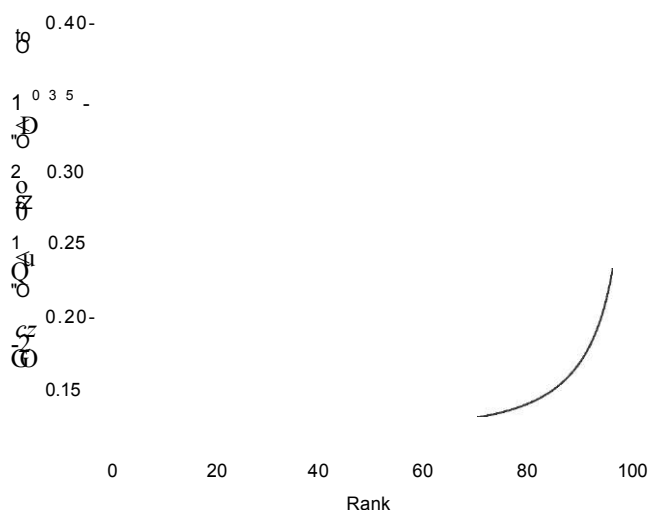


Figure 1 shows the standard deviations of various order statistics. Note the U shape of the curve with a minimum at the median of the distribution. A market design which sets the price based on extreme signals (e.g. auctioning one unit in a market where short sales are prohibited) will result in substantially greater variability of the price about V than will an auction in which the price is set based on a signal close to the median (e.g. auctioning one unit in a market in which short sales are permitted).

On the other hand, this does not mean that permitting short sales always reduces the uncertainty about the resulting price-value difference. Suppose, for example that $m = \frac{1}{2}$. In this case, in the absence of short sales, the price-determining bid will be close to the median and the standard deviation will be at its minimum. If short sales are permitted, the price determining bid will be close to the 25th percentile and the standard deviation of the value-price difference will be correspondingly greater.

Thus, markets in which short sales are permitted may or may not have prices which are closer to the intrinsic value. The result depends on the structure of the market—the number of traders and the number of securities on offer. The "additional information" provided by the short sellers may actually cause greater uncertainty about the difference between the market equilibrium price and the security's intrinsic value.

6 Conclusion

In a competitive market for securities, it is not the most optimistic traders who set the price—they will be long at any reasonable price. It is not the most pessimistic traders who set the price—they would be short (if short sales are allowed) or out of the market at any reasonable price. It is the trader on the margin who sets the price. Changing rules about short sales can, indeed, change the identity of the marginal trader and, absent strategic bidding, will reduce the price. It will not, however, guarantee that the market will, on average, correctly price securities. The sign of the bias may change, but bias will remain unless traders are sophisticated enough to bid strategically.

In this paper I have presented a simple model of a market in which, even in the absence of short sales, the price may be greater or less than the intrinsic value of the security if traders naively bid their unbiased signals. With the addition of short sales, the bias in the price becomes consistently negative. With the further addition of limitations on short sales, the negative bias is reduced and, again may be positive or negative.

Clearly, in all cases, traders who trade strategically—who attempt to avoid the winner's curse could cause the expected price to equal the value of the security.

The impact of permitting short sales on the uncertainty about the price is ambiguous.

References

1. Burguet, Roberto (2000). Auction Theory; A Guided Tour. *Investigaciones Económicas*. 24:3-50.
2. Capen, E.C., R.V. Clapp, and W.M. Campbell (1971). Competitive Bidding in High Risk Situations. *Journal of Petroleum Technology* 23: 641-653.
3. Chen, Joseph, Harrison Hong, and Jeremy C. Stein (2002). Breadth of Ownership and Stock Returns. *Journal of Financial Economics* 66: 171-205.
4. Cohen, Lauren, Karl B. Diether, and Christopher J. Malloy (2007). Supply and Demand Shifts in the Shorting Market. *The Journal of Finance* 62: 2061-2096.
5. Culp, Christopher L. and J.B. Heaton (2007). Naked Shorting, manuscript, <http://ssrn.com/abstract=982898>.
6. Danielsen, Bartley and Soren Sorescu (2001). Short-Sale Constraints and Overvaluation. *Journal of Financial and Quantitative Analysis* 36: 451-484.
7. Duffie, Darrell, Nicolae Garleanu and Lasse Heje Pedersen (2002) Securities Lending, Shorting and Pricing. *Journal of Financial Economics* 66: 207-339.
8. Englebrecht-Wiggans, Richard, and Charles M. Kahn (1998). Multi-unit Auctions with Uniform Prices. *Economic Theory* 12: 227-258.
9. Figlewski, Stephen (1981). The Informational Effects of Restrictions on Short Sales: Some Empirical Evidence. *Journal of Financial and Quantitative Analysis* 16: 463-476.
10. Figlewski, Stephen and Gwendolyn P. Webb (1993). Options, Short Sales, and Market Completeness. *The Journal of Finance* 48: 761-777.
11. Jarrow, Robert (1980). Heterogeneous Expectations, Restrictions on Short Sales and Equilibrium Asset Prices. *The Journal of Finance* 35: 1105-1113.
12. Jones, Charles M., and Owen A. Lamont (2002). Short-sale Constraints and Stock Returns *Journal of Financial Economics*. 66: 207-239.
13. Kagel, John H., and Dan Levin, (2002) *Common Value Auctions and the Winner's Curse* Princeton NJ: Princeton University Press.
14. Milgrom, Paul, (1989). Auctions and Bidding: A Primer. *Journal of Economic Perspectives* 3: 3-22.
15. Miller, Edward (1977). Risk, Uncertainty and Divergence of Opinion. *Journal of Finance* 32: 1151-1168.
16. Miller, Edward (2000a). Equilibrium with divergence of opinion. *Review of Financial Economics* 9: 27-41.

17. Miller, Edward (2000b) Long Run Underperformance of Initial Public Offerings: An Explanation. University of New Orleans, Mimeo
18. Ofek, Eli, Matthew Richardson, and Robert F. Whitelaw (2004). Limited Arbitrage and Short Sale Restrictions. *Journal of Financial Economics* 74: 305-342.
19. Tenorio, Rafael (1999) Multiple Unit Auctions with Strategic Price-Quantity Decisions. *Economic Theory* 13: 247-260.
20. Vickrey, William (1961). Counterspeculation, Auctions, and Competitive Sealed Tenders. *Journal of Finance* 16 (2): 8-38.

"sell when the violins are playing - buy when the cannons rumble". case study: technical analysis and chartists

"Prodajaj ob zvoku violin - kupuj ob bobnenju topov" - študija primera: tehnična analiza in čartisti

1 Introduction

Famous saying "Sell when the violins are playing, buy when the cannons rumble" reflects two different strategies of money management. Those are short and long term positions. The major idea behind market timing is the buying low and selling high. Market timers believe that they can successfully predict the behavior of the market regarding the price movement of stocks. This makes timing the market the opposite of the buy and hold strategy. If an investor is to time the market, he/she should familiarize themselves with such tools as technical and fundamental analysis as well as even intuition. Most financial experts are against "timing the market" because it is difficult to identify whether a particular stock price has reached its peak or bottom. It may eventually go even higher or lower. Additionally, with the trades that are often executed under this strategy, commission fees will greatly reduce your profits especially if you make frequent trades of small amounts. Another disadvantage of "timing the market" is that in theory over the long-term the market goes up. Therefore, it is better to stay fully invested during the time in order not to miss the long-term stock rewards. Since all of the stock market activity is actually based on speculations of when to buy and when to get out, the above sentences reflect the entire philosophy that moves this powerful global economic factor.

Short term investors buy stocks that are active, have news and forecasts for near future and speculate on those factors that the stocks will quickly raise in value. 95% of the stock market are short term investors. For example, in June 2009 Baidu, leading Chinese search engine, similar to Google jumped from \$3 to \$300 in one month. The reason for such dramatic increase in value was precisely that short term investors had very high demand for that particular stock. Long term investors look for growth at reasonable price that represents a combination between the value and growth investing strategies. Therefore, applying this strategy will involve the search of a stock that is both undervalued and has a potential for future growth. One may find it difficult to find such a stock due to the opposing characteristics of growth and value investing. However, it is not unattainable. Investors applying this strategy use the PEG (price-to-earnings-growth) ratio as an indicator for a stock that possesses a growth potential at a price that is below the real value of the company.

Successful investors need two main things - the knowledge and the right trading platform. However, due to the dynamics of the market the investor can never be sure that money is invested in the right stock. This investing strategy elaborates on the idea that the market will continue to expand due to its capitalist nature. As a result, it assumes that the stock prices will continue to rise and shareholders will enjoy higher dividends. The market fluctuations and inflation levels are smoothed over the long-term. The advantage of long term investing strategy is that an investor pays less commission fees and taxes since they

Abstract

UDC: 336.76:001.8

The focus of this analysis is the answer to the following question: how to choose between two main strategies in order to optimally manage money on the stock exchange. The first group of analytics prefer fundamental approach and second group prefers technical analysis. The philosophy of fundamental analytics is to take into consideration economic climate in the country where the stocks are traded as well as global relationships that can create fluctuation of the stock value for the company in question. The second group of analytics, called technical analytics or chartists base their strategies upon action on the stock market and investor's demand. Knowing how to read the stock tables, and understanding the investment quotes are essential for investment success. Key words: Bear's Market, Bull's Market, fundamental analysis, technical analysis, astro-economists.

Izvleček:

UDK: 336.76:001.8

Pričujoča analiza odgovarja na vprašanje, kako izbrati me dvema glavnima strategijama za optimalno upravljanje z denarjem na borzi. Prvi skupini analitikov je bližje temeljni pristop, medtem ko ima druga skupina raje tehnično analizo. Temeljni analitiki izhajajo iz filozofije, da je potrebno upoštevati gospodarsko klimo države, v kateri se trguje z delnicami, kot tudi globalne odnose, ki lahko povzročijo nihanje vrednosti delnice določenega podjetja. Strategije druge skupine analitikov, to je tehničnih analitikov oziroma čartistov, temeljijo na dogajanju na borzi in povpraševanju vlagateljev. Osnovni koncept vrednotenja izhaja iz analize dolgoročnih grafov delnic, ki so potencialna investicija. Za uspešno investiranje je bistvenega pomena, da vemo, kako se tabele delnic berejo in da razumemo kotacije. Ključne besede: medvedji trg, bikovski trg, temeljna analiza, tehnična analiza, astro-ekonomisti

trade less, hold the stocks for a long time and don't trade on frequent basis. The major idea behind market timing is the buying low and selling high. Market timers believe that they can successfully predict the behavior of the market regarding the price movement of stocks. This makes timing the market the opposite of the buy and hold strategy. If you are to time the market, you should familiarize yourself with such tools as technical and fundamental analysis as well as even intuition.

Most financial experts are against timing the market because it is difficult to identify whether a particular stock price has reached its peak or bottom. It may eventually go even higher or lower. Additionally, with the often trades that are executed under this strategy commission fees will greatly reduce your profits especially if you make frequent trades of small amounts. Another disadvantage of timing the market is that in theory over the long-term the market goes up. Therefore, it is better to stay fully invested during the time in order not to miss the long-term stock rewards. To conclude, every investor that decides to be a part of the stock market, speculates and lives in uncertainty whether he did a good job investing in certain stock. They all know that there are many other and safer ways of investing money like buying gold, real estate or simply investing money with banks that give high return on the investment. This way of thinking is positive because chances of loosing in these kind of investments are minimal, unless we are talking about non-democratic countries where no investments are safe. Proven fact is that stock market brings the highest return on investment most of the time, but is proportional to the risk involved. The question remains is it better to invest in precious metals or in high risk stocks where the risk reaches maximum. Is it better to invest in stock of small, growing companies, or in companies that manufacture for wide range of people that strategically take into consideration demographics and ethnic facts. To be more precise, all corporations in the world take into consideration that the favorite Muslim color is green. There is 1,2 billion Muslims living in the world, and goods that are widely used in these countries sell better if they have green in them. Therefore, every investor speculates, when they decide to purchase because of a certain effect.

There is often a dilemma: whether to take into account the companies that are engaged in space research or nanotechnology? Or to invest in the renowned corporation Pfizer, not only because of Viagra, but also for their strength in world wide medical manufacturing. An investor may also invest in technology-intensive industries, or in shares of General Electric, the largest corporation producing engines for commercial and military aircrafts and the most powerful transnational corporation in 2008 (Ratner, p. 6). As of 2004, shares and bonds of Rolls-Royce hold the second place in the world's market in production of engines for commercial and military aircrafts in the world and their net profit increased by 76 percent (Michaels et al, p. A4). Investing in convertible bonds creates slightly

less risk, but it is still considered that an investment in that group is upper middle risk. Choosing medium risk but average earnings involves investing in mutual funds, precious metals, overseas stocks, corporate bond funds, etc. Another attractive investments are treasury bonds, cash funds, the state agency funds but those are believed to carry a higher risk. Ultimatum, the investor wonders if it is wise to invest savings (that are always hard earned) in the area of low risk, such as investment in government securities such as savings bonds, certificates of deposit, certificates of cash funds, etc.

Therefore, whenever a potential investor has a dilemma on this topic, he speculates. However, the main advice is still: "Sell when the violins are playing" And what does that mean? This means that it is important to recognize the top of the stock exchange cycle, when everything is in the state of waltz, because as history has shown it is to be expected that the "violins will stop playing, and that will bring a decline to the markets. We must know that the economic boom is unfavorable for the stock market, and that the economic stagnation is favorable for the development of courses.

2 Bear season

So, soon the bear season is approaching a period of stagnation in stock market growth. It is hard to analyze why the bear season starts: whether due to expectations that the central bank will increase interest, or because of human psychology a most important factor according to by Andes Kostolany. He claimed that for him the most educational book was the *Psychology of Peoples* written by Gustave Le Bon. In his book, the French sociologist and the first scientist in history dealt with the mass psychology. He concluded that "feelings overcome reasoning" when a multitude of individuals group together for various motives. Feelings overcome reasoning as indeed almost everywhere, so too the Stock Exchange.

When the situation changes, when the brokers on the stock exchanges are issuing so-called sell orders, things on the market generally go bad. But, for some investors this is the best scenario. Bear time! The above-mentioned commands of sell now are used primarily in cases of panic, when investors want to stop their losses. In this situation, as a rule, investors, mainly speculators, command their broker: "Sell now at any cost!". Of course, such action in masses creates a major decline in stock market's value. The skill of a good investor is to sell before the stock markets decline. However when investors sell at any price they have lost the opportunity to cash in at the right time. As we all know timing is everything. This applies to the stock market by every meaning of the word. So, the stock market is dropping, but still there is no reason to panic. Stocks must be sold immediately, because at the closing it might be too late. But, the question remains whether you may then have a chance to sell high and buy low later. Unfortunately this does not work, not even in theory. Stock markets allow

a short sale, (process to sell at the peak and buy cheap) - only when that stock being sold are in position of "up-ticking." Therefore, only then, it is permissive to find buyers. Any other way is illegal and stock market officials closely monitor the stock market activity, exchange rates, and speculators on the stock exchange floor.

If the investor is late because of indecision, if he thinks that will be next minute, next hour, or that the end of the day will reach the stabilization of stock value, but stocks continue to fall, the investor missed the chance to cash in. In rare cases and very unlikely scenario, the investor loses a chance of a lifetime. Return is no longer there when the stock market touches the bottom, called bust by George Soros.

The second advice for investors is to: "... buy when cannons rumble." This refers to a scenario diametrically opposite to the previous one. In this instance, while the stock market is at its lowest, there are still some investors that want to sell at any cost in order to save whatever is left in value, and those investors that recognize the opportunity to buy. When the stock market reaches its bottom, the stock exchange is like a war zone. The cannons rumble, collateral damage is enormous, "people are losing their heads".

Statement that "people are losing their head" can be supported by following incident:

On Tuesday, 29th October 1929 New York Stock Exchange sold 16,410,030 shares which created a collapse of the stock market. Investors who lost everything, wearing black suits (mandatory to be present on the floor of the stock exchange) started to check in to the legendary Hotel Waldorf-Astoria on Lexington Avenue, near St. Patrick's Cathedral. They requested rooms on higher floors - and from those rooms they jumped over the balconies and windows to Lexington Ave. committing suicide. After the beginning of the suicide trend new guests that would arrive at the Waldorf in black suits were asked, "Do you want a room for sleeping or jumping?". They felt that for those that wanted to end their life, rooms on the higher floors would be more convenient. The stock exchange crash created loss of many lives. October 29th, 1929 was not the only example. Japan took a hit in 1921 and 1922. After a long economic crisis Tokyo Stock Exchange investors lost majority of their investments and committed suicide samurai way. Japanese themselves say that it is for centuries a tradition in their country to perform harakiri because of business failure.

We can conclude that in the history of the stock exchange people lost their lives because of the stock exchange. The speculators on the stock exchange often use the saying: "it cannot rain forever, after rain, sun comes out" . After the tribulation, when the stock values are at the lowest, and demand is weak, comes a new era created by brave investors that are willing to risk in tough times. They are buying in a situation when "the cannons are still rumbling." At that time the central bank drops interest rates in order to shift

money from the banking and insurance systems to the stock exchange. Money is made cheaper in order to encourage investment. In this situation brave investors go against the trend. Market-makers find those who want to buy, or who want to "be long".

This is a beginning of sporadic phase to purchase effects. This coincides with bullish optimism, and the psychology of the crowd is positive. Money hidden in real estate, precious metals or stashed away in the piggy banks begins to come to the stock market. This is the ultimate moment to buy before the increase in exchange rates. Chances are high that it is a good time to buy cheap and later sell at the profit. And this is a period signaling slight increase in courses. And that will change the situation on the stock exchange. Commands such as: "Buy at the ongoing price" are coming on the trading podium and every hour stocks gain more and more in value. And every day more and more money is going in the market and stocks are on the up-rise. Courses are increasing, so now those who bought when the cannons were rumbling or who have purchased immediately after the cannons stopped rumbling can now sell their effects at profit. Profit that is a result of a good assessment of the situation. However, as time flows, there is more and more investors who are trying to buy cheap and sell expensive.

But, the invisible hand of Adam Smith, little by little results in asymmetry of the stock exchange. Still, strong demand generates action. Optimism rules stock exchange. Top of the cycle is almost reached. Everything looks great. "Violins are playing" and most investors think that the trend will not stop. However even under these circumstances there are investors that start selling their effects. They appear to go against the trend. Central bank raises interest rate to "cool off the economy". Speculators, as a swarm of fish, start selling. In fact, the economist John Maynard Keynes compared speculators with a swarm of fish that swim in one direction and then suddenly and often without reason, suddenly change. So, on the stock exchange comes the balance between demand and offerings and this is the end of the incoming stock exchange cycle. Everything is moving in opposite direction.

Decisive factors of the stock market are: short, medium and long-term factors.

- i. Short-term decisive factors for the stock market are those that are related to daily events, short news, and even gossip. In regards to the stock market there is a saying: "Buy fact - sell gossip," which means: Learn the status of fact, advertise the wrong information, so that the interests of competitors turn away from certain securities. It is considered that the events are not factors that influence the price effects, but the psychological reactions of the audience. The optimistic investors buy, and pessimists sell.

First example: after the 11th September 2001 in New York when Al Quaida attacked the World Trade

Center's North Tower, and then South Tower and later the Pentagon, stock prices of companies in tourism, entertainment and airlines have fallen drastically in all the major stock exchanges. However, money shifted into companies that produce defense weapons and food industry.

Second example: on Monday, 27th December 2004, a day after a huge tidal wave Tsunami killed over 300 thousand people, at all effective exchanges in Mumbai, Colombo, Jakarta, Bangkok, Kuala Lumpur, Manila and Tokyo, felt drastic decline in value of stocks in the airline industry, tourism and entertainment.

- ii. Medium term factors for the stock market are those related to inflation, short-term interest rates, liquidity in the capital market, exchange rate and export. In this part the key role is the central bank. The fiscal policy is crucial, and if a fiscal policy concept is in question, it is a subject to the approval of parliament that requires procedure and time. However, monetary and fiscal policy have a crucial role in this scenario. In fact, if the interest rate is higher when the currency is stable large investors such as institutional investors prefer to buy bonds rather than stocks. However, if the interest rate is lower, institutional investors prefer to buy stocks, because of their hope for higher dividends. Basically, the fact is that stock exchange has more liquid assets if interest rates are lower. Low interest rates give impetus to the economy, which increases profit of the companies. This is particularly reflected in the stock market. This can be noted only after a certain time (time lag). It is considered that after it takes six months to a year, before the decline of prices of shares. Mainly a euphoric situation on the stock exchange - postpones the decline. But when the fall happens, it happens unexpectedly and suddenly. It is important to note that the described relationship between bonds and shares is valid only when there is no inflation. Specifically, in the economy without inflation, the central bank may cut interest rates. Anyway, here we are not particularly looking into institutional investors, but we must take into account that they are the leaders of investment. They are always followed by smaller investors.
- iii. Long-term factors for the stock market are those related to assessing the future development of the economy. Therefore, privatization, liberalization and macro-stability are factors for the climate that will attract investment, including investors from abroad. However, in the context of long-term interest rates, it is important to underline that the central bank has little influence (Stiglitz, p. 67).

In fact, the long-term interest rates include the loans and bonds with maturities greater than five or ten years. These long-term interest rates are determined by supply and demand of prices, and yields on bonds on a national or international stock exchanges.

3 Samuelson's Theorem

However, the situation in society, politics, the ruling party, applies to foreign countries and new trade agreements with important partner countries and their markets. Those factors are all reflection on the shape of central bank, the one that has the role of keeping the balance of cash and purchasing funds through manipulation of interest rates in times of inflation and deflation, economic trends, or contraction. We must constantly bear in mind that the stock market wants political stability, and that international politics can affect the critical question: whether to invest more capital in regular commodities or war industry? Long time ago, Paul Anthony Samuelson portrayed investment alternatives that are in the competence of the creators of economic and development policies. Investments that are seen as the result of decisions: whether to invest in butter or guns? In this context, the synonymous for butter are the non military stocks, and guns represent investments in the military-industrial complex. This economic complex strives on political tension. Investors fear for their own safety, and therefore invest their money in companies that produce tanks, planes, trucks. Shares of such companies are called defensive stocks. The proof are the investors in capitalist countries in different stages of the Cold War, when they considered the likely conflict with the Soviet Union and after September 11th 2001 in the US, when they announced a war on "axis of evil". This concept is known as Samuelson's theorem. The focus of alternative possibilities of production of butter in millions of pounds and production of thousands of guns. He marked: "The costs of obtaining some additional number of guns can be calculated as the amount of additional butter, which we have to give up."

We again arrive to the beginning of the story: "Sell when the violins are playing - buy when canons rumble." Never forget: the stock market really has anticipative power of predicting trends! As if politicians get the bill for their failures in the past. Therefore, all politicians constantly take into account how will the stock market react to their actions now and in the future. However, regardless of whether the priority is to sell or buy, it is necessary to maintain a vision and a positive psycho-physical condition, which is hard to combine. Each investor in the stock market has his own strategy in the proceedings of so-called cash management. In deciding which strategy to apply, investors rely on their stock brokers. However, the majority in the stock market are the investors who decide independently. Individual brokers, generally speaking, use simple strategies, but collective brokers or brokerage houses use a complex strategy. It is important to say that by strategy we mean the process of predicting the future situation on the stock market, both in terms of future trends in general, and the prediction of certain securities prices in particular.

In fact, the point is that all investors in the stock market are trying to discover the trends and directions of the price movements of specific securities. That applies to investors

that buy for themselves, and to brokers that buy for their clients. All of them analyze the market, trying to discover the trend. Brokers do it to sell information to their customers. When clients invest money in those securities that brokers anticipate will be a good deal it means that brokers will charge the client a commission. Speculators and traders are trying to discover the trend, since the discovery is proportional to their earnings. But we must underline that recognizing the trend is the most difficult task in the stock market. The majority is still in the area opposite the trend. Since everyone makes money on the stock exchange with stocks that are in trend, most of the investors lose money. In order to discover the trend, investors use different methods. In this context, methods mean analytical forms. For example, there are investors who only analyze stock quotes at home. Cable connected with a special TV stations they can watch special financial programs containing present situation on the markets, where stock experts advise viewers with respect to the direction and type of investment. Some speculators rent a Reuters database, Quick, Tele-course, Topic, etc. In addition, computerized information services provided by telephone to the homes of subscribers almost immediately inform them when an event happens on the stock exchange. Based on this, anyone who wants it - in the case of special programs and pays for it - has a direct insight into what happens during the 24 hours on the stock exchanges in the "magic triangle", dominated by London, New York, Chicago and Tokyo. Due to time difference the investors who wish to invest their money successfully get very little sleep. Sleeping is a real luxury for them!

On the other hand, brokerage companies and investment banks analyze the market with entire teams of experts. These teams are not only economists analyzing the state of the economy, but also lawyers that analyze the potential and future changes in corporate or tax law, sociologists, that analyze possible reaction of consumers, and even doctors: to analyze how the new product affects the health industry. In addition to human resources they get help from the latest communication technology. The largest transnational corporations and transnational banks keep in touch via leased satellite channels in order to control the global system.

4 Technical analysis and chartists

In the introduction it was said that there are two analysis, fundamental and technical. Technical analysts are called chartists (English chart - chart, graph, map). According to them, the change in prices of securities are based on the stock activity, as well as their mood to invest in stock markets. The main tools that affect their analysis are:

- table price of securities, and
- other statistical indicators.

Chartists contemplate the tables and statistics (chart watching) to determine the price trend. For them it is not important business of the company whose securities are traded. They are not interested in national or international

economic environment. They predict the behavior of securities on the stock exchange, based on the models' "figures and letters".

But, despite the fact that the fundamentalists and chartists use different methods to forecast the price movements of securities, they agree in one: their task is to predict the price movements of securities in the present, based on analytical data from the past.

Technical analysis can be defined as the analysis that is conducted forecasting future price trends for individual securities based on analysis of their past and current pricing fluctuations. Consequently, the supply and demand of specific securities is the focus of this analysis. It is considered that the mentioned price movements of securities in the present, provides forecasts of its price in the future. According to this theory, the directions of price movement of securities can be determined only through analysis of rates and other statistical data related to a specific security. They consider that prices of securities contain and reflect the impact of all the information pertaining to a specific security (McCafferty et al, p. 174).

Technical analysts primarily pay attention to the history of securities. They assess the position of these securities through past, in order to estimate the future price movements of the same securities. It is believed that past levels of prices is key to the future level of prices. Therefore, the basis of the analysis are the stock prices. Investors rely on the analysis of price movements, the amount of trading, as well as the factors of supply and demand. They believe that all of the charts are correct, as the price trends are repeated with a large degree of consistency. Chartists see the same indicators and expect the same results. When it happens in masses, the market is behaving in accordance with the wishes of the majority. It is believed that because the market has anticipating function, chartists can see the direction of the so-called price through the table, or diagram. That is their main guideline. They believe that technical analysis proves the first movement of the trend, in order to identify with fundamental analysis. Factors of supply and demand are still first drivers of the overall activity in the markets.

In fact, this kind of prognostic analysis is used mostly by individual investors - especially speculators. Intellectual father of this analysis is Charles Dow, a famous American publisher of financial publications. It was he who co-founded Dow Jones & Company and famous financial daily paper Wall Street Journal. He apparently first realized that there was "rhythm in the movement of the market and individual stocks." If you are ahead of that pace, he said, "it can at least give investors the opportunity to fight for victory." He used the method of moving average, which is only valid for a certain period of four, five, six or twelve days. In fact, this is a study of a series of price, i.e. the study of the average in the recent past, in order to discover the trend for the future. This means that

detects a trend that would be formed soon. Moving trend is, in fact, an example where the combination of price series gives calculated averages. The rule is to calculate ten-day moving average. If for example we take a ten-day moving average, we calculate ten days of closing price that is a price of the security, which is formed due to supply and demand for specific securities.

It is believed that chartists that are involved in the stock markets "don't rely on facts, but the trends." The highest profits are gained by those who predict what will happen to the securities market in the next few hours. It is said that they lead the "herd" and the highest earnings. Thus, technical analysts believe that investors and their behavior determines prices of securities on stock exchanges. Chartists use eight rules of technical analysis of trading. These are:

- when the trend is established, it is certain that it will be continued,
- the longer the chart is, the more reliable the trends are,
- the higher volume of trade is, the trend is of greater significance,
- growing trend in the market, when prices move fast and far, created falling trading volume and price increase,
- descending trend in the market, trading volume is higher when the price slightly fall,
- if the market is in a growing trend, the volume of trading before falls before trend changes direction into downward trend,
- trading in the downward trend increases before the change in a growing trend, market test their trend lines by using the so-called. blank entry,
- the steeper the trend line is, the trend becomes more unstable, and will change direction.

5 Trend lines in six diagrams

Thus, the key category is the trend line. Prices mostly follow a straight line, but if the line shifts, the price quickly returns to baseline. Dealers usually say: "The trend is your friend". It simply means that prices will go in the established direction, until there is a reason for the change of direction.

We will mention six diagrams, which are most popular among chartists and are the most common tools of technical analysis. In fact, it's about line between at least two points in the chart price.

Prices are kept to the straight line, where customers will continue to buy. This is perhaps the most common and most accompanied by graphic formations. Traders believe that this trend will increase prices. Exchange is "growing" and bulls are doing fine.

Prices are kept to the straight line, where the sellers continue to sell. Investors believe that this trend will make prices fall. Exchange "fall", which corresponds to the bears

Diagram 1: *Uptrend Formation*

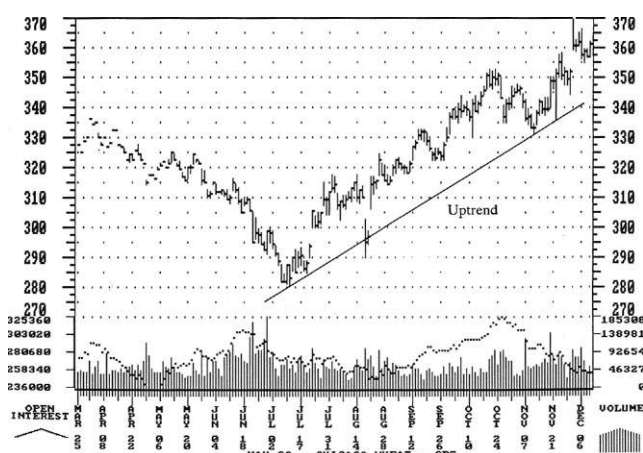
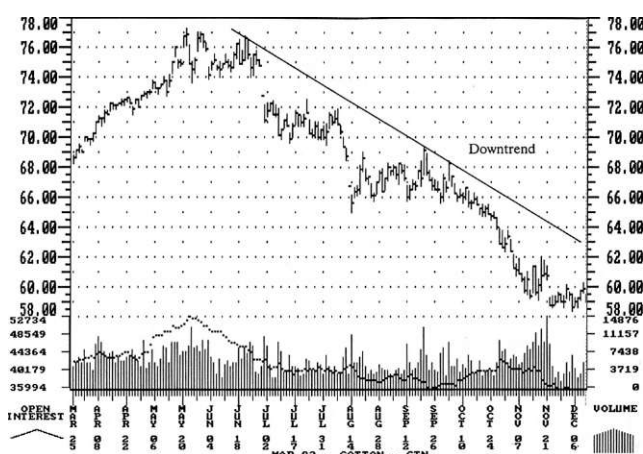


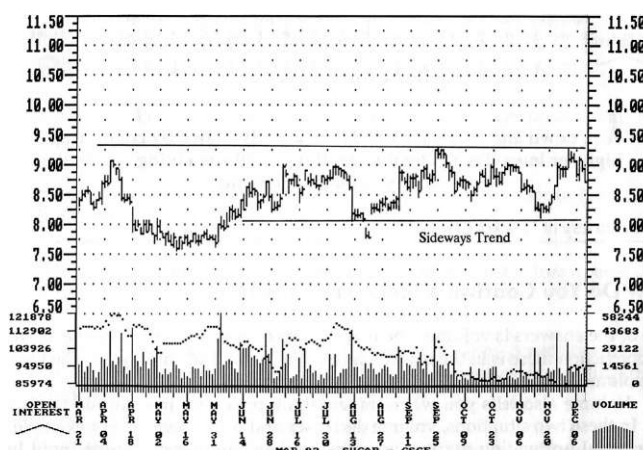
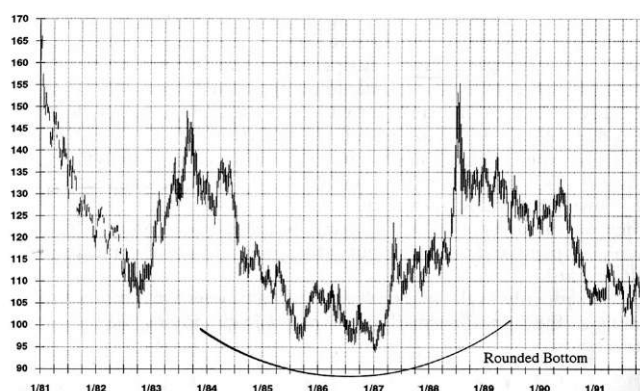
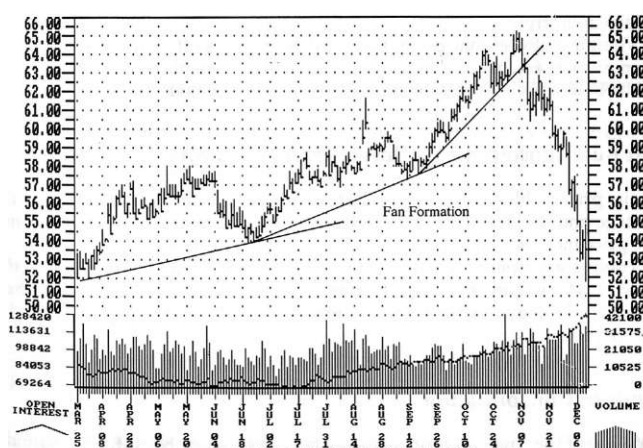
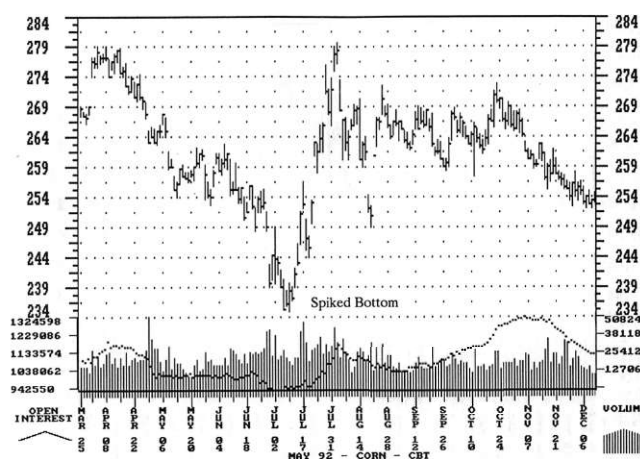
Diagram 2: *Downtrend Formation*



expecting this kind of situation. For all the time in bulls market, "they were watching someone else's money." Now comes their time.

Specifically, the end of bear market does not automatically start bulls market, and vice versa. Sometimes markets move from the side, or lateral, sometimes slightly fluctuate up and down. This happens as long as investors do not understand what is what, until they decide what they want. Do they want to be long or short. This trend is present until the bulls or bears prevail. In fact, it would be more accurate to say that the period of interregnum sideways trend. Here we see the market that varies, going from the side, or sideways.

The formation is developed when the line of established trend is interrupted. However, prices are still moving in the same direction, forming a new line of trend. This also happens when you reach a permanent price increase, which leads to the so-called overheating of business. Each line following the trend becomes steeper than the previous line. As prices reach peak, the trend line becomes steeper. This is a warning for the more experienced traders that inevitably changes in trend are coming. Trend signals investors to think about the direction of prices.

Diagram 3: *Sideways Trend*Diagram 5: *Rounded Bottom Formation*Diagram 4: *Fan Formation*Diagram 6: *Spiked Bottom Formation*

For chartists, this is a dream formation that it is easy to recognize. It is a precursor of the large price increase. This formation signals upcoming long-term price shifts, which enables a decision to be reached on time. Formation begins with the moment when prices start to go down, hit the bottom, then the price increases. Prices rise due to increased supply. Investors start buying with little hesitation, believing that the prices will soon, at the end of the exchange or just tomorrow, begin to fall. However, it is often that this formation is a messenger of a significant price movement, a movement that pushes the prices up or down. Some analysts call this trend trading platform. Specifically, buyers and sellers are neutral, as long as something positive or negative does not "hit" the market up or down. This point is often the case the main encouragement.

Formation is unpredictable and contrary to the previous situation. Namely, unlike the previous examples, which are predictable, this formation is unpredictable. Attack comes without warning, and this formation is unknown even for the most experienced. Therefore, this formation is characterized by the fact that prices begin to fall without notice. The same is true with the increase in price. This shift can

happen in one day, and can be expected for several days. In fact, one can not know whether the price is quite fallen to the bottom unless there is a trend line break. This happens at the so-called spiked bottom formation, when the market drops sharply down, and then again falls even lower. Worst case "abyss." Namely, the psychology of "crowd" behind the spiked bottom formation days is identical to the psychology of "herd", which causes a stampede, "herd." The market is unstable and does not know what to expect. Nobody knows what will happen. Then suddenly information comes and investors panic. The market is going downhill. But suddenly investors get new information, which may encourage them to purchase.

6 Instead of a conclusion: Astro-economists

Astro-economists are investors in the stock exchanges that use some unscientific methods, and para-psychological disciplines, so-called. Chamber of astrology. This astrology become popular among investors in the 1980s (Lynch, p. 39). Among the methods used in this "emerging discipline" is so-called astro-method. This is the method used by the so-called astro-economists, who with the help

of tables, computers, personal horoscope clients and client companies horoscope, horoscope and the state and the currency of the client (sic!), make planetary charts. They read them from the trend of price of certain securities. At New York Stock Exchange brokers told us that they traded for investors who would advise psychics when to buy securities and which ones to sell. Some of those investors are dedicated to Mars Cycle and the interpretation of stars and sunspots, which are the basis for the analysis of economic cycles. In past centuries those techniques were practiced by French physician and economist Clement Jiglar and English economist, statistician and philosopher William Stanley Jevons. In the U.S. - where this method is the most popular there is a special publication for those who have confidence in these methods. The publication is called Astro Market Letter.

However, money cannot be managed in the long-term capital stock based solely on technical analysis. The investors must take into account at least five areas of indicators of fundamental analysis. These are: yield, dividend-pay-out ratio, debt-equity ratio, price-earnings ratio - P / E ratio and price to sales ratio - PRS. And at the very end, when the question

is raised: "What is the best strategy?" - After the experience on the stock exchanges of London, New York and Chicago - we think that the best strategy is "Sell when the violins are playing, buy when the canons rumble".

References

1. Lynch, P., (2008), *Unfinished Business*, (New York: Simon & Schuster).
2. Wall Street Journal (Europe); Michaels, D., Stone, R., Rolls-Royce Net Soars 76% on Engine Demand, February 11-13, 2008.
3. McCafferty, T., Wasendorf, R., (2008), *All About Futures*, (New York: McGraw-Hill).
4. McNamee, M., (2008), *Invasion of the Stock Hackers*, (New York: Wiley & Sons).
5. Financial Times; Ratner, D., The return of economic nationalism, February, 3, 2009.
6. Stiglitz, J., (2002), *Globalisation and Its Discontents*, (New York, London: W. W. Norton & Company).

DRUŽBENA ODGOVORNOST NA TEMELJU ZADOSTNE IN POTREBNE CELOVITOSTI POSAMEZNIKOV TER NJIHOVEGA BLAGOSTANJA - MOŽEN ODGOVOR NA FINANČNO, GOSPODARSKO IN DRUŽBENO KRIZO IZ LETA 2008

Social Responsibility Based on Requisite Holism of
Individuals and Their Prosperity: Possible answer to
the Financial, Economic, and Social Crisis of 2008

1 Uvod

Krize 2008- niso povzročile organizacije, ampak njihovi vplivni člani, katerim so vplivni člani družbenih organov - države itd. - dovolili, da odgovornost ločijo od pravic. To nasprotuje modelu liberalnega gospodarjenja A. Smitha (Toth 2008). Morda so jo povzročili celo namenoma (Klein 2007, povzeto po Štefančič 2009), da bi lažje izpeljali neoliberalno privatizacijo - po rimskem pravu opredeljeno kot »pravico do uporabe in zlorabe« - prav vsega, vključno z nepreglednim prilaščanjem v korist drobne manjšine ljudi. Pozabili so, da je liberalni kapitalizem po teoriji A. Smitha nastal zoper zlorabo, ki so se ji ljudje uprli in s tem likvidirali fevdalizem (Goerner idr. 2008), in to, da so ljudje večplastna bitja. V sinergiji, ne le posamično so: (i) telesna/biološka, (ii) duševna, (iii) socialna/družbena, (iv) duhovna in (v) ekonomska bitja. Zato jih zaznamuje celostni vzorec relativno trajnih značilnosti, po katerih se posamezniki razlikujejo med seboj, obenem pa je vsakdo tudi specializiran strokovnjak z večjo ali manjšo sposobnostjo za ustvarjalno medstrokovno sodelovanje. Na taki podlagi so v zgodovini razvili:

- vrednote, s katerimi so dajali odgovore na vprašanje o smiselnosti delovanja,
- vednosti, s katerimi so dajali odgovore na vprašanje *kaj*, ter
- znanja, ki so nudila odgovore na vprašanje *kako*.

Pod vplivom razmer, ki so izpostavljale zgolj konkurenčnost, so postajali vedno bolj duhovno otopeli specialisti, saj niso uresničevali smisla svojega bivanja, da bi bili celovita ustvarjalna bitja in bi zato uživali subjektivno in objektivno blagostanje (Prosenak in Mulej 2008; Prosenak, Mulej in Snoj 2008 in tam omenjeni viri; Ženko 2007; Mulej in Prosenak 2007).

Posamezniki lahko uresničujejo subjektivno in objektivno blagostanje na temelju zadostne in potrebne celovitosti (ZIPC; o tem zakonu gl. Mulej in Kajzer 1998a, b; Mulej in drugi 2000; Mulej 2007a, b itd.). ZIPC se približujejo s prakso in z zavedanjem samega sebe kot:

- telesnega oz. biološkega bitja, ki to uresničuje z aktivnim izvajanjem tehnik za zagotavljanje telesnega ravnovesja (zdrava prehrana, ajurveda, masaža in aromaterapija, sproščanje, tehnike dihanja, fizična aktivnost, upoštevanje biološkega ritma, dopolnilne oblike zdravljenja in drugo);
- duševno bitje, ki plemeniti čustvovanje, zaznavanje, mišljenje in voljo s tehnikami umetnosti življenja (čustvena inteligenca, življenje v sedanjem trenutku, pozitivno mišljenje in drugo),

mag. Simona Šarotar Žižek, višja predavateljica, Univerza v Mariboru, Ekonomsko-poslovna fakulteta, Razlagova 14, 2000 Maribor, Slovenija. E-mail: simona.sarotar-zizek@uni-mb.si

ddr. Matjaž Mulej, zaslužni profesor, Univerza v Mariboru, Ekonomsko-poslovna fakulteta, Razlagova 14, 2000 Maribor, Slovenija. E-mail: mulej@epf.uni-mb.si

Simona Šarotar Žižek*

Matjaž Mulej**

Izvleček

UDK: 316.61/.62:005.33/.35

Aktualna kriza ni samo finančna in gospodarska, ampak predvsem družbena: temelji na prešibki in premalo celoviti odgovornosti vplivnih. Temelj vsake družbe so posamezniki, ki so tudi bistveni del koncepta družbene odgovornosti. Ta je lahko možen način reševanja obstoječe krize in tudi preprečevanja nastanka podobnih kriz. Da bi bil koncept družbene odgovornosti pri tem učinkovit, ga je treba nadgraditi tako, da bo temeljil na: (i) povečevanju objektivnega blagostanja, (ii) preprečevanju negativnih in krepitev pozitivnih vplivov na naravno in družbeno okolje, (iii) pozitivnem vplivu na porast celovitosti subjektivnih izhodišč ljudi in (iv) zadostni in potrebni celovitosti ljudi.

Ključne besede: kriza, družbena odgovornost, zadostna in potrebna celovitost

Abstract

UDC: 316.61/.62:005.33/.35

The current crisis is not only financial and economic in nature, but also a social crisis, stemming from a too poor and too un-holistic responsibility of those of influence. The basis of each society consists of individuals who also represent an essential part of the concept of social responsibility. This can be a possible way to solve the crisis and prevent the emergence of similar crises. For the concept of social responsibility (SR) to address this task effectively, SR should be upgraded in such a way to focus on (i) increasing objective welfare, (ii) preventing negative and strengthening positive influences on natural and social environment, including the positive influence on more holistic, subjective starting points of people, and (iii) enhancing the requisite wholeness of people's behaviour.

Key words: Crisis, social responsibility, requisite holism

JEL: G01, M14

- družbeno bitje, ki kakovostne povezave s soljudmi gradi s tehnikami strokovnega in delovnega razvoja in družbene integriranosti (vzgoja, izobraževanje, usposabljanje, pridobivanje delovnih izkušenj v okviru delovne kariere in drugo);
- duhovno bitje, ki hrepeni po samoaktualizaciji in po življenjskem smislu in jih uresničuje s pomočjo tehnik duhovnega razvoja (duhovna inteligenca, meditacija, mantre, joga, logoterapija, praktični budistični principi za vzpostavitev ravnovesja in drugo);
- ekonomsko bitje, ki ima občutek, da zadovoljuje svoje materialne potrebe kot oseba, družinski član, sodelavec in pripadnik neke širše skupnosti;
- ipd.

Družbeno odgovorno (DO) ravnanje na temelju ZIPC posameznikov postaja relevanten odgovor za krizo, ki se je pokazala leta 2008, saj z ZIPC in DO posamezniki prehajajo od zgolj lastnikov k primerno celovitim ustvarjalcem, kar je štel za potrebno že E. Fromm, pred njim pa tudi A. Smith; celoviti ustvarjalci uživajo subjektivno in objektivno blagostanje bolj kot drugi.

V prispevku bomo v drugem poglavju razpravljali o t. i. finančni krizi 2008-, nato bomo osvetlili pomen družbene odgovornosti (DO) in predstavili koncept DO z ZIPC za obvladovanje finančne krize. Prispevek bomo končali s sklepnimi mislimi.

2 Finančna kriza

Vsak dan znova dobiva globalna finančna kriza, kot krizo 2008- površno imenujejo v dnevnem tisku tudi strokovnjaki, nove potrditve in nove razsežnosti. S tem postaja najhujša kriza po veliki recesiji 1928-1933. Po Kovačevem mnenju (2008) postaja slika novega Bermudskega trikotnika svetovne krize vse jasnejša, kombinacija slabih novic vse bolj dramatična. Izhodišna finančna kriza se je z ozkega področja slabih hipotekarnih posojil razširila na druge finančne trge in banke. Po njegovem mnenju je druga kateta recesija realnega gospodarstva v kapitalističnem centru, medtem ko tretjo nevarnost pomeni globalni inflacijski val, ki dobiva grozeče stagflacijske razsežnosti. Kovač (2008) trdi, da vse troje pomeni velik poraz dvajsetletne ideologije tržnega liberalizma in da so sedanjo krizo na vseh treh področjih zanetili pretirani »laissez-faire«, odsotnost pravne odgovornosti in kriza poslovne etike. Po njegovem mnenju je pred nami nov globalni institucionalni zaveslaj proti državnemu kapitalizmu in ekonomskemu intervencionizmu. Pravzaprav ne gre za liberalizem, ampak za neoliberalizem, ki je njegova negacija, kajti A. Smith ni niti predvidel niti dovolil ustanovitve delniške družbe, družbe z omejeno zavezo in sploh podjetja, ki je tako veliko, da nad njim ni mogoč lokalni nadzor (Dyck 2008; Goerner idr. 2008; Toth 2008; Mulej in Hrast 2008; Mulej 2008 in 2009; Mulej idr. 2009). Kleinova, kot citira Štefančič (2008), omenja kot viden uspeh neoliberalizma

dogodke z dne 11. 9. 1973.¹ Ker je bilo teorijo treba pripraviti prej, so to tudi storili, in to v skupini Bilderberg, najskrivnostnejši organizaciji, klubu, v katerem se gnetejo predsedniki držav in vlad, generali, mednarodni bankirji, poslovneži in drugi. Če se tako odločijo, lahko zamenjajo kateri koli režim na svetu. Nizozemski princ Bernard je bil prepričan, da bi se veliki gospodarski krizi, kot je bila v tridesetih letih prejšnjega stoletja, lahko izognili, če bi odgovorni in vplivni voditelji iz ozadja razumno usmerjali dogajanje. Princ je zato organiziral prvo srečanje podobno mislečih predstavnikov vseh najpomembnejših svetovnih gospodarskih, političnih, industrijskih in vojaških institucij. Na koncu prvega srečanja, ki je potekalo od 29. do 31. 5. 1954 v hotelu Bilderberg v nizozemskem Oosterbeeku, je nastalo skrivno združenje (Estulin 2008, 23-24). Po Estulinovem spoznanju (2008, 24) je namen srečanj skupine Bilderberg ustvarjanje evropsko-ameriške aristokracije s poslanstvom ter iskanje soglasja o vprašanjih politike, gospodarstva in strategije skupne globalne vladavine. Estulin (2008, 24) z vrsto primerov dokazuje, da je bilo temelj delovanja in podtalnega delovanja omenjene skupine zavezništvo v NATU, ki je predstavljalo kuliso za strategijo permanentne volje oz. politike jedrskega izseljevanja. Od leta 1954 Bilderbergi kot elita in bogastvo vseh zahodnih držav - finančniki, industrianci, bankirji, politiki, voditelji nadnacionalnih družb, predsedniki držav in vlad, finančni in zunanji ministri, najvišji predstavniki Mednarodnega denarnega sklada in Svetovne banke, predsedniki svetovnih medijskih korporacij in vojaški voditelji - uveljavljajo gospodarski nadzor nad svetovno trgovino (Estulin 2008, 27). Po Estulinovem mnenju (2008) so cilji globalne elite: nov svetovni red z eno vlado, eno valuto in eno vojsko in doseči, da so vojne, razpadanje držav, nastajanje novih, lakota, finančne krize le sredstva, ki vodijo k cilju: popolnemu globalnemu monopolu v rokah peščice posameznikov. - Neoliberalizem je to uresničil v največji možni meri.

Finančna kriza se odraža v padcu borznih indeksov od Azije do Wall Streeta, znižanju vrednosti dolarja v primerjavi z evrom, znižanju cen nepremičnin v ZDA in posledično v Evropi, propadu številnih velikih finančnih institucij, drastičnem zmanjševanju kreditne aktivnosti, intervenciji s finančnimi injekcijami centralnih bank, ki so spremenile svoje cilje v zvezi s spreminjanjem temeljne obrestne mere, v nevarnosti navalov na banke, znižanju pričakovane gospodarske rasti itn.²

¹ Takrat je Pinochetova vojaška hunta v povezavi s CIO, z Nixonovo administracijo in ameriškimi korporacijami, baziranimi v Čilu, izpeljala puč in zrušila demokratično izvoljenega predsednika Salvadorja Allendeja. Pinochet je razpustil parlament, uvedel diktaturo in angažiral »čikaške fante«, da so v času, ko so bili Čilenci še v postpučističnem šoku, na hitro izpeljali vse »reformne« velikega neoliberalistične scenarija.

² Povzeto po Prašnikar in Cirman 2008, 7 ter po članku, objavljenem v reviji Kapital in dostopnem na <http://www.revijakapital.com/kapital/poslovnefinance.php?idclanka=5038>

Mulej in soavtorji (2009, 1) ugotavljajo, da so med bistvenimi viri aktualne finančne, širše gospodarske in družbene krize sodobne človeške civilizacije, ki se je izrazila leta 2008, tudi specializacija in enostranskost brez dovolj interdisciplinarnega sodelovanja. Prašnikar in Cirmanova (2008, 11) kot bistvo finančne krize izpostavljata problem moralnega hazarda, informacijske asimetrije, zaradi česar obstaja potreba po ustrezni regulaciji v okviru globalne ekonomije.³ Poudariti je treba, da je globalni finančni trg v zadnjih treh desetletjih zaznamoval izjemna gospodarska rast.⁴ Farrell idr. (2008; povzeto po Prašnikar in Cirman 2008, 12) navajajo, da so globalna finančna sredstva v primerjavi s svetovnim bruto domačim proizvodom leta 1980 predstavljala 109 %, zadnji razpoložljivi podatek za leto 2006 pa kaže, da se kazalnik več kot potrojil in je znašal 346 %. Vrednost globalnih finančnih sredstev se je v tem obdobju povečala z 10.100 milijard na 48.300 milijard dolarjev. Deležni smo bili silovitega razvoja finančnih produktov, kot so s premoženjem zavarovane obveznice, hipotekarne obveznice, zadolžnice, ki temeljijo na obveznicah in celi vrsti izvedenih finančnih instrumentov. Spremenila se je tudi narava in sestava udeležencev na finančnih trgih, kjer se je povečala vloga zavarovalnic, pokojninskih skladov, pojavili pa so se tudi novi finančni posredniki, od vzajemnih skladov, skladov zasebnega lastniškega kapitala (*private equity*), *hedge* skladov ipd. (Hildebrand 2006; povzeto po Prašnikar in Cirman 2008, 12). Ne samo, da se je povečeval pomen fi-

Ideje ekonomistov temeljijo na modelu popolne konkurence, ki ne vključuje vpliva zunanjih dejavnikov, kot so država in zunanje ovire. Model popolne konkurence pa temelji na predpostavki o popolni informiranosti kupcev in prodajalcev (Prašnikar in Cirman 2008, 9). Transakcijski stroški so stroški uporabe tržnega sistema in stroški zaradi nepopolne zavezanosti strank k izpolnjevanju določil dogovora (Williamson 1976, 9; povzeto Prašnikar in Cirman 2008, 9). Če obstajajo transakcijski stroški, lahko trg nadomesti notranja organizacija, predvsem kadar so transakcijski stroški nižji kot na trgu (Coase 1937 in 1960; povzeto Prašnikar in Cirman 2008, 9). Ker gospodarski subjekti nimajo popolnih informacij oz. ker bi bili stroški njihove pridobitve previsoki, so ti omejeno racionalni in se zato vedejo strateško in oportunistično. Williamson (1976, 9; povzeto Prašnikar in Cirman 2008, 9) je prepričan, da je informacijska asimetrija osnovni razlog za pojav predpogodbenega in popogodbenega oportunitizma. Za obvladovanje predpogodbenega oportunitizma je mogoče najti načine za njegovo omilitve, medtem ko je obvladovanje popogodbenega oportunitizma veliko težje. Če je ena stranka v poslu popolnoma zavarovana, lahko izvaja aktivnosti v škodo druge stranke, zato govorimo o moralnem hazardu (Prašnikar in Cirman 2008, 10). Popolna konkurenca bi zmogla obstajati samo v razmerah, ki jih predpostavlja A. Smith in jih zdaj nikakor ni. Tudi obnoviti jih najbrž ni mogoče.

Toda ta rast je navidezna, saj je namesto pokrivala kopičila ogromne stroške za vzdrževanje naravnih pogojev za obstoj človeštva (Božičnik 2007; Božičnik idr. 2008; Stern 2006, 2007; itd). Stern je izračunal, da bodo znašali večkratnik stroškov za obe svetovni vojni skupaj, če se jih človeštvo ne loti takoj. Poleg tega je - po istih virih in v njih omenjenih virih - naravna sposobnost planeta Zemlje prenesti sedanje uničevalno gospodarjenje že več desetletij prekoračena. Ni pa jasno, katera raven standarda je sprejemljiva, če ameriška ni (Metcalf, v Božičnik idr. 2008), hkrati pa 85 % človeštva živi z manj kot šestimi dolarji na dan, ena milijarda celo z manj kot dvema (Nixon 2004).

nančnega trga, povečala se je tudi medsebojna prepletenost regionalnih finančnih trgov. S tem pa je naraščala nevarnost ekonomskih posledic, ki bi sledile finančni krizi. Kriza kaže, da je šlo za navidezne inovacije, neuspešne poskuse uvesti nekaj novega, kar bi koristilo uporabnikom in avtorjem/lastnikom.

Centralne banke so posredovale z zagotavljanjem likvidnosti finančnim institucijam in likvidnosti na trgu. Buitter (2008, 31-52) celo opozarja na nevarnost bankrotov centralnih bank, ki imajo za ukrepanje na voljo tudi nekatere nove prijeme, npr. večji obseg operacij na odprtem trgu in pri diskontnem oknu, nižje zahteve glede varščine in povečano število strank, ki imajo dostop do centralne banke. Centralne banke morajo pri reševanju sedanje finančne krize hkrati težiti k različnim ciljem, pri čemer je skrb za likvidnost, ki pa trči na inflacijska pričakovanja, ključnega pomena (Kovač 2008). Zategovanje denarne politike in višanje obrestnih mer zaradi inflacije se negativno odražata v gospodarski rasti. Kljub temu da so realne obrestne mere blizu ničle ali negativne, to ne zadošča za vzpon, ker se povpraševanje, zaupanje in likvidnost še slabšajo. Ker se zmanjšujejo investicije, podjetja zmanjšujejo proizvodnjo in zaposlenost, zato je recesija logična posledica finančne krize. Države lahko prispevajo k ublažitvi posledic predvsem z znižanjem davkov in s stroškovno razbremenitvijo podjetniškega sektorja, morda nazadnje tudi s povečano potrošnjo, kar kot možno rešitev nakazuje večjo vlogo države in njene anticiklične politike (Kovač 2008).

Toda vsi taki in podobni predlogi temeljijo na obstoju potreb v nekdanjem obsegu in strukturi, ne da bi tudi zanje veljal življenjski cikel. Če se prebivalstvo stara, se potrebe manjšajo. Če 85 % človeštva živi skromno, potrebe ne najdejo poti v realno povpraševanje. Čemu bi potem služila stroškovna razbremenitev, od kod bi nastala povečana potrošnja, če ljudje ne hodijo več množično niti na razprodaje? Poleg tega so desetletja truda za popolno kakovost kot konkurenčno prednost ustvarila zelo veliko trajno kakovostnih, pravzaprav odličnih izdelkov, ki jih ni vredno vreči stran, ampak uporabljati dalje. Ljudje prihajajo k pameti in modni ipd. pritiski učinkujejo omejeno, namesto da bi večali povpraševanje. Poleg tega potrebe človeka kot tako zapletenega bitja, ko smo nakazali zgoraj, niso zgolj ekonomske in se ne kažejo zgolj na trgu.

Mrak kot ekonomist (2008, 76-82) vendarle opredeljuje naslednje ukrepe za prihodnost: (i) makroekonomske politike za preseganje sedanje gospodarske krize (nižja cena denarja, zagotavljanje likvidnosti bank, morebitna ekspanzivna fiskalna politika), (ii) ukrepe za kratkoročno ustalitev finančnega sektorja (ukrepe za ustalitev nacionalnih finančnih sistemov in za vračanje zaupanja, pomoč bankam in drugim finančnim ustanovam pri zagotavljanju solventnosti, popolno razkritje informacij o kompleksnih finančnih instrumentih, s katerimi razpolagajo posamezne finančne ustanove) in (iii) ključne ukrepe za dolgoročno, sistemsko ureditev mednarodnega finančnega sistema (kot

želeni cilj izpostavlja novo mednarodno finančno arhitekturo, kot realni domet pa predstavlja kombinacijo ukrepov na nacionalni oz. regionalni ravni ter okrepljeno sodelovanje med nacionalnimi regulatorji in nadzorniki).

Gre za zanimive, a površinske prijeme, ki se bistva - realnih potreb in njihovega življenjskega cikla - ne dotikajo. Da bi človeštvo ohranilo sedanjo civilizacijo, je po mnenju Muleja in soavtorjev (2009, 1) nujno uveljaviti - vsaj pri odločanju in pripravi nanj - ravnanje ljudi, skladno z zakonom ZIPC, namesto enostranskega odločanja po npr. zgolj bančnih ipd. finančnih merilih brez človeških, proizvodnih, ekoloških meril, DO itd. (prim. Božičnik idr. 2008).

Kovač (2008) tudi razmišlja zgolj o ekonomskih vidikih krize in je prepričan, da je kapitalizem postal žrtev svojega uspeha, saj je filozofija prostega trga povzročila krizo. Po njegovem mnenju tudi vse rešitve dokazujejo, da je liberalizem zgolj kratkoročna ekonomska iluzija in da trg brez regulacije ne more preživeti in tudi danes se iz Bermudskega trikotnika finančne krize svet rešuje s političnim intervencionizmom. Sprašuje se tudi, kdo bo poravnal stroške v vrednosti 2000 milijard dolarjev. Prepričan je, da bodo stroški kratkoročno pristali na ramenih investorjev, dolgoročno pa na finančnih institucijah, podjetjih in tudi državah. Po njegovem mnenju bi pomembno odgovornost morali prevzeti finančni in poslovni menedžerji ter politiki, saj so prvi zapeljali poslovni voz predaleč, tvegali in izgubili na račun vseh, drugi so pozabili na regulacijske mehanizme, kljub temu pa bodo nazadnje eni in drugi celo nagrajeni, z denarjem in volilnim uspehom. Kovač (2008) trdi, da je finančna kriza - s tega vidika - kriza poslovne etike in da sta institucionalni gradualizem in državni intervencionizem notranja nujnost tržne družbe. Pri vsem tem pa gre za moralni hazard, ki je v tem, da država v imenu splošnih interesov in na račun vseh pomaga zasebnemu kapitalu; gre za poteze zunaj liberalnih standardov klasične tržne ekonomije in denarne politike (Kovač 2008).

Pri tem je treba izpostaviti, da ne gre za liberalizem, ampak neoliberalizem, zlorabo liberalizma. A. Smith je najprej napisal knjigo o moralnih občutjih in jih vgradil med predpostavke kasnejše knjige o bogastvu narodov. Neoliberalizem Friedmanove šole jih je zavrgel, enako tudi skrb za naravo in sodelavce (Halimi 2008). Uspeh kapitalizma ni nič manj navidezen kot uspeh truda za pospešen napredek, imenovanega sovjetski komunizem in jugoslovanski socializem, ki sta v bistvu predstavljala izgradnjo prehoda iz predindustrijske družbe v kapitalistično (Mulej 2006).

Stiglitz⁵ (»Bleakonomics« 09-30-07; povzeto po Dyck 2008, 2) je opozoril, da so Friedmanovi modeli predvidevali perfektno informacijo, perfektno konkurenco in perfektne rizične trge (vse nestvarno) in nikoli niso

temeljili na izkustvenih in teoretičnih temeljih, oz. - z drugimi besedami - izpostavil je informacijsko asimetrijo na finančnih trgih in posledice slepega verovanja v avtomatizem delovanja trga. Asimetrija in popoln trg pa nikakor nista združljiva: prva vodi v pogajalsko premoč, liberalni trg A. Smitha je ne prenese, saj predpostavlja popolno preglednost.

Rant (2008, 66) se prav tako omejuje na ekonomski vidik krize in izpostavlja, da je globalna finančna kriza pokazala temeljne pomanjkljivosti mednarodnega denarnega sistema na področju globalnih finančnih neravnovesij, regulacije finančnih institucij, načina upravljanja tveganja ter delovanja trgov. Po njenem mnenju bodo morala biti prizadevanja javnih institucij⁶ v prihodnosti usmerjena na dva izziva (Rant 2008, 66):

- prvi izziv je povezan z novo ureditvijo mednarodnega denarnega sistema,
- drugi izziv je spodbujanje gospodarske rasti v novonastalih razmerah.

Dyck ter Mulej in soavtorji so že leta 1998 v skupnem delu *Self-transformation of the forgotten fourth-fifths* koncept Svetovne banke, kako reševati probleme območij s počasnim razvojem, označili kot napačen in navedli tudi predloge, kako iskati rešitev, ki velja tudi za pot iz sedanje krize, s 30 primeri dobre in slabe prakse. Knjigo so nekaj let uporabljali kot univerzitetni učbenik v vsaj štirih državah (ZDA, Združeno kraljestvo, Nizozemska, Slovenija), Svetovna banka in podobni organi neoliberalizma pa ne.

Podobno ne preseneča, da je Stiglitz (2006) kritiziral ogromne primanjkljaje globalne ekonomske politike in se zavzel za reformo globalnih institucij, vključno s Svetovno banko, IMF in Združenimi narodi, ter mednarodnih trgovinskih sporazumov, zakonov o intelektualni lastnini, da bi pravičnejše obravnavali države v razvoju. Zagovarja nov sistem globalnih rezerv za premagovanje globalne finančne nestabilnosti in predlaga nove poti za premagovanje brezizhodne situacije v zvezi z globalnim segrevanjem. Mnoga od njegovih priporočil je napovedal Soros v svoji knjigi o globalizaciji (2002 in 2005).

O reševanju aktualne krize, ki ni finančna, je gospodarska in družbena, njen vir pa je v pretiranem in zlorabnem naslanjanju na navidezne inovacije, razmišlja Boškovic (2009, 13), ki se sprašuje, ali ne prihaja obdobje deglobalizacije. Hkrati direktor Inštituta za prihodnost človeštva pri Univerzi Oxford Bostrom (povzeto po Toplak in Šumi 2009, 4) opozarja na pomen reprezentativne koordinacije na svetovni ravni, saj bo učinek posameznih naporov nasprotno sproti izničen. Taka obsežna in globalna pooblastila skupini vladajočih ljudi so lahko nevarna kot vsak absolutizem in vsaka navidezna de-

Joseph E. Stiglitz, ekonomist, ki je leta 2001 prejel Nobelovo nagrado, sedaj profesor na Kolumbijski univerzi.

Centralne banke in države so morale biti v razmerah, ko so posamezni segmenti finančnih trgov skoraj prenehali delovati, začasno v vlogi vzdrževalca trga (Rant 2008, 66).

mokracija, ki je zgolj preglasovanje, ne pa upoštevanje mnogih razlik in njihovo povezovanje v celovitejšo odločitev (Ecimovic idr. 2002; Božičnik idr. 2008). To pomeni, da je za uspeh take koordinacije nujno obnašanje v slogu zakona ZIPC, ki temelji na dialektičnem sistemu bistvenih vidikov (Mulej 1974 in 1979; Mulej idr. 1992, 2000, 2004, 2008, v tisku; Mulej in Kajzer 1998a, b; itd). Zakon ZIPC se v sodobnih razmerah lahko doseže z uveljavitvijo DO, če jo uporabniki in uresničevalci pojmujejo in prakticirajo dovolj celovito in poglobljeno, po ZIPC, ne površno, kot npr. zgolj v obliki dobrodelnosti tu in tam, morda celo zelo marketinško obarvano (kar je koristno in primerno, a ne dovolj, saj je lahko tudi krinka).

Ker torej krize in z njo nastalih problemov ni mogoče reševati s prijemi, zaradi katerih so nastali, je treba ustvariti nove rešitve. Ena izmed možnih je DO na temelju ZIPC posameznikov in njihovega blagostanja.

3 Družbena odgovornost

3.1 Opredelitve družbene odgovornosti in njenih deležnikov

DO postaja vedno bolj aktualna. Razmišljanja o DO zasledimo (tudi) pri naslednjih avtorjih: Božičnik idr. (2008), Daft in Marcis (2001), Daft (1994), Steiner in Steiner (2003), Lahovnik (2008), Martin (2001), Harrison (1995), Prosenak in Mulej (2007 in 2008), Prosenak, Mulej in Snoj (2008), Schwartz in Carroll (2003), Hrast idr. (2006, 2007, 2008), Rozman in Kovač (2006), Hrast in Zavašnik, ur. (2007), Knez-Riedl (2002, 2003a, b, c, 2004, 2006a, b, c, 2007a, b, c), Waddock in Bodwell (2007), Crowther in Caliyurt, ur. (2004), Crowther idr., ur. (2004), EU (2001) idr. Da je DO aktualna tema, potrjuje 1,5 milijona zadetkov na spletni strani EU o DO in skoraj 25 milijonov na Googlovi strani o DO decembra 2008⁷ (Mulej idr. 2009, 4).

Prosenak in Mulej (2008, 10) sta na osnovi pregleda literature opredelila DO kot koncept, pri katerem naj delovanje za doseganje lastnih ciljev zajema tudi skrb za družbene in okoljske probleme. Po njunih virih DO zajema tri dimenzije: (i) družbeno (socialno), (ii) okoljsko (ekološko) in (iii) ekonomsko. Za prispevek je relevantna tudi opredelitev EU (2001, 347 final, s. 5; povzeto po Mulej in Hrast 2008, 43), ki se glasi: »... DO podjetij je koncept, s katerim podjetja prostovoljno vgradijo skrb za družbo in za okolje v svoje poslovne dejavnosti in v svoje interakcije s svojimi deležniki.« Toda podjetja so orodja ljudi, zato mora iti za DO kot etično lastnost ljudi, ki jih usmerja, ko odločajo in delujejo.

3.2 Deležniki družbene odgovornosti

Razvoj DO gospodarskih družb je bil temelj mnogih razprav sredi 20. stoletja, med njimi tudi debate o »vidiku delničarjev« in »vidiku deležnikov« ter o tem, na kateri

od teh dveh skupin sloni odgovornost podjetja, kar je pomembno tudi z vidika določitve vloge podjetja v družbi. Glede na definicijo DO, najpogosteje uporabljano na ravni EU - koncept prostovoljnega vključevanja skrbi za deležnike in odnosov z njimi v poslovno politiko podjetij -, v prispevku opredeljujemo naslednje deležnike DO (Štoka Debevec 2007):

- zaposleni, ki jim je treba zagotavljati zdravo in varno delovno okolje, dostojne možnosti in plačilo za delo, spoštovati njihove pravice, obveznosti in potrebe, tudi ko gre za usklajevanje družinskega in delovnega življenja,
- potrošniki, ki zahtevajo vedno več podatkov o izvoru in kakovosti blaga in spodbujajo družbeno odgovornost podjetij,
- dobavitelji, od katerih podjetja zahtevajo transparenten in pošten odnos in so jim ga dolžna vračati,
- narava, ki vedno bolj opozarja na izkoriščanje in neustrezno ravnanje z njenimi viri, in
- okolje kot družbena skupnost, v kateri podjetja delujejo in izkoriščajo možnosti, ki jim jih ponujajo in ki upravičeno pričakujejo vračilo in vlaganje v nadaljnji razvoj.

3.3 Področja delovanja družbene odgovornosti in njene koristi

Nickels in Woodova (1997, 92-93) trdita, da je koncept DO razširjen na vsa področja delovanja organizacije in temelji na prepričanju, da naj se podjetja ne zanimajo zgolj za svoje interese in dobičke, temveč naj prispevajo tudi h kakovostnejšemu življenju družbe. Družbeno odgovorno vedenje torej ni le delovanje v skladu z zakoni in izogibanje neetičnemu delovanju, gre za aktivno vpletenost v družbo in pomoč pri reševanju družbenih problemov. Po Johnsonovem in Scholesovem mnenju (1997, 211-212) vključuje DO podjetij delovanje podjetja na internem (skrb za zaposlene, delovni pogoji, primernost delovnega mesta in delovnih nalog) in eksternem področju (skrb za okolje, varnost izdelkov in storitev, izbiro tržišča in primernih dobaviteljev, zaposlovanje ter aktivnosti v okviru lokalne skupnosti). Kot glavna področja DO Frideric, Davis in Post (1988, 33) navajajo: (i) kakovost in varnost izdelkov, (ii) odnose s potrošniki, (iii) odnose z zaposlenimi, (iv) dobrodelnost in skrb za ljudi, (v) odnose s skupnostjo, (vi) skrb za okolje in (vii) ekonomske vplive.

Potreba mnogih, da poudarjajo DO kot nujno lastnost podjetij, kaže, kako zelo se je gospodarstvo odtujilo svoji naravni vlogi, da je orodje ljudi za zadovoljevanje dela potreb ljudi, in postalo samo sebi namen. Goerner in soavtorji (2008) opozarjajo celo, da se je npr. ameriški kapitalizem spremenil v tisto, zoper kar je pred stoletji nastal. Toth (2008) podobno opozarja, da je dosednji model kapitalizma zastarel in potreben prenove. O uničevalnem kapitalizmu podobno kot Božičnik idr. (2008) govori Naomi Klein (2009). Kanadska avtorica Kleinova

⁷ Na dan 5. 3. 2009 je bilo mogoče na Googlu zaslediti na temo Social Responsibility več kot 55 milijonov zadetkov.

(povzeto po Štefančič, 2008) v svoji knjigi *Doktrina šoka* (*The Shock Doctrine*) iz leta 2007 pojasni, v čem je trik sodobnega sveta in sodobnega kapitalizma, sodobnih vojn in sodobnih katastrof. Pravi: Kadar državo prizadene nesreča, nekaj katastrofalnega in šokantnega - hurikan, cunami, vojaški udar, teroristični napad ali pa vojaška invazija -, si ljudje od groze in šoka zaprejo oči, v tem času pa »Chicago Boys« - »čikaški fantje« pristojnim oznanjujejo, daje za rešitev problema nujna takojšnja privatizacija in osvoboditev trga; torej je za preživetje treba uvesti reforme. Katastrofa je priložnost, ki jo »čikaški fantje« skupaj z Mednarodnim denarnim skladom, Svetovno banko in Ameriko vedno izkoristijo, saj države v takšnih razmerah običajno vse privatizirajo, osvobodijo trg in razprodajo družbeno bogastvo. Ko se ljudje po katastrofi prebudijo, je že prepozno - to ni več svet, v katerem so zaspali, saj so jih v času njihove miselne okupacije »reformirali«. Po mnenju Kleinove (povzeto po Štefančič, 2008) se vedno vse odvrti po scenariju, ki je postal zaščitni znak in izbrano orodje sodobnega »kapitalizma katastrofe«. Takšen scenarij se je odvrtel (i) po 24. 12. 2004, ko je cunami razdejal Šrilanko, (ii) leta 1998, ko je hurikan Mitch razdejal Gvatemalo, Honduras in Nikaragvo, (iii) avgusta 2005, ko je Katarina prizadela New Orleans, (iv) leta 1973 v Čilu ob Pinochetovem puču, (v) leta 1973 v Braziliji in Urugvaju, (vi) leta 1976 v Argentini, (vii) ob napadu Argentine na Falklande leta 1982 v Veliki Britaniji, (viii) nekaj let pozneje zaradi hiperinflacije v Boliviji, (ix) leta 1989 na Poljskem, (x) na Kitajskem, (xi) za časa Jelcina v SZ, (xii) v ZDA ob 11. 11. 2001 in (xiii) v Iraku (Klein, povzeto po Štefančič, 2008). Slovenski prevod je izšel leta 2009.

Da je katastrofa najlepša priložnost za privatizacijo družbenega bogastva, je prepričan Milton Friedman, ki se je zavzemal za ravno nasprotno od tistega, kar je oznanjal in počel John Maynard Keynes. »Kapitalizem katastrofe« je produkt »čikaške šole«, ki jo je lansiral Milton Friedman. Ta se je zavzemal za čisti kapitalizem, kapitalizem brez motenj, socialnih obveznosti in državnih vmešavanj, za kapitalizem, ki ga ne bi nič več vezalo ali reguliralo, kapitalizem kot »nebeško kolesje« in »umetnino«, za kapitalizem, ki bi pel, za kapitalizem, ki bi bil še manj reguliran, kot je bil reguliran pred veliko gospodarsko krizo v tridesetih letih. Njegov scenarij je bil preprost: (i) korporacije je treba osvoboditi vseh regulacij, (ii) država mora privatizirati vse svoje sektorje, s katerimi lahko korporacije ustvarjajo profit, in (iii) država mora drastično porezati svoje socialne programe. V ospredju so deregulacija, privatizacija, odprava socialne države. Specifičnost njegovega scenarija pa je v enaki stopnji obdavčitve bogatih in revnih, v tem, da naj imajo korporacije doma in po svetu odrpte trge, ki naj jim jih zagotavlja država. Specifičnost je tudi ta, da naj vse cene, s plačami vred, določa izključno prosti trg (konec minimalnih plač), zdravstvo, šolstvo, pošta, pokojninski skladi, nacionalni parki ipd. pa naj se privatizirajo. Vse družbeno bogastvo mora torej preiti v zasebno last, saj svobodo lahko človeku

zagotavlja le povsem deregulirani kapitalizem - če kapitalizem ni svoboden, tudi človek ni svoboden. Friedman je prepričan, da se visoka inflacija in velika brezposelnost ob teh ukrepih pojavita zato, ker trg še vedno ni dovolj svoboden. In če ne gre drugače, si je treba svobodo priboriti na silo. Vse to nakazuje, da je Friedmanova verzija kapitalizma apokaliptični fundamentalizem, saj izključuje vse druge sisteme, vse konkurenčne ideologije, hkrati pa je nevaren, ker za svojo izpolnitev nujno potrebuje kataklizmo, poganjek bibličnih apokaliptičnih fantazij (pa tudi puritansko-kalvinističnih fantazij o trpljenju, ki da te edino pripelje k Bogu). (Klein, povzeto po Štefančič, 2008.) - Tako je gospodarstvo ločeno od ljudi, ne njihovo orodje, in brez družbene odgovornosti. Lastniki so nedotakljivi, imajo pravico do uporabe in zlorabe. Posledice niso važne niti dolgoročno. Zato družbena odgovornost toliko bolj izrazito kaže pot iz slepe ulice človeštva.

Glavne ekonomske koristi družbeno odgovornega delovanja, ki jih imajo organizacije, so: (i) boljša podoba in ugled, (ii) večja sposobnost pritegniti kapital, partnerje, kupce ipd., (iii) boljše možnosti za vzpostavitev in vzdrževanje stikov z odločevalci, snovalci politik in drugimi deležniki, (iv) višja produktivnost in kakovost, (vi) večja prodaja in zvestoba potrošnikov, (vii) boljši nadzor in obvladovanje tveganj ter (viii) večja lojalnost kadrov in stalnost zaposlenih (Rebernik idr. 2002, 95). Podobno ugotavlja podjetnik praktik Quinn (2006).

Prosenak in Mulej (2008, 10-11) pravita, da je DO dobrodošla zaradi naslednjih perečih problemov: (i) klimatskih sprememb, (ii) omejenosti naravnih virov, (iii) povečevanja razlik in stresa, (iv) globalne konkurence idr. Torej so koristi ljudi tudi širše in dolgoročne.

Podobno tudi Mulej in Hrastova (2008, 47) povzemata skupni imenovalac opredelitev pojma in koristi DO. DO lahko pomeni tudi nadgradnjo metod za neformalno sistemsko razmišljanje. Lahko pa pomeni tudi še veliko več: novo pot iz slepe ulice človeštva, ki je iz faz konkuriranja na osnovi naravnih virov, investiranja in inoviranja vse bližje fazi izobilja, ki je hkrati vrhunec izpolnitve človeških želja in slepa ulica, ker vse več ljudi zaradi izobilja, v katerem imajo in si lahko kupijo vse, kar štejejo za potrebno, ali krize nima več motiva delati in kupovati. Lahko pomeni tudi pot k miru na svetu. DO, kombinirana z ZIPC ravnanja in z ustvarjalnostjo, usmerjeno k Frommovemu (2002, 2003, 2004) prehodu človeka od lastnika k ustvarjalcu, bi morda utegnila rešiti sedanjo človeško civilizacijo, da ne bi propadla, kot so vse prejšnje v fazi izobilja. Je proces družbenega inoviranja in njegov utemeljeno želeni izid/cilj (Mulej in Hrast 2008, 41). Ta proces pa je tudi ključnega pomena za reševanje in preprečevanje finančne krize, saj je bistvo DO preprečevanje zlorab pravnih, ekonomskih in naravnih zakonov, da bi se namesto kratkoročnih in ozkih meril z uporabo dolgoročnih in širše, bolj ali celo primerno opredeljenih kriterijev, kaj je prav in kaj narobe, ocenilo, kaj je koristno in kaj ni (Mulej in Hrast 2008, 46).

3.4 Bistvene postavke iz temeljne ekonomske teorije za posodobitev

Toth (2008, 100-102, 132, 147, povzeto Mulej in Hrast 2008, 42) izpostavlja naslednje misli A. Smitha, temeljne- ga avtorja ekonomske teorije:

- Pretekli družbeno-ekonomski sistemi niso bili pravičnejši od kapitalizma - svobodne tržne ekonomije, vendar se je v njih pravičnost pogosto štela za višje dobro od dobička. Kljub temu da blagoslovi kapitalizma ne veljajo za čisto vse sodobnike in so razlike ogromne in naraščajo, je sodobni kapitalizem najboljša varianta doslej. Koristnost kapitalizma je dosegla svojo zgornjo mejo, zato gaje treba izpopolniti, da bi se razvil v nekaj boljšega, kar bo ohranilo sedanje koristi ob popravni napak.
- A. Smith je bil kritičen do pojma omejene odgovornosti. Pravne oblike gospodarskih družb, kot sta d. o. o. ali d. d., so bile v Angliji od leta 1720 do 1862 prepovedane. Po njegovem mnenju je bil obstoj delniških družb ovira za nastanek konkurenčnih trgov; lastni interesi so ne- škodljivi le, če se uresničujejo v majhnih lokalnih sku- pnostih in v lokalnem obsegu. To pomeni, da za podjetje velja nadzor poštenosti v skupnosti in popolna pravo- sodna, moralna in gospodarska odgovornost lastnika/ direktorja.
- Kapitalizem, čeprav krepi težnjo po moralnem relativizmu, briše zamisel o pravičnosti iz ekonomskega razmi- šljanja. Po njegovi teoriji ekonomije mora imeti homo oeconomicus, tj. človek, ki zgolj povečuje dobiček, osrednji položaj; poleg tega šteje vsako človeško bitje tudi za uporabnika, zato pa koristnost vedno premaga pravičnost.
- »Skupna korist ni stvar radodarnosti mesarja, pivovarja ali peka, da dobimo kosilo, ampak izhaja iz njihovega osebnega interesa ... Pri usmerjanju marljivosti v takšno smer, da predstavlja donos največjo možno vrednost, misli podjetnik le na svoj lastni zaslužek, pri tem pa podjetnika, kakor tudi v vseh drugih primerih, vodi nevidna roka, ki privede do cilja, ki ni bil del njegovega namena.« (Citat A. Smitha.)

Mulej (2008, 2-4) ponazarja prej omenjene povzetke z vidika odnosa med ekonomijo in DO takole:

1. Delovanje trga, na katerem doseže največjo možno vrednost, kdor najbolj pritegne odjemalce, lahko temelji na delovanju nevidne roke. Če je osebni interes podjetnika zaslužek/dobiček, ne more uspešno delovati, če je tako zelo sebičen, da svojih odjemal- cev ne upošteva in meni, da odjemalci niso pozorni na njegova ravnanja in nimajo izbire. Trg torej ne sme dopuščati monopolov, ker ti ustvarjajo odnos odvisno- sti in neodvisnosti namesto odnosa soodvisnosti, ki zahteva od podjetnika celovitost, vsaj na ravni zakona ZIPC, ki pomeni upoštevanje vsega bistvenega, in to v

medsebojni povezanosti in sinergiji (Mulej in Kajzer 1998a, b).

2. Prosti trg je predvsem odnos, v katerem nihče nima pogajalske premoči in zato ne more zlorabljeni svojega vpliva. Nauk »laissez-faire« to odseva z zahtevo, da ne sme biti nobenih monopolistov, kar pa danes ni več povsem res. Temu se zoperstavlja (prešibko) protimo- nopolna zakonodaja, medtem ko se procesi inovira- nja v podjetjih, da bi ta bila konkurenčna ali celo vsaj začasni monopolisti, intenzivirajo, kar povzroča tudi probleme.
3. Ker zaslužek podjetnika opredeljujemo kot razliko med stroški in doseženo prodajno ceno, je ključnega pomena, kaj vse je vračunano med stroške in kaj je zunaj izračuna stroškov kot odloženi in (vsaj sproti) nepokriti stroški. Odlaganje stroškov na druge ali kasnejše čase/ljudi pomeni lahko tudi zlorabo ne samo zakona ponudbe in povpraševanja, ampak predvsem zakona eksternih ekonomik. Zloraba zakona ponudbe in povpraševanja zaradi premoči pač ljudi navaja na moralno sporno ravnanje s kratkoročnimi in ozkimi merili. Kot smo povzeli prej, tako ravnanje dolgoročno stane ogromno.
4. A. Smith in K. Marx sta si prizadevala izdelati model, ki bi omogočil, da bi se v industrijsko-podjetniškem gospodarstvu in družbi ohranila vaška solidarnost iz predindustrijskih časov. Velika podjetja, osamo- svojeni kapital, globalne multinacionalke pogosto štejejo solidarnost za strošek, kar pa dolgoročno ni nujno res. V boju zoper tako kratkovidnost in zlorabo Dyck (2008) ter Goerner in soavtorji (2008) citirajo in utemeljujejo podobno kot nekoč Smith, da torej podjetje ne sme biti samostojna pravna oseba, ampak (tudi pravno) orodje ljudi, ki zanj prevzemajo osebno odgovornost.
5. Poudariti je treba, da je knjigi A. Smitha o moralnih čustvih šele sledila knjiga »Bogastvo narodov«, pri čemer je bila prva podlaga za drugo. S tega zornega kota je DO torej nov poskus inovirati kulturo, da bi preprečili zlorabe in uveljavili povsem liberalno go- spodarstvo namesto neoliberalnega.
6. A. Smith je govoril o nevidni roki v smislu soodvisno- sti. Soodvisnost kot bistveno izpostavljajo kitajska, grška in Heglova filozofija (dialektika), Engels (1953), Petzinger (2000), Mulej idr. (2000 ...). Soodvisnost sta izpostavila (i) Bertalanffy (1950 in 1968, izdaja 1979, predgovor)⁸ in (ii) Lovelock pod hipotezo Gaia (Crother in Ortiz Martinez 2000, 104), ki trdi, da so organizmi v naravi soodvisni in zato vplivajo drug na drugega, četudi niso nujno vidno in neposredno

⁸ Bertalanffy je na temelju soodvisnosti z mnogo pojavnih oblik v naravi zasnoval svojo splošno teorijo sistemov. Poudarja, da enaka soodvisnost velja tudi za organizacije in jo je treba upoštevati pri njihovem upravljanju in vodenju.

povezani. Crother in Ortiz Martinez (2000) ugotavljata, da je nedavno sebično težnjo k monopolizmu iz devetdesetih let 20. stoletja zopet nadomestila skrb za DO; tako je DO podjetij spet na dnevnem redu podjetij, vlad in občanov po vsem svetu.

7. Sedanja t. i. finančna kriza svetovnega gospodarstva torej ni enostavno finančna kriza; je predvsem kriza temeljnega ekonomskega koncepta, zlasti pa zlorabe spoznanj A. Smitha. Sodobne razmere, v katerih globalizacija deluje v omejenem obsegu (v korist manjšine zelo bogatih in vplivnih ljudi), so pač bistveno drugačne. Moramo pa poudariti, da vzrok ni v globalizaciji in njenem nedelovanju, ampak izvirajo težave iz ekonomskega sistema z doktrino kapitalizma (navidezno!) prostega trga, potrošništva in nenehne gospodarske rasti - to nekateri imenujejo globalna oblast denarja (globalna monetokracija) in ta ne deluje. A. Smith, ki ga štejejo za avtorja te doktrine, je pred dobrima dvema stoletjema opozarjal, da »je neobzdran trg nevaren«. Ker so zaradi narave ljudi pomembne koristi, trg nenehno stremi k samomoru v obliki prevlade monopolov nad konkuriranjem, ki je vplivnim ljudem manj prijetno od monopola.
8. Koristnost ima svoje meje. Zato je namesto preozkega in kratkoročnega pogleda priporočljiv pogled, ki zagotavlja, da bi videli dolgoročne in posredne koristi. Temelj tega so vrednote, sposobnosti in zorni kot/vidik posameznika ter okoliščine. Misлити in delovati je treba širše. To podpirata DO in upoštevanje ZIPC v obliki interdisciplinarnega ustvarjalnega sodelovanja pri ustvarjanju in sprejemanju ter uresničevanju političnih in vseh drugih odločitev.
9. Je nevidna roka zgolj naključje ali splet okoliščin ali vse nezavedno, ki posameznika pripelje v nepričakovano? Danes je (vsaj) posredno vidna krepka in pristranska roka vplivnih. Primer takšne roke je skupina Bilderberg, omenjena v drugem poglavju (Estulin, 2008).
10. Porter (1990; povzeto po Mulej, Hrast in Prosenak 2008, 182) je pokazal, da gre razvoj konkurenčne sposobnosti skozi štiri faze: od konkuriranja z naravnimi viri preko konkuriranja z investiranjem in potem konkuriranja z inoviranjem do faze, ki po izkušnjah nujno sledi, namreč faze izobilja. Pot iz sedanje krize je po mnenju Muleja in soavtorjav (2007a, b, 2008), Prosenaka in Muleja (2008), Prosenaka, Muleja in Snoja (2008) lahko peta faza, ki jo je treba še ustvariti in mora temeljiti na povezovanju (i) DO kot pojavnih oblik obnašanja ljudi po ZIPC in (ii) ustvarjanja s prevlado ustvarjalnega razreda, da bi se približali Frommovemu prehodu od človeka lastnika k človeku ustvarjalcu. V pričujočem prispevku dodajamo, da si morata posameznik in družba prizadevati za doseg ZIPC posameznika, ki je danes notranje neizpolnjen in soočen z bivanjsko praznino.

3.5 Novi pogledi na družbeno odgovornost

Obstaja vrsta novih pogledov na nadaljnji razvoj DO. Navedli bomo nekaj predlogov, ki nam bodo podlaga za oblikovanje lastnega pogleda na DO za reševanje finančne krize na temelju doseganja ZIPC obnašanja.

DO naj bi konstruktivno prispevala k reševanju kompleksnih problemov, kot so: (i) klimatske spremembe, (ii) omejenost naravnih virov, (iii) povečevanje razlik in stresa in (iv) globalna konkurenca (Prosenak in Mulej 2008, 10-11). Prosenak in Mulej (2008, 10-12) kot pomankljivost obstoječega koncepta DO navajata (i) necelovito reševanje problemov, (ii) moralno sporne dejavnosti in (iii) enostranski namesto primerno celovit pritisk delničarjev in drugih lastnikov na vodstva podjetij. Zatorej sta prepričana, da obstoječi koncept DO ni dovolj celovita rešitev in je zato potreben takšen dialektično sistemski pristop k obravnavi problematike, ki bo upošteval in povezal vse potrebne vidike za doseganje ZIPC.

Glede na to, da so vsi subjekti med seboj povezani in zato soodvisni, je treba skrbeti za čim bolj celovito kakovost življenja (celovito objektivno in subjektivno blagostanje) ter človeško solidarnost (izhajajoč iz zavedanja pomena in krepitve etike soodvisnosti), ob upoštevanju ekološke občutljivosti in naravnih omejitev, kar zahteva usklajevanje ekonomskih ozkih in širših, kratkoročnejših in dolgoročnejših vidikov z ekološkimi in drugimi naravno upoštevaljivimi vidiki kot bistven element vrednot ljudi, izražen s pojmom DO (Prosenak in Mulej 2008, 13). To kaže, da bi DO lahko bila učinkovit koncept tudi zoper aktualno finančno krizo, vendar jo je treba dopolniti z blagostanjem in z zakonom ZIPC, ki posameznike približuje ZIPC ravnanja, ki je pogoj za družbeno odgovorno ravnanje.

4 Dopolnitev koncepta družbene odgovornosti za obvladovanje »finančne« krize

4.1 Posameznik kot večplastno bitje

Posameznik je temelj DO, zato ta temelji na osebni odgovornosti posameznika. Človek je večplastno bitje; je (v sinergiji): (i) telesno (telo), (ii) duševno (čustvovanje, zaznavanje, mišljenje in volja), (iii) socialno/družbeno (posameznikovi odnosi z drugimi, medosebni odnosi in socialno sožitje - družbena integriranost) in (iv) duhovno bitje (samouresničevanje, iskanje življenjskega smisla), pa tudi (v) ekonomsko bitje. Zaznamuje ga ZIPC-vzorec relativno trajnih značilnosti, po katerih se posamezne osebe razlikujejo med seboj, obenem pa je tudi specializiran strokovnjak z večjo ali manjšo sposobnostjo za ustvarjalno medstrokovno sodelovanje.

V današnjem nestrukturiranem svetu, poseljenem s sposobnimi posamezniki, kjer se vse vrti okrog inteligence in neotipljivih stvari, se pravi tokov znanja, čustva in domišljija niso oddelek v organizaciji, temveč filozofija, nazor (Nordstrom in Ridderstrale 2001, 109 in 213). Tak

svet ljudi napolnjuje z dvomom in omahljivostjo, zato ne čutijo jasnega poslanstva in si ga prizadevajo poiskati. O tem govori tudi Neumann (2001, 19). Sodobni človek je otopel in naveličan (Lesar 2002, 11). Rešitev je duhovna motivacija, ki ima v ospredju voljo do smisla - notranjo željo posameznika, da doživi svoje življenje kot vredno in smiselno (Musek 1998). Zato ocenjujemo, da je nujno razvijati (subjektivno in objektivno) blagostanje kakor tudi duhovno plat posameznika in se s tem približevati ZIPC posameznika.

4.2 Zadostna in potrebna celovitost posameznika

Za našo raziskavo je ključno proučevanje celovitosti, ki jo je obravnaval Bertalanffy (1968, izdaja 1979), a kot zadostno in potrebno so jo proučevali Mulej (2000 - na podlagi iz l. 1974, 1975, 1979), Mulej (1968), Treven in Mulej (2005a, b), Mulej in Kajzer (1998a, b), Sruk (1995), Mautner (1995) ... Prišla je tudi v enciklopedijo (François 2004). Chopra (2006, 120) v smislu celovitosti govori o celosti, ki jo opredeljuje kot vključevanje vsega, ne da bi pri tem kar koli pustili zunaj. Celost povezuje tudi z osebnostjo; v tej zvezi jo opredeljuje kot stanje onkraj osebnosti, ki se pojavi takrat, kadar je »jaz sem«, ki se nanaša na posameznika, enak »jaz sem« povsod. Žal celost iz naravnih človeških razlogov ni izvedljiva, ko gre za človeško ravnanje: lastnosti je preveč, zato je tudi toliko specilizacij. Poleg njih je izvedljiva le ZIPC ravnanja. Zato je za naše raziskovanje pomembna tudi teorija sistemov, a ne v vseh verzijah, npr. matematično opisnih ipd., ampak kot veda o doseganju primerne, tj. ZIPC-obnašanja, tj. opazovanja, dojemanja, razmišljanja, čustvenega in duhovnega življenja, odločanja in praktičnega delovanja (Mulej 2009, 4).

Ker celovitost apliciramo na osebnost posameznika kot zaposlenega, je poleg menedžmenta, filozofije, spiritualizma, sociologije ključnega pomena tudi psihologija, ki opredeljuje osebnost, njene temeljne dejavnike, strukture osebnosti kot tudi razvoj osebnosti. Za naš prispevek je pomembna eksistencialna analiza in Franklovo⁹ razumevanje človeškega razvoja in delovanja v svetu; njegov koncept poudarja, da ima nesporno prvenstvo duhovna motivacija, kjer je v ospredju volja do smisla - notranja želja posameznika, da doživi svoje življenje kot vredno in smiselno. Frankl, utemeljitelj logoterapije, pomanjkanje občutja življenjske smiselnosti navaja kot poglavitno »nevrozo« sodobnega človeka, ki se kaže v občutju nesmiselnosti, praznine življenja - kot bivanjske praznine. Musek (1999, 7) poudarja, da vprašanje samozavedanja in vprašanje meja osebnosti presegata okvir znanstvenega raziskovanja in zadevata filozofske, celo transcendentne vidike osebnosti. Tukaj torej v našem raziskovanju prehajamo na področje spiritualizma, pomembnega za razvoj blagostanja oz. dobrega počutja posameznika, ki pa prav tako predstavlja njeno pozitivno posledico.

Viktor Frankl (1962, 1994, 2005).

Prav zato ZIPC posameznika - zaposlenega na temelju blagostanja¹⁰ opredeljujemo kot prakso in zavedanje samega sebe, kot smo zapisali v uvodu tega prispevka. Vse to predstavlja dobro os novo za DO, katere izvajanje bi prispevalo k reševanju in preprečevanju aktualne krize.

4.3 Dopolnjen model družbene odgovornosti

Kot osnovo za nadgradnjo modela DO smo vzeli povezavo med družbeno odgovornim delovanjem in blagostanjem Prosenaka in Muleja (2008, 13), ki temelji na naslednjih temeljnih ciljih družbe:

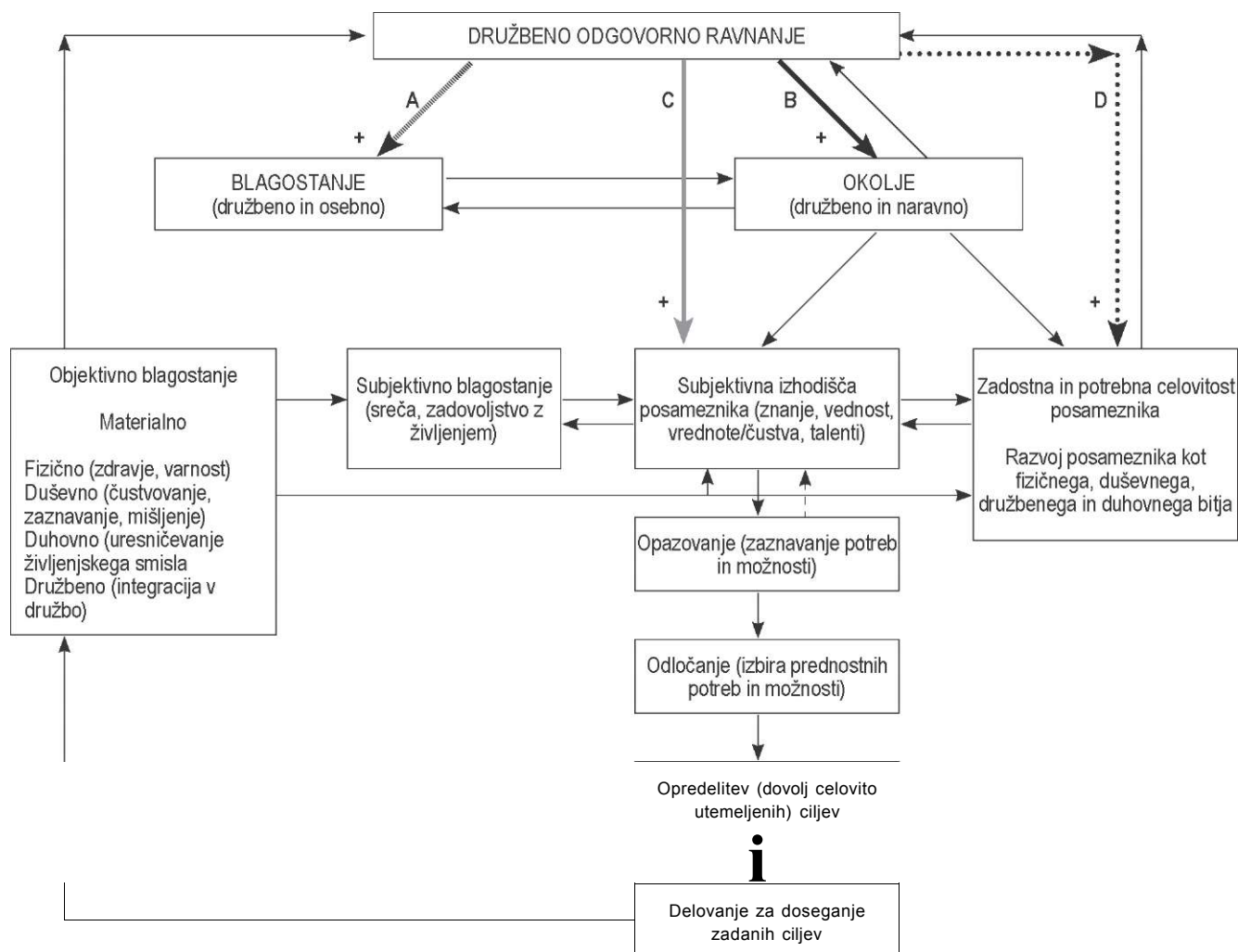
- skrbeti je treba za celovito kakovost življenja (celovito objektivno in subjektivno) blagostanje;
- okrepiti je treba človeško solidarnost (izhajajoč iz zavedanja pomena in krepitve etike soodvisnosti);
- ob tem je treba upoštevati ekološko občutljivost in naravne omejitve, kar zahteva usklajenost ekonomskih vidikov z ekološkimi in drugimi naravno upoštevajočimi vidiki kot bistveni del vrednot ljudi, izražen s pojmom DO.

Dopolnjen model DO je vodilo za določanje smernic delovanja posameznih subjektov družbe s ciljem ustvarjati čim večje družbeno in osebno blagostanje. V skladu z modelom, predstavljenim na sliki 1, ima primerno celovito družbeno odgovorno ravnanje pozitiven vpliv na štirih področjih: (i) povečevanje objektivnega blagostanja (vpliv A), (ii) preprečevanje negativnih in krepitev pozitivnih vplivov na naravno in družbeno okolje (vpliv B), (iii) pozitiven vpliv na porast celovitosti subjektivnih izhodišč ljudi (vpliv C) in (iv) zadostno in potrebno celovitosti ljudi (vpliv D).

5 Sklepne misli

Človek ostaja kljub spletu svojstvenih lastnosti enostranski, necelovit. Zato si posamezniki morajo prizadevati za približevanje ZIPC, kar posledično krepi subjektivno in objektivno blagostanje, po drugi strani pa lahko predstavlja tudi nujen pogoj zanj. S tem se lahko tudi lažje uresni-

Subjektivno blagostanje oz. dobro počutje opredeljuje Diener in Seligman (2004, 1) kot pozitivno vrednotenje posameznikovega življenja, vključno s pozitivnimi čustvi, delom, zadovoljstvom in pomenom. Diener in Seligman (2004, 1) trdita, da so pričakovani (ekonomski) rezultati pogostejše posledica dobrega počutja kot obratno. To pa zato, ker imajo posamezniki z višjo subjektivno blaginjo boljše socialne odnose in višje prihodke in so uspešnejši na delovnem mestu, so tudi bolj zdravi in živijo dlje. Dobro počutje ni dragoceno samo zaradi počutja samega, ampak je lahko tudi ekonomsko in zato osebno in družbeno koristno. Ta dejstva kažejo na to, da je spremljanje dobrega počutja v državi in organizacijah nujno, da bi dobro počutje postalo osrednja tema kreiranja politike vodenja in natančno merjenje le-tega zato osnovna obveza te politike (Diener in Seligman 2004, 1). Avtorja predlagata, da se za merjenje dobrega počutja uporabijo spremenljivke, ki vključujejo pozitivna in negativna čustva, predanost, namen in pomen, optimizem in zaupanje ter širok koncept zadovoljnega življenja. Obenem izpostavljata, da so za merjenje dobrega počutja pomembna raziskovanja, ki se nanašajo na družbene razmere, prihodke, delo, psihično zdravje, mentalne motnje in socialne razmere.

Slika 1: Dopolnjen model DO¹¹

čuje bistvo DO, ki predstavlja pot iz slepe ulice človeštva v izobilju, svetovni mir in s tem tudi peto fazo razvoja gospodarstva, ki jo je treba šele ustvariti.

Literatura

- Bertalanffy, L. v. (1950). An outline of General System Theory. *The British Journal for the Philosophy of Science*, Vol. 1 (2): 134-165.
- Bertalanffy, L. v. (1968, edition 1979). *General Systems Theory. Foundations, Development, Applications. Revised Edition. Sixth Printing*. New York: Braziller.
- Boskovic, D. (2009). Nazaj v deglobalizacijo. *Delo, Sobotna priloga*, 14. 2. 2009, 13.
- Božičnik, S. (2007). *Dialektično sistemski model inoviranja krmiljenja sonaravnega razvoja cestnega prometa*. Maribor: Univerza v Mariboru, Ekonomsko-poslovna fakulteta.
- Božičnik, S., T. Ecimovic in M. Mulej, editors (2008). *Sustainable future, requisite holism, and social responsibility*. Maribor: ANSTED University, Penang in co-operation with SEM Institute for climate change, Korte, and IRDO Institute for Development of Social Responsibility. Na CD.
- Buiter, W. (2008). Lahko centralne banke bankrotirajo? V: *Globalna finančna kriza in eko strategije podjetij: dopolnjevanje in nasprotovanje?*, ur. J. Prašnikar in A. Cirman. Časnik Finance, 31-52.
- Chopra, D. (2006). *Knjiga skrivnosti*. Maribor: Litera.
- Crowther, D. in E. Ortiz Martinez (2004). Corporate Social Responsibility: History and Principles. V: Crowther idr. (2004), 102-107, omenjeno tu.

Model je dopolnitev povezave med družbeno odgovornim delovanjem in blagostanjem, ki sta jo razvila Prosenak in Mulej (2008, 13); dopolnitev povezave je delo Simone Šarotar Žižek (raziskava v teku).

9. Crowther, D. in K. T. Caliyut, editors (2004): *Stakeholders and Social Responsibility*. Penang: ANSTED University.
10. Crowther, D., D. M. Barry, A. Sankar, K. G. Goh in E. Ortiz Martinez (2004b). *S.R.W. Social Responsibility World of RecordPedia 2004*. Penang: Ansted Service Center (Ansted University Asia Regional Service Center).
11. Daft, R. in D. Marcis. (2001). *Understanding Management*. London: Thomson Learning.
12. Daft, R. L. (1994). *Management, Third edition*. United States of America: The Dryden Press.
13. Diener, E. in E. P. M. Seligman (2004). Beyond Money; Toward an Economy of Well Being. *Psychological Science in the Public Interest*. 5.
14. Dyck, R. G. (2008). Democracy and its imperatives for a new social contract. V: *Proceedings of the 9th International Conference on Linking Systems Thinking, Innovation, Quality, Entrepreneurship and Environment STIQE 2008*, ur. M. Mulej idr., uredniki: Institute for Entrepreneurship and Small Business Management, at Faculty of Economics and Business, University of Maribor, and Slovenian Society for Systems Research, Maribor, 27-34.
15. Dyck, R. G., M., Mulej in soavtorji (1998). *Self-transformation of the forgotten four-fifths*. Dubuque: Kendall/Hunt Publishing Company.
16. Ečimovič, T., M., Mulej in R. Mayur (2002). *Systems Thinking and Climate Change System (Against a Big »Tragedy of the Commons« of All of Us)*. SEM Institute for Climate Change, Korte. www.institut-climatechange.si.
17. Engels, F. (1953). *Dialektika prirode*. Ljubljana: Cankarjeva založba.
18. Estulin, D. (2008). *Skupina Bilderberg - Gospodarji globaliziranega sveta*. Mengeš: Ciceron. Dosegljivo na: http://www.ciceron.si/site/images/stories/ciceron/pdf/skupina_bilderberg_odlomki.pdf
19. EU (2001). [Commission of the European Communities, 2001]: Green Paper on Promoting a European Framework for Corporate Social Responsibility, COM (2001) 366 final, Brussels. Dosegljivo na: http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/site/en/com/2001/com2001_0366en01.pdf
20. Farrell, D., S. Lund, C. Foelster, R. Bick, M. Pierce in C. Atkins (2008). *Mapping Global Capital Markets. Fourth Annual Report*. San Francisco, Washington: McKinley Global Institute.
21. François, Ch., ed. (2004). *International Encyclopedia of Systems and Cybernetics*. 2nd Ed. Munich: Saur.
22. Frankl, V. E. (1962). *Man's search for meaning: An introduction to logotherapy*. Boston: Beacon Press.
23. Frankl, V. E. (1994). *Zdravnik in duša: osnove logoterapije in bivanjske analize*. Celje: Mohorjeva družba.
24. Frankl, V. E. (2005). *Človek pred vprašanjem o smislu: izbor iz zbranega dela*. Ljubljana: Pasadena.
25. Friderick, W. C., Davis, Keith in E. J. Post (1988): *Business and Society: Corporate Strategy, Public Policy, Ethics. 6th edition*. New York: McGraw-Hill Publishing Company.
26. Fromm, E. (2002). *Človek za sebe: psihološka raziskava etike*. Ljubljana: Amalietti.
27. Fromm, E. (2003). *Umetnost življenja*. Ljubljana: Mladinska knjiga.
28. Fromm, E. (2004). *Imeti ali biti*. Ljubljana: Vale-Novak.
29. Goerner, S., R. G. Dyck in D. Lagerroos (2008). *The New Science of Sustainability. Building a Foundation for Great Change*. Triangle Center for Complex Systems, Chapel Hill, N.C.
30. Halimi, S. (2008). Misliti nemisljivo. *Monde diplomatique v slovenščini*, 4. 11. 2008, 1.
31. Harrison, S. (1995). *Public Relations: an introduction*. New York: Routledge.
32. Hildebrandt, P. M. (2006). The Virtues of Flexible Financial Markets: A Central Banking Perspective. V: *Global Perspective on Investment Management*, ur. R. N. Sullivan. Charlottesville: CFA Institute.
33. Hrast, A. in A. Zavašnik, urednici (2007). *Uvajanje družbene odgovornosti v poslovno prakso malih in srednje velikih podjetij v Sloveniji: Priročnik s primeri dobre prakse*. Maribor: GZS - Območna zbornica Maribor.
34. Hrast, A. in M. Mulej, urednika (2008). *Družbena odgovornost 2008. Zbornik 3. IRDO Konference o družbeni odgovornosti*. Maribor: IRDO Inštitut za razvoj družbene odgovornosti. Na CD.
35. Hrast, A., M. Mulej in J. Knez-Riedl uredniki (2006). *Družbena odgovornost in izzivi časa 2006*. Maribor: IRDO Inštitut za razvoj družbene odgovornosti, Na CD.
36. Hrast, A., M. Mulej in J. Knez-Riedl uredniki (2007). *Družbena odgovornost 2007*. Maribor: IRDO Inštitut za razvoj družbene odgovornosti. Na CD.
37. Johnson, G. in K. Scholes (1997). *Exploring Corporate Strategy*. Hertfordshire: Prentice Hall Europe.
38. Klein, N. (2009). *Doktrina šoka: razmah uničevalnega kapitalizma*. Ljubljana: Mladinska knjiga. Kanadski izvirnik: 2007.
39. Knez Riedl, J. (2007a). Kako DOP povečuje konkurenčnost. V: *Projekt CSR - Code to Smart Reality*, Maribor: GZS-OZ.

40. Knez-Riedl, J. (2002). Družbena odgovornost malih in srednje velikih podjetij. V: *Slovenski podjetniški observatorij 2002*, ur. M. Rebernik idr. 2. del, 91-112.
41. Knez-Riedl, J. (2003a). Corporate social responsibility and communication with external community = Korporacijska društvena odgovornost i komuniciranje sa vanjskim okruženjem. *Informatologia*, 36, (3): 166-172.
42. Knez-Riedl, J. (2003b). Social responsibility of a family business. *MER, Rev. manag. razvoj*, 5 (2): 90-99.
43. Knez-Riedl, J. (2003c). Corporate social responsibility and holistic analysis. V: *IDIMT-2003: Proceedings, (Schriftenreihe Informatik, Bd 9)*, ur. G. Chroust in Ch. Hofer. Linz: Universitätsverlag R. Trauner, 187-198.
44. Knez-Riedl, J. (2004). Slovenian SMEs: from the environmental responsibility to corporate social responsibility. V: *An enterprise odyssey: building competitive advantage*. (Zagreb International Review of Economics & Business), ur. S. K. Sharma. 127-139.
45. Knez-Riedl, J. (2006c). Družbena odgovornost in univerza. V: Hrast, A. idr., omenjeno tu.
46. Knez-Riedl, J. (2007b). Družbena odgovornost podjetja in evropski strateški dokumenti, *Projekt CSR - Code to Smart Reality*. Maribor: GZS OZ Maribor.
47. Knez-Riedl, J. (2007c). Obvladovanje celovite (družbene) odgovornosti. *Razgledi MBA*, 12 [i.e. 13], 1/2, 37-43.
48. Knez-Riedl, J., Hrast, A. (2006a). Managing corporate social responsibility (CSR): a case of multiple benefits of socially responsible behaviour of a firm. V: *Cybernetics and systems 2006: proceedings of the Eighteenth European Meeting on Cybernetics and Systems Research*, ur. R. Trappl. Vienna: Austrian Society for Cybernetic Studies, 405-409.
49. Knez-Riedl, J., M. Mulej in R. G. Dyck, (2006b): Corporate Social Responsibility from the Viewpoint of Systems Thinking. *Kybernetes* 35, (3/4): 441-460.
50. Kovač, B. (2008). Finančna kriza: *Kapitalizem je postal žrtev svojega uspeha. Krizo je ponovno povzročila filozofija prostega trga*. Dosegljivo: <http://juregrm.blogspot.com/2008/04/finanna-kriza-dr-b-kova.html>. 5.4.2008.
51. Lahovnik, M. (2008). Družbena odgovornost kot dejavnik korporacijskega upravljanja podjetij v Sloveniji. *Naše gospodarstvo* 54 (5/6): 10-21.
52. Lajh, O. (2007). Globalna finančna kriza: Kako se pripraviti? Dosegljivo: <http://www.revijakapital.com/kapital/poslovnefinance.php?idclanka=5038>
53. Lesar, I. (2002). *Med iskanjem smisla in izbiro smisla*. Ljubljana: Inštitut za psihologijo osebnosti.
54. Martin, J. (2001). *Organizational Behaviour*. London: Thompson Learning.
55. Mautner, T. (1995). *A dictionary of philosophy*. Oxford: Blackwell Publishers Ltd.
56. Mrak, M. (2008). Dosedanje ukrepanje za obvladovanje finančne krize in osnovne usmeritve za njeno sistemsko reševanje. V: *Globalna finančna kriza in eko strategije podjetij: dopolnjevanje in nasprotovanje?*, ur. J. Prašnikar in A. Cirman. Časnik Finance, 69-83.
57. Mulej M. in D. Prosenak, D. (2007). Družba in gospodarstvo z etiko družbene odgovornosti - možna peta faza družbeno-gospodarskega razvoja? V: Hrast et al, editors. 2007 v tu omenjenem viru.
58. Mulej, M. (1974). Dialektična teorija sistemov in ljudski reki. *Naše gospodarstvo* 21 (3/4): 207-212.
59. Mulej, M. (1975): *Osnove dialektične teorije sistemov*. Lecture notes. Univerza v Ljubljani, Fakulteta za telesno kulturo, Ljubljana.
60. Mulej, M. (1979): *Ustvarjalno delo in dialektična teorija sistemov*. Razvojni center. Celje.
61. Mulej, M. (2004): *Entrepreneurship Experience In Slovenia / Yugoslavia Before The Break Of Communism In Europe*. (For the Course: »International Entrepreneurship - Poland, Slovenia and Austria«, contribution as a visiting professor, University of Klagenfurt, October, 2004). E-book na spletni strani.
62. Mulej, M. (2006). Zakaj v Sloveniji še ni dovolj inoviranja - gospodarsko in kulturno razvojni razlogi = Why Slovenia has not reached a sufficient level of innovation - reasons of economic and cultural development. *Naše gospodarstvo* 52 (3/4): 39-48.
63. Mulej, M. (2007a). Systems theory: a worldview and/or a methodology aimed at requisite holism/realism of humans' thinking, decisions and action. *Syst. res. behav. sci*, 24 (3): 347-357.
64. Mulej, M. (2007b): *Inoviranje navad države in manjših podjetij z invencijami iz raziskovalnih organizacij*. Koper: Univerza na Primorskem, Fakulteta za management.
65. Mulej, M. (2008b). Družbena odgovornost in ekonomska teorija Adama Smitha. V tisku.
66. Mulej, M. (2009). Lack of requisitely holistic thinking and action - a reason for products to not become winners. prispevek za konferenco PODIM 2009. V tisku.
67. Mulej, M. (1992). Programski vidiki managementa. Področje 5. Maribor: UM, Ekonomsko-poslovna fakulteta.
68. Mulej, M. in A. Hrast. (2008). Družbena odgovornost podjetij. V: *Skupaj smo močnejši, Zbornik 2. konference nevladnih organizacij Podravja*. Regionalno stičišče Podravja: 41-52.
69. Mulej, M. in S. Kajzer (1998). Tehnološki razvoj in etika soodvisnosti. *Raziskovalec*, Vol. 28, 1.

70. Mulej, M. in S. Kajzer (1998a). Ethic of interdependence and the law of requisite holism. V: *STIQE '98*, ur. M. Rebernik in M. Mulej. Maribor: ISRUM. 56-67.
71. Mulej, M., Hrast, A. in D. Prosenak. (2008). A good future - by social responsibility, not technology alone. V: *Managing the unmanageable / 16th Interdisciplinary Information Management Talks*, September 10-12, 2008, Jindřichův Hradec, Czech Republic. - Linz: Universitätsverlag R. Trauner, cop. 2008. - (Schriftenreihe Informatik ; Bd. 25). 177-187.
72. Mulej, M., S. Božičnik, Z. Ženko in V. Potočan. (2009). Nujnost in zapletenost ustvarjalnega sodelovanja za inoviranje in pot iz krize 2008. Prispevek za konferenco IRDO 2009. V tisku.
73. Mulej, Matjaž in drugi (2008). *Invencijsko-inovacijski management z uporabo dialektične teorije sistemov (podlaga za uresničitev ciljev evropske unije glede inoviranja)*. Ljubljana: Inštitut za inovacije in tehnologijo Korona Plus d.o.o.
74. Mulej, Matjaž in soavtorji (2000). *Dialektična in druge mehkosistemske teorije: (podlage za celovitost in uspeh managementa)*. Maribor: Ekonomsko-poslovna fakulteta.
75. Musek, J. (1998). *Človek celostno bitje*. Ljubljana: Educy, Inštitut za psihologijo osebnosti.
76. Musek, J. (1999). *Psihološki modeli in teorije osebnosti*. Ljubljana: Filozofska fakulteta Univerze v Ljubljani.
77. Neumann, E. (2001). *Ustvarjalni človek*. Ljubljana: Študentska založba.
78. Nickels, W. G. in M. Burk Wood (1997): *Marketing: Relationships, Quality, Value*. New York: Worth Publishers Inc.
79. Nixon, B. (2004). Speaking Plainly - A New Agenda for the 21st Century. V: Crowther idr., uredniki, omenjeno tu (2004b).
80. Nordstrom, Kjell A. in J. Ridderstrale. (2001). *Ta nori posel - Funky business, ko zaigra talent, kapital pleše*. Ljubljana: GV založba.
81. Petzinger, T. (2000). *The New Pioneers. The Men and Women Who Are Transforming the Workplace and the Marketplace*. New York: A Touchstone Book, Simon & Schusters.
82. Porter, M. (1990). *The Competitive Advantage of Nations*. New York: Basics Books.
83. Prašnikar, J. in Cirman, A. (ur.) (2008). *Globalna finančna kriza in eko strategije podjetij: dopolnjevanje in nasprotovanje?* Časnik Finance.
84. Prosenak, D. & Mulej, M. (2007). How can marketing contribute to increase of well-being in transitional (and other) societies?. *1st International Scientific Marketing Theory Challenges in Transitional Societies Conference*. Uredila: Snoj, B. & Milfelner, B. Maribor, 20.-21. septembra. Maribor: University of Maribor, Faculty of Economics and Business. 127-133.
85. Prosenak, D. in M. Mulej (2008). O celovitosti in uporabnosti obstoječega koncepta družbene odgovornosti poslovanja = About holism and applicability of the existing concept of corporate social responsibility (CSR). *Naše gospodarstvo* 54 (3/4): 10-21.
86. Prosenak, D., M. Mulej in B. Snoj (2008). »A requisitely holistic approach to marketing in terms of social well-being«, *Kybernetes*. 37 (9/10): 1508-1529.
87. Quinn, F. (2006). *Crowning the Customer. How to Become Customer-Driven*. 10. revidirana izdaja. Dublin: The O'Brien Press.
88. Rant, V. (2008). Anatomija globalne finančne krize. V: *Globalna finančna kriza in eko strategije podjetij: dopolnjevanje in nasprotovanje?*, ur. J. Prašnikar in A. Cirman. Časnik Finance, 55-67.
89. Rebernik, M., J. Knez-Riedl, D. Močnik, K. Širec Rantaša, M. Rus, T. Krošlin (2002). *Slovenski podjetniški observatorij 2002 - 2.del. Družbena odgovornost malih in srednjih podjetij*. Maribor: EPF, Inštitut za podjetništvo in management malih podjetij.
90. Rozman, R. in J. Kovač, urednika (2006). *Družbena odgovornost in etika v organizacijah. Proceedings of the 7th scientific conference on organisation. (In Slovenian)*. Kranj: Univerza v Mariboru, Fakulteta za organizacijske vede in Zveza organizatorjev Slovenije; Ljubljana: Univerza v Ljubljani, Ekonomska fakulteta.
91. Schwartz, S. M. in A. B. Carroll (2003). *Corporate social responsibility: A three domain approach*. Business Ethics Quarterly.
92. Soros, G. (2002, 2005). *George Soros-- On Globalization*. New York: Public Affairs/Perseus.
93. Sruk, Vlado. (1995). *Filozofija*. Ljubljana: Cankarjeva založba.
94. Štefančič, M. (2008): Diktatura šoka. *Mladina*. Dosegljivo na http://www.mladina.si/tednik/200801/clanek/nar-tema--marcel_stefancic_jr/. [19. 3. 2009]
95. Steiner, G. A. in J. F. Steiner (2003). *Business, Government and Society: A Managerial Perspective, Text and Cases, Tenth edition*. New York: McGraw-Hill.
96. Stern, N. (2006). *The Stern Review. The economics of climate change*. [online]. Dosegljivo na: http://www.hm-treasury.gov.uk/independent_reviews/stern_review_economics_climate_change/sternreview_index.cfm [11. 3. 2007].
97. Stern, N. (2007). interviewed by M. Stein: Special Report. The Climate Change, The Economic Argument. *Research*eu*, 52, June, 14-15.

98. Stiglitz, J. (2006). *Making Globalization Work*. New York: W. W. Norton.
99. Stiglitz, J. (Oct. 30, 2007), »Bleakonomics« (A review of Naomi Klein's *The Shock Doctrine*), *The New York Times Book Review*.
100. Štoka Debevec, M. (2008). Pregled dogajanj na področju družbene odgovornosti v Evropski uniji, v: Hrast idr., *Prispevki družbene odgovornosti k dolgoročni uspešnosti vseh udeležencev na trgu*. Maribor. Omenjeno tu.
101. Toplak, C. in I. Šumi (2009). Kriza je res priložnost, a ne za nakup poceni delnic. *Le Monde diplomatique, priloga Dela*. Februar 2009, str. 3-4.
102. Toth, G. (2008). *Resnično odgovorno podjetje*. Ljubljana: GV Založba.
103. Treven, S. in Mulej M. (2005a). Sistemski pristop k obvladovanju raznolikosti zaposlenih v globalnem okolju. *Organizacija*, 38(7), sept. 2005: 321-329.
104. Treven, S. in Mulej, M. (2005b). Teorija sistemov, inovativna družba in management stresa v delovnem okolju. *Naše gospodarstvo*. 51 (3/4): 56-63.
105. Waddock, S. and C. Bodwell (2007). *Total Responsibility Management*. Sheffield: Greenleaf Publishing Limited.
106. Ženko, Z. (2007). What can we learn from more developed management models of USA and Japan?. V: *The fusion of economic culture in the context of market economy. Volume 3*. Uredil: Strovsky, L. Jekaterinburg: Federal Education Agency: The Urals State Technical University - UPI, 2007, vol. 3, 150-156.

Albert Czerny*

Simon Čadež**

evropska shema za trgovanje z emisijami in njeni učinki na poslovanje podjetij: študija primerov

EU Emissions Trading Scheme and Its Effects on Companies: A field study

1 Uvod

Globalno segrevanje predstavlja eno največjih okoljskih, socialnih in ekonomskih groženj, s katerimi se sooča sodobna družba (Baettig et al. 2008). Vse več dokazov kaže, da so vzrok za globalno segrevanje toplogredni plini, ki jih v veliki meri povzroča človek s svojimi dejavnostmi (Kranjčević 2007, Stern 2007, Victor 2008). Problematična področja, kjer je izpust toplogrednih plinov največji, so predvsem energetika, industrija, promet in kmetijstvo (IPCC 2007). Združeni narodi so ta problem prepoznali leta 1993, ko je bila na konferenci v Rio de Janeiru sprejeta Okvirna konvencija Združenih narodov o spremembi podnebja (*United Nations Framework Convention on Climate Change - UNFCCC*). Do avgusta 2009 je konvencijo ratificiralo 193 držav.

Decembra 1997 je bil na 3. zasedanju pogodbenic sprejet Kjotski protokol, mednarodni dogovor, po katerem se večina razvitih držav strinja z obvezujočim zmanjšanjem emisij toplogrednih plinov za 6 do 8 % v letih med 2008 in 2012 glede na izhodiščno leto (Cirman et al. 2009, UNFCCC 1998). Na 6. zasedanju pogodbenic je bil predvsem na zahtevo ZDA protokol dopolnjen s sklepom, da lahko razvite države uporabijo poleg državnih ukrepov za zmanjšanje emisij tudi t. i. fleksibilne kjotske mehanizme, in sicer: (1) trgovanje z emisijami, (2) mehanizem čistega razvoja in (3) projekte skupnega izvajanja (Braun 2009, Ellerman in Buchner 2007, Lohmann 2009, MacKenzie 2009).

EU je fleksibilne kjotske mehanizme vpeljala v svoj pravni red z direktivami. Leta 2003 je bila sprejeta Direktiva trgovanja z emisijami toplogrednih plinov, s povezovalno direktivo iz leta 2004 pa so urejeni mehanizem čistega razvoja in projekti skupnega izvajanja. Evropska shema za trgovanje z emisijami (ETS) kot ena največjih in najradikalnejših političnih inovacij (Voss 2007) je trenutno največja mednarodna emisijska trgovalna shema na svetu (Engels 2009) in glavni steber v podnebni politiki EU (Braun 2009). Zajema izpuste ogljikovega dioksida okoli 11.500 onesnaževalcev na področjih energetike in industrije, ki so odgovorni za približno tretjino vseh emisij toplogrednih plinov v EU (Braun 2009, Voss 2007). Če je prvo trgovalno obdobje od leta 2005 do 2007 služilo predvsem kot učno, je drugo obdobje (2008-2012) že skladno z obvezami iz Kjotskega protokola glede zmanjšanja emisij (Engels 2009).

V Sloveniji je v trgovalno shemo vključenih 96 upravljavcev naprav (podjetij) - velikih onesnaževalcev (Vlada Republike Slovenije, 2007). Čeprav je ETS v praksi dobro zaživela in imamo z makro vidika že tudi precej podatkov o učinkih njenega delovanja (gl. Convery et al. 2008, Convery 2009, Duerr 2007, Ellerman in Buchner 2007, Ellerman in Joskow 2008), imamo po drugi strani precej manj podatkov o mikro učinkih ETS na poslovanje podjetij, ki

Izvleček

UDK: 339.168.4(061.1EU):502.14:539.
219.1(497.4)

Evropska shema za trgovanje z emisijami (ETS) je kot glavni steber v podnebni politiki EU zaživela leta 2005. Cilj študije je preučiti vpliv ETS na poslovanje podjetij, kar smo izvedli s študijo primerov petih slovenskih podjetij. Glavne ugotovitve raziskave so naslednje: preučevana podjetja ETS poznajo zelo dobro in so vsa že trgovala z emisijskimi kuponi, večinoma so jih zaradi prevelikih emisij kupovala; z vidika dejanskega zmanjšanja emisij je uvedba ETS na podjetja vplivala stimulatивно, saj se z različnimi ukrepi trudijo zmanjšati emisije; glavni problem ETS vidijo podjetja v tem, da predstavlja dodatne stroške in zato konkurenčno oviro v primerjavi s podjetji iz tretjih držav, kjer take sheme nimajo.

Ključne besede: shema za trgovanje z emisijami, Evropska unija, Slovenija, emisijski kuponi

Abstract

UDC: 339.168.4(061.1EU):502.14:539.
219.1(497.4)

The European Emissions Trading Scheme (EU ETS), which serves as a cornerstone of the European Union's climate policy, started operating in 2005. In order to investigate the effects of EU ETS on companies, five case studies of Slovenian companies were conducted. According to the findings, the studied companies are very familiar with EU ETS. They have all traded with emission allowances, primarily buying them to make up for the shortfall in allowances. The introduction of EU ETS provided a stimulus for actual emission reductions as all companies have taken actions to reduce emissions. The main problem of EU ETS in their view is that it bears additional costs and, therefore, represents a cost disadvantage relative to companies from third countries, where such schemes do not exist.

Key words: Emissions Trading Scheme, European Union, Slovenia, emission allowances

Albert Czerny, Univerza v Ljubljani, Ekonomska fakulteta, Kardeljeva ploščad 17, Ljubljana, Slovenija, E-mail: albert.czerny@ef.uni-lj.si

dr. Simon Čadež, docent, Univerza v Ljubljani, Ekonomska fakulteta, Kardeljeva ploščad 17, 1000 Ljubljana, Slovenija. E-mail: simon.cadez@ef.uni-lj.si

so vključena v shemo. Eno prvih študij na tem področju je opravila Engelsova (2009), ki je analizirala vplive ETS na podjetja v štirih starih članicah EU. V novih članicah, vključno s Slovenijo, podobne študije še ni bilo, zato je cilj naše študije preučiti, kako ETS vpliva na poslovanje slovenskih podjetij. Zaradi eksplorativne narave raziskave smo jo izvedli s pomočjo študije primerov, kar je priporočljiva metoda v primerih, ko je obseg znanja o določenem pojavu majhen (Yin 2009).

Študija je razdeljena na pet poglavij. Uvodu sledi poglavje, v katerem najprej predstavimo ukrepe proti globalnemu segrevanju v okviru Združenih narodov in EU. V tretjem poglavju predstavimo ETS in dosedanje izkušnje z njo. Izsledki raziskave o vplivu ETS na izbrana slovenska podjetja so podani v četrtem poglavju, članek pa končujemo s sklepom in diskusijo.

2 Ukrepi proti globalnemu segrevanju v okviru Združenih narodov in EU

2.1 Ukrepi proti globalnemu segrevanju v okviru Združenih narodov

Leta 1993 je bila na konferenci v Riu de Janeiru sprejeta Okvirna konvencija Združenih narodov o spremembi podnebja (UNFCCC). Cilj konvencije je bil, da bi se koncentracije toplogrednih plinov v atmosferi stabilizirale na stopnjo, pri kateri bi se lahko izognili nevarnim človeškim vplivom na klimatski sistem (Baettig et al. 2008). Konvencija na začetku ni imela nobenih omejitev glede izpusta toplogrednih plinov in ni vsebovala nobenih prisilnih mehanizmov. Je pa predvidela t. i. protokole, s katerimi bi kasneje lahko določili meje izpustov toplogrednih plinov. Konvencija deli države podpisnice UNFCCC v tri skupine:

- države pogodbenice iz aneksa I: v to skupino spadajo razvite države, ki so bile leta 1992 članice OECD, in države v ekonomski tranziciji (sem spada tudi Slovenija);
- države pogodbenice iz aneksa II: sem spadajo članice OECD iz aneksa I, ne pa države v tranziciji;
- države nepogodbenice iz aneksa 1 so predvsem države v razvoju.

Verjetno najvidnejši korak na konferencah pogodbenic je bil storjen decembra 1997, ko je bil na tretjem zasedanju na Japonskem sprejet Kjotski protokol, mednarodni dogovor, povezan z UNFCCC. Večina razvitih držav in nekatere srednjeevropske države v ekonomski tranziciji so se strinjale z zakonito obvezujočimi zmanjšani emisij toplogrednih plinov za 6 do 8 % med letoma 2008 in 2012 glede na izhodiščno leto (Braun 2009, UNFCCC 1998). Največja razlika med Kjotskim protokolom in konvencijo UNFCCC je, da konvencija le spodbuja industrializirane države, da stabilizirajo izpust emisij toplogrednih plinov, Kjotski protokol pa jih k temu obveže.

Na šestem zasedanju pogodbenic je bil predvsem zaradi vztrajanja ZDA sprejet sklep, da lahko razvite države iz

aneksa I poleg državnih ukrepov za zmanjšanje emisij toplogrednih plinov uporabijo tudi fleksibilne mehanizme, da bi lahko dosegle ciljne emisije v kjotskem obdobju (2008-2012). Fleksibilni mehanizmi temeljijo na predpostavki, da so oportunitetni stroški strukturnih investicij različni tako po državah kot po dejavnostih, zato naj bi tržni mehanizmi spodbujali iskanje boljših in uspešnejših tehnologij ter njihov prenos v druge države z najnižjimi stroški (Ellerman 2005, Braun 2009, Hentrich et al. 2009, Lohmann 2009). V Kjotskem protokolu so opredeljeni trije fleksibilni mehanizmi (Cirman et al. 2009, Lohmann 2009, MacKenzie 2009):

- trgovanje z emisijami,
- mehanizem čistega razvoja,
- projekti skupnega izvajanja.

Trgovanje z emisijami

Čeprav se sheme za trgovanje z emisijami razlikujejo po državah ali panogah, v osnovi vse temeljijo na principu trgovanja s pokrovom (*cap and trade*; Braun 2009). V taki shemi regulator določi pokrov kot največjo možno agregatno količino emisij, ki jih nato v obliki kuponov (*allowances*) razdeli ali proda na javni dražbi onesnaževalcem. Po koncu obdobja morajo onesnaževalci regulatorju oddati dodeljene oz. kupljene kupone sorazmerno z njihovimi izpusti emisij. Če so emisije večje od dodeljenih kuponov, lahko te dokupijo na trgu (če odgovarjajočih kuponov nimajo, jih regulator kaznuje). Če so emisije manjše od dodeljenih kuponov, lahko presežne kupone na trgu prodajo (Braun 2009). Mehanizem torej daje podjetjem fleksibilnost, da bodisi zmanjšajo emisije ali kupijo dodatne kupone. Vzpostavitev trga z emisijami pomeni, da emisije, ki so bile pred tem zastoj, postanejo strošek (Braun 2009, Cook 2009) in s tem produkcijski faktor (Hentrich et al. 2009).

Ideja o kontroli emisij s pomočjo trgovanja s pokrovom je sicer že stara, saj sta se s problemi eksternalij, ki jih proizvajajo različni trgi, teoretično ukvarjala že Coase (1960) in Dales (1968a, 1968b). Prvi trgi so bili dejansko vzpostavljeni v ZDA v sedemdesetih letih 20. stoletja, vendar so pravi uspeh doživeli šele z vzpostavitvijo trgovanja z emisijami žveplovega dioksida v ZDA leta 1995 (Callon 2009). Trg žveplovega dioksida se je pokazal kot zelo učinkovit in prav zato so ZDA na pogajanjih vztrajale, da Kjotski protokol državam da fleksibilnost, kako doseči svoje zaveze (MacKenzie 2009).

Mehanizem čistega razvoja

Mehanizem čistega razvoja temelji na predpostavki, da se globalne emisije v nerazvitih državah lahko zmanjšajo s precej nižjimi stroški kot v razvitih (MacKenzie 2009). Mehanizem omogoča razvitim državam, da vlagajo v projekte za zmanjševanje emisij v državah v razvoju. Čeprav se s tem emisije CO₂ ne znižajo neposredno v državi, ki je pri projektu sodelovala, je mehanizem smiseln, saj je

problem povečevanja emisij toplogrednih plinov globalen in se lahko rešuje le na takšni ravni (Victor 2006). Koristi od mehanizma imata obe strani. Razvitim državam ponuja fleksibilnost, kako bodo izpolnile svoje cilje glede zmanjšanja emisij toplogrednih plinov, nerazvite pa na ta način pridejo do novih tehnologij in investicij.

Projekte mehanizma nadzira izvršni odbor v okviru UNFCCC. Projekt dobi podporo le v primeru dokazane dodatnosti. To pomeni, da bo projekt prispeval k zmanjšanju emisij in da ne bi bil izvedljiv brez financiranja v okviru mehanizma čistega razvoja (MacKenzie 2009). Na osnovi zmanjšanja emisij se izdajo krediti v obliki potrjenega zmanjšanja emisij (*certified emission reduction - CER*). Kredite CER lahko poleg izvajanja lastnih ukrepov in nakupa emisijskih kuponov kupijo tudi podjetja, vključena v ETS (Braun 2009), vendar le v tolikšni meri, kakršna je določena v državnih načrtih.

Projekt skupnega izvajanja

Projekt skupnega izvajanja je podoben mehanizmu čistega razvoja, razlika je le v tem, da so države gostiteljice prav tako industrializirane države, predvsem države v tranziciji. Tudi tu se na osnovi zmanjšanja emisij izdajo krediti v obliki enot zmanjšanja emisij (*emission reduction unit - ERU*), ki jih lahko kupijo tudi podjetja, vključena v ETS, vendar samo do mere, določene v državnih načrtih (Braun 2009).

2.2 Ukrepi proti globalnemu segrevanju v okviru EU

Evropska komisija je z namenom identifikacije in razvoja vseh elementov strategije za implementacijo Kjotskega protokola leta 2000 izdelala Evropski program za podnebne spremembe (*European Climate Change Programme - ECCP*; Cirman et al. 2009). Cilj prvega programa je bil najti okoljsko in stroškovno učinkovite politike in ukrepe za zmanjšanje emisij. V okviru tega programa je bilo izoblikovanih 11 delovnih skupin za naslednja področja: (1) fleksibilni mehanizem trgovanje z emisijami, (2) fleksibilni mehanizem skupno izvajanje in fleksibilni mehanizem čistega razvoja, (3) ponudba energije, (4) poraba energije, (5) energetska učinkovitost proizvodov in industrijskih procesov, (6) transport, (7) industrija, (8) raziskave, (9) kmetijstvo, (10) lijaki v prsti in (11) gozdni lijaki. Eden najpomembnejših dosežkov programa je bila shema za trgovanje z emisijami (European Commission 2006).

Leta 2005 je bil ustanovljen Evropski program za podnebne spremembe II (*ECCP II*). Ta še naprej išče stroškovno učinkovite opcije za zmanjševanje emisij toplogrednih plinov v sinergiji z Lizbonsko strategijo povečanja ekonomske rasti in ustanovitve novih delovnih mest. Nove delovne skupine se ukvarjajo s področji zajemanja in geološkega shranjevanja ogljikovega dioksida, z emisijami CO₂ vozil, z letalskimi emisijami in prilagoditvami na posledice klimatskih sprememb (European Commission 2006).

3 Evropska shema za trgovanje z emisijami toplogrednih plinov

Trgovalna shema za emisije toplogrednih plinov je glavni steber podnebne politike v EU (Braun 2009, Voss 2007) in je začela delovati februarja 2005. Deluje po sistemu trgovanja s pokrovom, zato morajo vsa večja podjetja v sektorjih, ki so vključena v shemo, spremljati emisije CO₂ ter letno oddajati poročila in odgovarjajoče število kuponov glede na izpust emisij v preteklem letu (Cook 2009). Shema je povezana z mehanizmom čistega razvoja in projekti skupnega izvajanja ter z drugimi primerljivimi nacionalnimi in regionalnimi shemami za trgovanje (Braun 2009).

3.1 Emisijski kuponi

Valuta, ki se uporablja za trgovanje z emisijami, so v ETS emisijski kuponi (*EU allowances -EUA*). En emisijski kupon EUA dovoljuje izpust ene tone CO₂. Države članice morajo za vsako trgovalno obdobje narediti nacionalni alokacijski načrt, ki predvideva, do koliko emisijskih kuponov je upravičeno vsako podjetje oz. ustanova, ki sodeluje v shemi (Kranjčević 2007). V procesu alokacije sodelujejo Evropska komisija, države članice in podjetja, ki so prejemniki kuponov (Ellerman in Buchner 2007, Hentrich et al. 2009).

Obstajajo tri metode delitve kuponov. Po metodi dedovanja (*grandfathering*) se kuponi dodeljujejo na osnovi preteklih izpustov. Po metodi *benchmarkinga* se kuponi dodeljujejo na osnovi primerjave najboljših razpoložljivih tehnologij. Pri obeh metodah je začetna dodelitev kuponov onesnaževalcem brezplačna. Tretja je metoda dražbe. Pri tej metodi se kuponi prodajajo na dražbi najboljšemu ponudniku (Duerr 2007, Hentrich et al. 2009).

Če imajo podjetja v določenem obdobju emisije manjše od števila kuponov v njihovi lasti, lahko presežek kuponov prodajo na trgu po tržni ceni. Podjetja, ki imajo pomanjkanje kuponov oz. presežek emisij, imajo več možnosti:

- investicije v posodobitev svojih obratov z učinkovitejšo tehnologijo, ki povzroča manjše izpuste ogljikovega dioksida,
- nakup dodatnih emisijskih kuponov, kreditov CER ali kreditov ERU na trgu,
- kombinacija obojega.

Do zdaj je bila večina emisijskih kuponov na začetku trgovalnega obdobja podeljena podjetjem brezplačno (Ellerman in Buchner 2007): vsaj 95 % v prvem trgovalnem obdobju in vsaj 90 % v drugem, preostali delež pa je bil lahko prodan na dražbi. Čeprav so emisijski kuponi dodeljeni le podjetjem, ki so vključena v ETS, lahko na trgu s kuponi na isti način kot podjetja trgujejo tudi posamezniki, inštitucije, nedržavne organizacije oz. kdorkoli drug (European Commission 2008).

3.2 Trgovalna obdobja

ETS se s časom dopolnjuje in izpopolnjuje (European Commission 2008, Duerr 2007), zato je razdeljena na več faz:

- prvo trgovalno obdobje od 2005 do 2007,
- drugo (kjotsko) trgovalno obdobje od 2008 do 2012,
- tretje (postkjotsko) trgovalno obdobje od 2013 do 2020.

Prvo trgovalno obdobje je bilo obdobje učenja in priprava na ključno drugo obdobje. V prvem obdobju je bilo v EU uspešno implementirano prosto trgovanje z emisijskimi kuponi, vzpostavljena je bila potrebna infrastruktura za nadzor ter poročanje in preverjanje dejanskih emisij onesnaževalcev, vključenih v shemo. V tem obdobju so bili zbrani tudi podatki o letnih emisijah posameznih držav in onesnaževalcev. Shema je v prvem obdobju vključevala onesnaževalce iz energetike ter druge energetske intenzivne sektorje iz industrije, kot so proizvodnja železa in jekla, cementa, stekla, apna, opeke, keramike, papirne kaše in papirja. V tem obdobju se je izoblikovala tudi tržna vrednost emisijskih kuponov, ki so na koncu obdobja zapadli.

V drugem trgovalnem obdobju morajo EU in njene članice doseči emisijske cilje, določene v Kjotskem protokolu. Glede na podatke držav o emisijah iz prvega obdobja je Evropska komisija v drugem obdobju zmanjšala količino emisijskih kuponov za 6,5 % glede na stopnjo emisij leta 2005. Poleg 27 držav članic so bile v shemo vključene tudi Islandija, Liechtenstein in Norveška. Z začetkom drugega trgovalnega obdobja ETS priznava tudi kredite, ki jih je možno pridobiti v drugih kjotskih fleksibilnih mehanizmi, in jih izenačuje z emisijskimi kuponi, s katerimi se trguje v ETS. Drugače rečeno, je 1 EUA = 1 CER = ERU (Duerr 2007, European Commission 2008).

Tretje trgovalno obdobje bo trajalo od leta 2013 do leta 2020. Daljše trgovalno obdobje naj bi prispevalo k večji predvidljivosti trga, ki je potrebna za spodbujanje dolgoročnih naložb v zmanjšanje emisij. Z željo po učinkovitejšem boju proti klimatskim spremembam in povečanju rabe obnovljivih virov energije je leta 2008 Evropska komisija izvedla temeljito revizijo ETS. Spremembe, ki še niso dokončno določene, bodo začele veljati s tretjim trgovalnim obdobjem. Ključne spremembe se nanašajo na (European Commission 2008):

- vključitev nekaterih novih sektorjev v sistem (letalstvo, inštalacije za zajem, transport in geološko shranjevanje emisij),
- nacionalne pokrove bo zamenjal enoten EU-pokrov emisij (nacionalni alokacijski plani bodo ukinjeni),
- pokrov se bo linearno zmanjševal za 1,74 % letno,
- povečal se bo delež kuponov, prodanih na dražbi (od leta 2013 vsaj 50 %, od leta 2027 100 %, razen za nekatere izjeme iz energetske intenzivnih panog, kjer bi bila zaradi stroškov nakupa ogrožena njihova mednarodna konkurenčnost),

- vključitev drugih toplogrednih plinov v shemo (poleg CO₂), na primer didušikovega oksida (dušikovega oksidula) in perfluoriranih ogljikovodikov (PFC-jev),
- modernizirana pravila nadzora, poročanja in preverjanja emisij,
- možnost povezave ETS z drugimi obveznimi sistemi trgovanja s pokrovom v tretjih državah na regionalni ali državni ravni,
- harmonizirana pravila glede uporabe kreditov CER in ERU, ki naj bi hkrati tudi spodbujala tretje države pri ratifikaciji prihodnjih globalnih podnebnih sporazumov.

3.3 Doseganje izkušnje s trgovalno shemo v EU

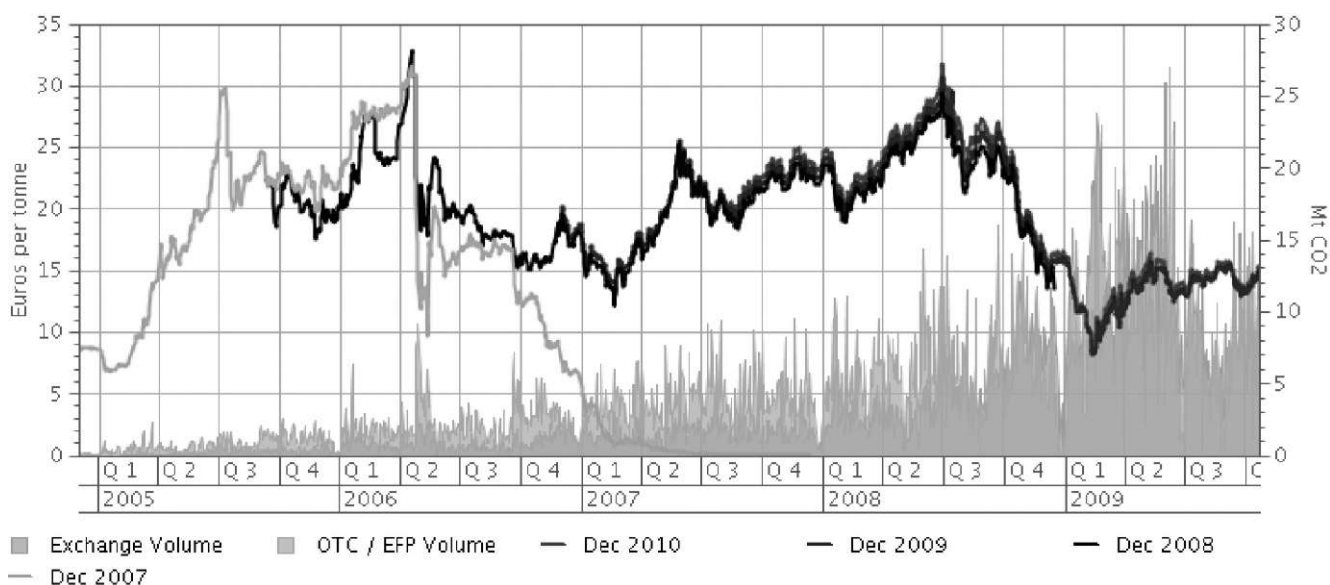
Izkušnje kažejo, da ima uvedba trga emisijskih kuponov poleg pozitivnih učinkov tudi nekatere slabosti. Mednje sodijo prekomerna dodelitev emisijskih kuponov, velika volatilitnost cen kuponov (gl. sliko 1), nepričakovani dobički v določenih podjetjih oz. sektorjih, dvigi cen za potrošnike in slaba povezava z drugimi fleksibilnimi mehanizmi (Ellerman in Joskow 2008, MacKenzie 2009).

Prvo trgovalno obdobje je bilo povezano z začetnimi problemi pri uvedbi trga in njegove transparentnosti. Z vidika držav je večina le-teh določila prevelik pokrov (gl. Ellerman in Buchner 2007, Rogge et al. 2006), zato so podjetja presežne kupone lahko prodajala in prišla do nepričakovanih dobičkov (Chartier in Holdsworth 2008). Ko se je to razvedelo, je aprila 2006 cena kuponov v nekaj dneh močno padla (gl. sliko 1). Tudi z vidika sektorjev je bilo večini sektorjev dodeljenih preveč kuponov, izjema je bil sektor proizvodnje elektrike (Ellerman in Buchner 2007). To je delno vplivalo na dvige cen elektrike in plina, vendar je bilo kasneje ugotovljeno, da je bil glavni dejavnik povišanja cen elektrike dvig cen fosilnih goriv, ki se uporabljajo za proizvodnjo električne energije (Duerr 2007).

Ključna slabost ETS se nanaša na njeno učinkovitost pri doseganju kjotskih ciljev. Projekcije Evropske okoljske agencije namreč kažejo, da po posameznih državah obstajajo znatne vrzeli med projekcijami emisij toplogrednih plinov v letu 2010 in cilji Kjotskega protokola (gl. tabelo 1). Projekcija kaže, da v EU-15, ki predstavlja seštevek projekcij starih držav članic EU, kjotski cilj s trenutnimi ukrepi ne bo dosežen, največje težave bodo imele Španija, Luksemburg in Avstrija. Za uresničitev kjotskega cilja bo zato potrebna implementacija dodatnih ukrepov, ogljikovih lijakov in kjotskih mehanizmov. Nasprotno za vse nove države članice (EU-12) projekcija kaže, da lahko dosežejo kjotski cilj, izjema je edino Slovenija. Do leta 2006 so imele vse države z izjemo Slovenije namreč emisije tako nizke glede na izhodiščno leto, da tudi predvideni dvigi emisij ne predstavljajo posebnega tveganja za doseganje kjotskega cilja.

V Sloveniji bodo po napovedih Evropske okoljske agencije emisije toplogrednih plinov do leta 2010 že za 14,7 % večje od kjotskega cilja. Na Ministrstvu za okolje in prostor so zato julija 2009 pripravili popravljen operativ-

Slika 1: Gibanje cene emisijskih kuponov EUA v obdobju od aprila 2005 do oktobra 2009



Vir: www.pointcarbon.com/news/historicprices, 23. 10. 2009

Tabela 1: Vrzel med projekcijami emisij toplogrednih plinov leta 2010 in cilji Kjotskega protokola po posameznih državah, izraženo v odstotkih glede na emisije v izhodiščnem letu

Država	Vrzel 1	Vrzel 2	Država	Vrzel 1	Vrzel 2
EU-15	4,4	-3,3			
Avstrija	30,4	-0,2	Litva	-22,4	-22,4
Belgija	3,8	-1,0	Luksemburg	31,2	0
Bolgarija	-21,8	-26,9	Madžarska	-18,9	-19,4
Češka	-17,1	-20,8	Nemčija	-1,5	-5,2
Danska	18,8	9,4	Nizozemska	3,8	-2,4
Estonija	-54,8	-57,7	Norveška	17,0	0
Finska	19,7	-0,6	Poljska	-22,4	-23,0
Francija	0,8	-4,2	Portugalska	17,2	-4,3
Grčija	-1,1	-4,2	Romunija	-23,4	-27,3
Hrvaška	5,6	-8,2	Slovaška	-10,4	-13,6
Irska	9,8	-0,6	Slovenija	14,7	-5,2
Islandija	-6,3	-6,3	Španija	37,0	5,5
Italija	14,0	1,9	Švedska	-6,7	-9,7
Latvija	-38,1	-38,1	Švica	4,8	0,2
Liechtenstein	11,9	-5,6	Velika Britanija	-6,9	-7,5

Legenda:

Vrzel 1: Vrzel med projekcijami emisij toplogrednih plinov v letu 2010 (s trenutnimi ukrepi) in cilji Kjotskega protokola (v %).

Vrzel 2: Vrzel med projekcijami emisij toplogrednih plinov v letu 2010 (vključujoč dodatne ukrepe, ogljikove lijake in kjotske mehanizme) in cilji Kjotskega protokola (v %).

V obeh primerih velja: če so odstotki negativni, bodo kjotski cilji doseženi, in obratno.

Vir: European Environment Agency, 2008

ni program zmanjševanja emisij toplogrednih plinov do leta 2012. V njem ugotavljajo, da Slovenija za približno milijon kiloton ekvivalenta CO₂ presega obveznosti iz kjotskega sporazuma, in če ji ne bo uspelo upravičiti ponorov, bo treba za nakup emisijskih kuponov zagotoviti 99 milijonov evrov (Ministrstvo za okolje in prostor 2009). Slovenija je izmed

vseh novih članic EU tako edina, ki uresničitev kjotskega cilja načrtuje s kombinacijo dodatnih ukrepov, uporabo fleksibilnih kjotskih mehanizmov in ogljikovih lijakov. Skupaj s temi dodatnimi ukrepi naj bi v Sloveniji emisije do leta 2012 padle za 13,2 % glede na emisije v izhodiščnem letu (European Environment Agency 2008).

3.4 Slovenija in ETS

Slovenija se je z ratifikacijo kjotskega protokola leta 2002 obvezala zmanjšati emisije za 8 % glede na izhodiščno leto 1986. Emisije toplogrednih plinov v izhodiščnem letu so znašale 20,203 milijona ton CO₂, iz česar sledi, da morajo povprečne letne emisije v obdobju od 2008 do 2012, z upoštevanjem ogljikovih lijakov, znašati 19,909 milijona ton CO₂ (Vlada Republike Slovenije 2007).

Slovenija se je zmanjševanja emisij toplogrednih plinov lotila celovito z več orodji. V ta namen je Ministrstvo za okolje in prostor izdelalo Operativni program zmanjševanja emisij toplogrednih plinov do leta 2012. V njem so kot potencialni ukrepi za zmanjšanje emisij toplogrednih plinov naštetih naslednji (Ministrstvo za okolje in prostor 2006):

- tehnološka prenova termoelektrarn,
- povečanje obsega soproizvodnje toplote in električne energije v sistemih daljinskega ogrevanja s tehnološko posodobitvijo in zamenjavo goriva,
- povečanje proizvodnje električne energije iz obnovljivih virov,
- trgovanje z emisijami topl. ogrednih plinov.

Skladno z direktivo o vzpostavitvi sistema za trgovanje s pravicami do emisije toplogrednih plinov v Skupnosti je morala Slovenija za vsako trgovalno obdobje izdelati državni načrt za razdelitev emisijskih kuponov. V Sloveniji ga je pripravilo Ministrstvo za okolje, prostor in energijo v sodelovanju z Agencijo za okolje RS in Institutom Jožef Stefan (Ministrstvo za okolje in prostor 2006). V državni načrt je bilo vključenih 94 naprav oz. največjih onesnaževalcev, ki so odgovorni za skoraj polovico vseh emisij v Sloveniji. S preostalim delom emisij, ki niso vključene v državni načrt, se ukvarja operativni program.

V prvem trgovalnem obdobju je bilo v državni načrt razdelitve emisijskih kuponov vključenih 94 naprav, ki jim je bilo razdeljeno 26.217.984 kuponov (1 emisijski kupon = 1 tona CO₂). V razdeljevanje emisijskih kuponov sta bila vključena sektorja termoelektrika in industrija. Razdelitev kuponov, ki je bila v celoti brezplačna, je temeljila na največjih letnih emisijah v obdobju od 1999 do 2002, za vsak sektor pa je bila uporabljena drugačna metoda razdeljevanja emisijskih kuponov. Trije največji prejemniki kuponov so prikazani v tabeli 2. Iz nje je razvidno, da je bilo več kot dve tretjini vseh kuponov v prvem obdobju razdeljenih trem upravljavcem naprav, preostalim 91 upravljavcem pa slaba tretjina (Vlada Republike Slovenije 2004).

V drugem trgovalnem obdobju je bilo v državni načrt vključenih 96 naprav. Skupna količina podeljenih emisijskih kuponov znaša 41.494.687 ton CO₂. Največji prejemniki kuponov so ostala ista podjetja kot v prvem trgovalnem obdobju, te naprave pa so odgovorne za 41,6 % vseh emisij toplogrednih plinov v Republiki Sloveniji. Razdelitev kuponov je temeljila na povprečnih letnih emisijah iz obdobja 2002-2005 z nekaterimi izjemami. Tudi v drugem obdobju je bila celotna količina emisijskih kuponov razdeljena upravljavcem naprav brezplačno. V tem državnem načrtu so, sicer v omejeni količini, predvideni tudi drugi fleksibilni kjotski mehanizmi: upravljavci naprav lahko do največ 15,8 % količine podeljenih emisijskih kuponov za kjotsko obdobje izpolnijo s pridobitvijo kreditov CER in ERU (Vlada Republike Slovenije 2007).

4 Raziskava o vplivu ETS na slovenska podjetja

Čeprav je ETS v praksi dobro zaživela in imamo z makro vidika že tudi precej podatkov o učinkih njenega delovanja (gl. Convery et al. 2008, Convery 2009, Duerr 2007, Ellerman in Buchner 2007, Ellerman in Joskow 2008), imamo po drugi strani precej manj podatkov o mikro učinkih ETS na poslovanje podjetij, ki so vključena v shemo. Eno prvih študij na tem področju je opravila Engelseva (2009), ki je analizirala vplive ETS na podjetja v štirih starih članicah EU: Nemčiji, Veliki Britaniji, na Danskem in Nizozemskem. V novih članicah EU vsaj po našem vedenju podobne raziskave še ni bilo. Študija je zato usmerjena na pridobitev podatkov o vplivu ETS na poslovanje slovenskih podjetij.

4.1 Cilji raziskave

Cilj študije je preučiti vplive ETS na poslovanje podjetij, vključenih v ETS. Zanima nas sedem vidikov vplivov, in sicer:

1. poznavanje koncepta ETS in mnenje o njem,
2. viri informacij in znanja za trgovanje z emisijskimi kuponi,
3. dosedanje praktične izkušnje pri trgovanju z emisijskimi kuponi,
4. organiziranost trgovanja s kuponi znotraj podjetja,
5. računovodsko evidentiranje trgovanja z emisijskimi kuponi,
6. pričakovanja pred uvedbo ETS in izkušnje danes,
7. stimulativnost sheme za dejansko zmanjševanje emisij.

Tabela 2: Seznam treh naprav, ki jim je bilo v prvem trgovalnem obdobju dodeljenih največ emisijskih kuponov

Ime naprave	Glavna dejavnost	Sektor	Število prejetih emisijskih kuponov za obdobje 2005-2007	% razdeljenih kuponov
Termoelektrarna Šoštanj, d.o.o.	energetska dejavnost	termoelektrarne	13.395.813	51,1
TE Toplarna Ljubljana, d.o.o.	energetska dejavnost	termoelektrarne	2.408.819	9,2
Termoelektrarna Trbovlje, d.o.o.	energetska dejavnost	termoelektrarne	2.141.024	8,2

Vir: Vlada Republike Slovenije, 2004

Raziskovalna vprašanja delno izhajajo iz študije Engelsove (2009), vendar je naša študija vsebinsko precej širša, saj Engelsova preučuje zgolj drugi, tretji in četrti vidik naše študije.

4.2 Metodologija

Zaradi eksplorativne narave raziskave je bila uporabljena metoda za pridobitev podatkov študija primerov. Ta metoda je še posebej priporočljiva, če je obseg znanja o določenem pojavu majhen (Yin, 2009). V skladu z eksplorativno naravo študije je bil strukturirani intervju odprt, saj smo tako anketiranim dopustili svobodo pri navajanju mnenj in izkušenj, hkrati pa je bilo tako v pogovor mogoče zajeti širok del tematike.

V študijo smo zajeli šest slovenskih podjetij. Najprej smo se odločili za tri največje onesnaževalce, navedene v tabeli 2. Ker so vsi ti iz sektorja termoelektrarne, smo nato za primerjavo naključno izbrali še tri manjše onesnaževalce iz sektorja industrija. Intervjuji so potekali v drugi polovici leta 2009, osnovni podatki o intervjuvanih podjetjih pa so podani v tabeli 3.

Sektor termoelektrarne zastopata Holding Slovenske elektrarne in Termoelektrarna Toplarna Ljubljana. Pri navezavi stikov se je namreč izkazalo, da sta upravljavca naprav Termoelektrarna Šoštanj in Termoelektrarna Trbovlje hčerinski družbi Holdinga Slovenske elektrarne in da trgovanje z emisijami poteka na ravni holdinga. Ta tri podjetja so največji onesnaževalci v Sloveniji in so prejela več kot dve tretjini vseh kuponov, razdeljenih v nacionalnem načrtu. Termoelektrarna Šoštanj je z naskokom največji onesnaževalec v Sloveniji, ki mu je bilo dodeljenih več kot polovica vseh emisijskih kuponov. Dejavnost podjetja je proizvodnja elektrike, s katero oskrbuje približno tretjino potreb Slovenije, ter toplote za daljinsko ogrevanje. Leta 2008 so zaposlovali 490 ljudi in ustvarili dobrih 250 milijonov prihodkov od prodaje. Termoelektrarna Trbovlje je leta 2008 zaposlovala 220 ljudi in ustvarila 54 milijonov prihodka. Termoelektrarna Toplarna Ljubljana je največja soproizvajalka toplotne in električne energije v Sloveniji. Oskrbuje približno 50 % potreb po toplotni energiji v sistemu daljinskega ogrevanja

Slovenije, v soproizvodnji pa proizvaja še električno energijo, ki predstavlja 3 % potreb po električni energiji v Sloveniji. Leta 2008 je imelo podjetje, ki je zaposlovalo 310 ljudi, nekaj čez 55 milijonov evrov čistega prihodka od prodaje.

Sektor industrije zastopajo Cinkarna, Impol in Talum, ki ne spadajo med največje onesnaževalce. Cinkarna se ukvarja pretežno s kemijsko predelovalno dejavnostjo, njihov najpomembnejši produkt je titanov dioksid. Podjetje sodi med največja kemičnopredelovalna podjetja v Sloveniji, ki deluje pretežno na globalnem trgu. Leta 2008 je imelo 131 milijonov prihodkov od prodaje in zaposlovalo več kot 1100 ljudi. Impol deluje s trinajstimi odvisnimi družbami, ki so tako ali drugače povezane z izdelovanjem proizvodov iz aluminija in njegovih zlitin s postopki litja, valjanja, tiskanja in vlečenja. Impol je imel leta 2008 nekaj več kot 508 milijonov evrov čistega prihodka od prodaje, intervju pa je bil opravljen v podjetju Impol Raziskave in razvoj, d. o. o., hčerinski družbi Impola, d. o. o. Talum se ukvarja s proizvodnjo primarnega aluminija in aluminijastih izdelkov. Ker dejavnost proizvodnje aluminija v prvem in drugem obdobju še ni bila vključena v ETS, ampak se bo vključila šele v tretjem obdobju, so bili v shemo vključeni le z zgorevalnimi napravami, kar v podjetju predstavlja samo 10 % vseh naprav. Leta 2008 je imel Talum nekaj manj kot 290 milijonov evrov čistih prihodkov od prodaje in okrog 1000 zaposlenih.

4.3 Rezultati raziskave

V nadaljevanju so prikazani odgovori podjetij posebej za vsako od sedmih raziskovalnih vprašanj. Vsi odgovori so podani po enakem vzorcu. Najprej so navedena skupna stališča vseh podjetij, nato pa specifična stališča vsakega posameznega podjetja.

Poznavanje koncepta ETS in mnenje o njem

Vsa intervjuvana podjetja po lastni oceni poznajo evropski sistem za trgovanje z emisijami izredno dobro, vključno s predvidenimi spremembami v tretjem trgovanem obdobju. Vsi intervjuvanci se s konceptom ETS vsaj pogojno strinjajo, saj menijo, da bo prispeval k zmanjšanju

Tabela 3: Osnovni podatki o intervjuvanih podjetjih

Upravljaavec naprave	Sektor	Povprečna alokacija kuponov v 1. obdobju na letni ravni	Delež prejetih kuponov glede na vse kupone v 1. obdobju	Povprečna alokacija kuponov v 2. obdobju na letni ravni	Delež prejetih kuponov glede na vse kupone v 2. obdobju
Cinkarna Celje, d. d.	industrija	30.577	0,35 %	31.944	0,38 %
Holding Slovenske elektrarne, d. o. o.*	termoelektrarne	4.465.271 (TŠ) 713.674 (TT)	50,98 % (TŠ) 8,15 % (TT)	4.300.824 (TŠ) 681.420 (TT)	51,82 % (TŠ) 8,21 % (TT)
Impol, d. d.	industrija	20.185	0,23 %	23.710	0,29 %
Talum, d. d.	industrija	24.750	0,28 %	30.187	0,36 %
TE Toplarna Ljubljana, d. o. o.	termoelektrarne toplotne	802.940	9,19 %	769.556	9,27 %

* Holding Slovenske elektrarne sicer ni vključen v državni načrt razdelitve kuponov, a sta vključeni dve njegovi odvisni družbi, in sicer Termoelektrarna Šoštanj, d. o. o., (TŠ) in Termoelektrarna Trbovlje, d. o. o. (TT). Trgovanje z emisijami poteka na ravni holdinga HSE.

emisij toplogrednih plinov in je tako z okoljevarstvenega vidika upravičen. Vendar pa opozarjajo, da izpusti emisij s strani industrije predstavljajo le majhen delež celotne kvote, ki vključuje tudi emisije v prometu, kmetijstvu in drugod. Vsa podjetja tudi navajajo, da je implementacija ETS za podjetja dodaten strošek, kar lahko pomeni konkurenčno oviro za evropska podjetja, ki morajo tako tekmovati s podjetji iz tretjih, predvsem nerazvitih držav, ki teh stroškov nimajo. Tri podjetja so tudi izpostavila dejstvo, da je bila dodelitev emisijskih kuponov v Sloveniji relativno manjša kot ponekod v drugih članicah EU oz. da je bila premajhna. Nekatere članice so namreč podelile več emisijskih pravic, kot so jih potrebovale, kar prav tako predstavlja konkurenčno neenakost.

Poleg mnenj na splošni ravni so podjetja izpostavila tudi bolj konkretna mnenja in probleme v zvezi z ETS.

V Cinkarni so pohvalili sodelovanje z Ministrstvom za okolje in prostor, s katerim so ves čas v stiku in jim daje možnost, da predstavijo predloge za izboljšanje sistema in aktivno sodelujejo pri določenih delih ETS. Trenutno potekajo pogovori o dodelitvi kuponov v tretjem obdobju, saj v podjetju obstaja bojazen, da bo dodeljenih premalo kuponov.

V HSE so izpostavili, da kot največji prejemnik kuponov skušajo s predlogi sodelovati tudi pri pripravi zakonodaje ter da pozdravljajo odločitve o vključitvi letalskega prometa v shemo.

V podjetju Impol menijo, da bi bilo treba evropsko industrijo nujno dodatno zavarovati pred tujo konkurenco z ukrepi, kot je na primer carina ali pristojbina CO₂, saj se bodo podjetja sicer selila ali pa propadla.

V podjetju Talum so izpostavili problem določitve referenčnih let za dodelitev kuponov. Podjetje je namreč že pred uvedbo ETS razpolagalo z najboljšo obstoječo tehnologijo, zato kljub tej niso imeli koristi od uvedbe sheme, niti ta ni predstavljala motiva za zmanjševanje emisij. Podjetje se je ukvarjalo tudi z vprašanjem, s katerimi napravami se sploh vključiti v shemo, saj proizvodnja aluminija v prvem in drugem trgovalnem obdobju še ni bila vključena v shemo.

V podjetju TE-TOL so izrazili bojazen, da bi lahko kakšno gigantsko podjetje kupilo večjo količino kuponov in jih nato prodajalo po takšnih cenah, ki za proizvajalce emisij CO₂ ne bi bile sprejemljive. Po mnenju podjetja bi se moral trg z emisijskimi kuponi omejiti le na tiste subjekte, ki emitirajo, in tako proizvajalcem omogočiti pravičen trg. Po njihovem mnenju se z omogočanjem trgovanja vsakomur izgubi osnovna ideja, to je zmanjševanje emisij. Okrcali so tudi državo, ki bi po njihovem mnenju morala spodbujati investicije v izboljšanje obstoječe tehnologije, ki bi omogočale vpeljavo energentov z nižjimi specifičnimi emisijami CO₂. Prav tako menijo, da si je Republika Slovenija predpisala preveliko znižanje CO₂, zato bo težko dosegla cilj.

Viri informacij in znanja za trgovanje z emisijskimi kuponi

Informacije o ETS in o trgovanju z emisijskimi kuponi so podjetja dobila iz več virov, predvsem so se angažirali Ministrstvo za okolje in prostor, Agencija Republike Slovenije za okolje ter Gospodarska zbornica Slovenije, ki so na začetku organizirali veliko seminarjev na to temo. Konkretna vprašanja so podjetja lahko naslovila na gospodarsko zbornico, sicer pa so si informacije izmenjevala tudi kar med seboj. Dovolj o tem so podjetja lahko našla tudi v literaturi, zakonodaji in na internetu. Poleg tega so se z njimi neposredno povezali tudi ponudniki emisijskih kuponov, ki jih stalno obveščajo o stanju na trgu.

Vsa podjetja so bila na začetku nekoliko negotova glede trgovanja, saj je bil koncept nov, sam register z emisijskimi kuponi pa v Sloveniji po besedah podjetja TE-TOL niti še ni deloval. Situacija se je kmalu po uvedbi sistema uredila, podjetja pa so do zdaj že pridobila potrebne izkušnje. V Cinkarni Celje so povedali, da je največji problem ujeti pravi trenutek za nakup emisijskih kuponov na borzi, saj je volatilitnost njihovih cen zelo velika.

Dosedanje praktične izkušnje pri trgovanju z emisijskimi kuponi

Vsako izmed intervjuvanih podjetij je že trgovalo z emisijskimi kuponi, večinoma so jih zaradi prevelikih emisij kupovali. Podjetja s kuponi ne trgujejo z namenom ustvarjanja kapitalskega dobička iz tega naslova, izjema je edino HSE. Podjetja večinoma kupujejo kupone po načelu razpršenega tveganja, torej večkrat po malo, s čimer se izognejo tveganju, da kupijo kupone takrat, ko je njihova cena najvišja.

V Cinkarni so kupone v preteklosti kupovali neposredno od drugih podjetij, da bi se izognili dodatnim posredniškim stroškom. V drugem obdobju imajo zaradi učinkovite rabe energije višek kuponov v višini okrog 20 % na letni ravni, ki jih bodo predvidoma prodali, ko bodo pogoji na borzi za to ugodni. V nasprotnem primeru bodo prenesli višek kuponov v naslednje trgovalno obdobje.

V HSE so edini izpostavili, da z emisijskimi kuponi trgujejo tako zaradi potreb po pokrivanju emisij kot z namenom ustvarjanja dobička. Zaradi tega imajo v podjetju zaposlen strokovni analitski kader, ki je sposoben na ekonomsko učinkovit način opraviti nakupe oz. prodajo za njihove proizvodne enote ter prepoznati priložnosti za ustvarjanje dobička.

V Impolu trgujejo neposredno z drugimi podjetji in tudi preko posrednikov. Kupone kupujejo od najboljšega ponudnika. Leta 2009 so kupone nameravali kupiti, vendar so čakali na padec njihove cene.

V podjetju Talum so trgovali v tujini, na borzi in pri posrednikih. Vedno pridobijo več ponudb in se odločijo za najboljšo. Cena pri tem ni edini dejavnik, pomembni so tudi drugi, na primer hitrost sklenitve pogodbe. V Talumu so edini omenili, da so zaradi nižje cene poleg kuponov EUA

kupili tudi kupone CER. Na začetku so kupone kupovali predvsem zaradi prevelikih izpustov, z nastopom krize pa sta se proizvodnja in s tem emisija zmanjšali, zato so s prodajo kuponov izboljšali likvidnost podjetja.

V TE-TOL so doslej kupone zaradi prevelikih emisij glede na dodeljene zgolj kupovali, s prodajo še nimajo izkušenj.

Organiziranost trgovanja z emisijskimi kuponi v podjetjih

V večini intervjuvanih podjetij si odgovornost za ravnanje in trgovanje z emisijskimi kuponi deli več oddelkov, ki imajo različne pristojnosti in odgovornosti.

V Cinkarni je za ravnanje in trgovanje z emisijskimi kuponi odgovoren oddelek za energetiko. Vse skupaj obravnavajo na strateški ravni, saj se zavedajo, da bodo emisije postajale vedno večji strošek.

HSE ima trgovanje organizirano v okviru Službe tržnih analiz v okviru sektorja trženja. V HSE opravljajo nakupe in prodaje za svoje odvisne družbe ter posredujejo pri nakupu in prodaji za tretje udeležence ETS. Pri njihovih strateških investicijskih odločitvah je vidik emisijskih kuponov in varovanja okolja zelo pomemben.

V podjetju Impol je za trgovanje odgovorno podjetje Impol R in R, ki je odgovorno za standarde ISO, ekologijo in poročanje o aktualnih temah s področja okoljske problematike. Pri samem nakupu sodeluje tudi nabavna služba, ki predlaga čas nakupa, računovodstvo pa je odgovorno za knjiženje. Glavno besedo ima uprava, ki se dejansko odloči za nakup.

V podjetju Talum je za trgovanje odgovoren oddelek za kontrolo kakovosti, sodelujejo pa tudi drugi oddelki: oddelek za notranjo energetiko, finančno-računovodska služba in uprava. Oddelek za energetiko skrbi za tehnični del, kot sta poraba plina in odčitavanje števca, te podatke pa posreduje oddelku za kontrolo kakovosti. Doslej je podjetje vse skupaj obravnavalo bolj na operativni ravni, saj je v shemo vključenih le 10 % vseh naprav. Z začetkom tretjega trgovalnega obdobja, ko bo v shemo vključena tudi proizvodnja aluminija, se bodo začeli s tem ukvarjati na strateški ravni.

V podjetju TE-TOL si odgovornost za ravnanje in trgovanje z emisijskimi kuponi deli več oddelkov, ki si delijo tudi različne naloge procesa. Za dovoljenja in emisijske kupone je odgovorna pooblaščenka za varstvo okolja, ekonomsko-finančni sektor in energetska analitska služba pa si delita odgovornost v zvezi z registrom emisijskih kuponov. Trgovanje se obravnava na operativni ravni.

Računovodsko evidentiranje trgovanja z emisijskimi kuponi

S knjiženjem emisijskih kuponov nobeno podjetje ni imelo posebnih težav, vsa so se držala pojasnila k Slovenskemu računovodskemu standardu 2.

Samo v podjetju TE-TOL so opozorili na nenavadnost, ki se je zgodila ob uvedbi evra 1. januarja 2007. Pred tem so se

namreč dodeljeni kuponi knjižili po vrednosti 1 SIT, po tem datumu pa so se začeli knjižiti po računovodski vrednosti 1 €. Nastala je torej velika razlika v vrednosti emisijskih kuponov. Po njihovem mnenju je sicer način knjiženja dokaj zapleten.

Pričakovanja pred uvedbo ETS in izkušnje danes

Podjetja so imela različna pričakovanja in imajo tudi različne izkušnje.

V Cinkarni so uvedbo ETS odobraval, saj jim z vključitvijo v shemo ni bilo več treba plačevati taks za CO₂, ki so v Sloveniji obvezne. Na začetku so sicer pričakovali, da bodo imeli primanjkljaj emisijskih kuponov, vendar imajo zdaj zaradi učinkovite rabe energije kuponov dovolj. Sistem še vedno odobraval, saj predstavlja stimulacijo za učinkovitejšo rabo energije, kar ima ugodne učinke na zmanjševanje stroškov.

V HSE so bila pričakovanja na začetku realna, zato jih sistem ni posebej presenetil. Omenili so edino presežno količino dodeljenih kuponov v prvem obdobju, zaradi česar se je njihova cena na koncu obdobja dobesedno sesedla na 0,01 € za tono.

V Impolu niso imeli posebnih pričakovanj, je pa po njihovih izkušnjah sistem neučinkovit, saj podjetij zaradi brezplačnega dodeljevanja kuponov ne motivira, da bi dejansko zmanjševala emisije.

Tudi v Talumu niso imeli velikih pričakovanj. Zanje sta prvi dve obdobji predstavljali zgolj pripravo na tretje obdobje, ko bo v shemo vstopila tudi celotna proizvodnja aluminija. Njihov cilj je predvsem zbrati čim več informacij in znanj, ki jim bodo prišla prav v tretjem obdobju, in do zdaj so dobili že kar nekaj izkušenj.

V podjetju TE-TOL so na vključitev v shemo gledali kot na dodatno obveznost in dodaten strošek. Hkrati z uvedbo sheme so pričakovali tudi ustrezno strategijo razvoja, ki bi z delno zamenjavo premoga z lesnimi sekanci in zemeljskim plinom zmanjšala emisije CO₂. Prav tako so pred dodelitvijo kuponov za drugo trgovalno obdobje pričakovali, da jim bo dodeljeno dovolj veliko število kuponov, ker so visoko učinkovita proizvodnja z nizkimi specifičnimi izpusti CO₂, vendar se to ni zgodilo. V tretjem trgovalnem obdobju bo električna energija izpadla iz sistema brezplačne dodelitve kuponov, medtem ko proizvodnja toplote dobi brezplačne kupone po metodi *benchmarkinga*. Vse je torej odvisno od *benchmarkinga*, ki bo prvič poenoten za celo EU, vendar so njihova pričakovanja za zdaj optimistična.

Stimulativnost sheme za dejansko zmanjševanje emisij

V vseh podjetjih se načeloma strinjajo, da bo ETS privedla do zmanjšanja izpusta CO₂. Uvedba emisijskih kuponov je na vsa podjetja delovala stimulativno, saj so se tako ali drugače angažirala pri zmanjšanju emisij.

Cinkarna manjša emisije z učinkovitejšo rabo energije. S projektom učinkovite rabe energije so znatno zmanjšali porabo električne energije (za 22 %). S tem ne upadajo zgolj

stroški emisijskih kuponov, ampak tudi stroški energentov, ki predstavljajo v proizvodnji velik delež. Od uvedbe državnega načrta so pridobili veliko znanja za zmanjševanje izpustov CO₂, s katerim postopno izboljšujejo vse procese v podjetju.

HSE zmanjšuje izpuste z investicijami v tehnološko sodobno opremo, z optimizacijo proizvodnje iz termoelektrarn (holding vključuje tudi hidroelektrarne), z uporabo čistejših energetskih virov in naj sodobnejših čistilnih naprav.

V Impolu pravijo, da je ETS privedla do zmanjšanja emisij, čeprav so se na okoljskem področju močno udeleževali že pred uvedbo ETS, saj imajo razvito inovativno dejavnost in okoljski standard ISO 14001-2004. Vse zaposlene spodbujajo, da sodelujejo pri izboljšavah tehnoloških postopkov in opreme ter sporočajo koristne predloge. Od uvedbe državnega načrta sicer niso dobili posebnih novih znanj za zmanjševanje izpustov. Največ informacij o novih napravah dobijo od ponudnikov naprav, pa tudi v dokumentih BREF (*Best Available Technique Reference Notes*), ki podajajo informacije o specifičnih industrijskih in kmetijskih sektorjih v Evropski uniji, tehnologiji, procesih, emisijah in najboljših obstoječih tehnologijah. Opozorili so tudi, da ETS še ni zaživela v svoji pravi moči, saj bo pravi učinek dosežen šele, ko bodo podjetja morala v celoti kupiti emisijske kupone in jim jih država ne bo dodelila brezplačno. To bo namreč za podjetja ogrožen strošek in bodo zato precej bolj angažirana na področju zmanjšanja emisij toplogrednih plinov. Za mnoga podjetja bo namreč šele takrat ceneje kupiti nove naprave kot dodatne emisijske kupone.

Podjetje Talum je zmanjšalo izpuste emisij z uvedbo najboljše razpoložljive tehnologije, uporabo zemeljskega plina in z ustavitvijo proizvodnje aluminija v eni izmed hal. Emisije so sicer relativno majhne, 35.000 ton CO₂ iz naslova porabe zemeljskega plina. ETS vpliva nanje stimulatивно, vendar emisije lahko omejijo samo do določene mere. Podobno kot v Impolu so večino informacij in znanja o zmanjševanju emisij pridobili že pred uvedbo sheme. V Talumu tudi opozarjajo, da zaradi globalne narave problema ni dovolj, če pri zmanjševanju sodeluje samo Evropa. Če želimo emisije močno zmanjšati, bo treba spremeniti način življenja, kot ga poznamo, kar bo zelo težka naloga.

V podjetju TE-TOL so v začetni fazi kupovali emisijske kupone, dolgoročno pa želijo z različnimi investicijami čim bolj zmanjšati emisije. Konkretno so se za zdaj odločili za sokurjenje premoga in lesne biomase, ki velja za CO₂ nevtrarno. Investirali so tudi v sistem transporta in kurjenja lesnih sekancev. V podjetju opozarjajo, da je celoten koncept trga preozko zastavljen, saj za emisije ni odgovorna samo industrija, ampak tudi drugi sektorji, na primer promet.

5 Sklep in diskusija

Kjotski protokol, s katerim se je večina razvitih držav strinjala z obvezujočimi zmanjšanimi emisij toplogrednih plinov med letoma 2008 in 2012 glede na izhodiščno leto, razvitim državam poleg državnih ukrepov za zmanjšanje

emisij omogoča tudi uporabo t. i. fleksibilnih kjotskih mehanizmov. To so: (1) trgovanje z emisijami, (2) mehanizem čistega razvoja in (3) projekti skupnega izvajanja (Braun 2009, Ellerman in Buchner 2007, Lohmann 2009, MacKenzie 2009). Na tej osnovi je EU leta 2005 uvedla shemo za trgovanje z emisijami, ki predstavlja eno največjih in najradikalnejših političnih inovacij (Voss 2007) ter glavni steber podnebne politike EU (Braun 2009). Deluje po sistemu trgovanja s pokrovom (Cook 2009) in vključuje okoli 11.500 onesnaževalcev na področjih energetike in industrije, od tega 96 iz Slovenije.

Čeprav je ETS v praksi dobro zaživela in imamo po koncu prvega trgovalnega obdobja vsaj z makro vidika že precej izkušenj o njenih učinkih (gl. Convery et al. 2008, Convery 2009, Duerr 2007, Ellerman in Buchner 2007, Ellerman in Joskow 2008), imamo po drugi strani zelo malo informacij o mikro učinkih ETS na poslovanje podjetij, še posebej v novih članicah EU. Ta naša študija je prva, ki analizira učinke ETS na poslovanje slovenskih podjetij, vključenih v shemo.

Ključne ugotovitve so naslednje:

Preučevana slovenska podjetja poznajo evropski sistem za trgovanje z emisijami izredno dobro. Informacije o ETS in o trgovanju z emisijskimi kuponi so podjetja dobila iz več virov, predvsem so se angažirali Ministrstvo za okolje in prostor, Agencija Republike Slovenije za okolje ter Gospodarska zbornica Slovenije. Glede na vire informacij se slovenska podjetja precej razlikujejo od starih članic EU. Po raziskavi Engelsove (2009) so nemška in britanska podjetja največ informacij dobila od specializiranih zasebnih svetovalnih podjetij, danska podjetja od drugih podjetij onesnaževalcev, le nizozemska so večino informacij dobila na raznih seminarjih.

Vsako izmed preučevanih podjetij je že trgovalo z emisijskimi kuponi, večinoma so jih zaradi prevelikih emisij kupovali. Preučevana podjetja ne trgujejo s kuponi z namenom ustvarjanja kapitalskega dobička, izjema je le Holding Slovenske elektrarne. Ker je cena kuponov zelo volatilna, podjetja kupujejo kupone po načelu ra zpršenega tveganja. Pri trgovanju uporabljajo različne poti, in sicer neposredno z drugimi podjetji, preko posrednikov in preko borze.

V večini preučevanih podjetij si odgovornost za ravnanje in trgovanje z emisijskimi kuponi deli več oddelkov, ki imajo različne pristojnosti in odgovornosti. V tem so slovenska podjetja podobna podjetjem v starih članicah EU, kjer je Engelsova (2009) ugotovila še nekaj. Ko podjetja s trgovanjem pridobijo izkušnje, se odgovornost za trgovanje seli s strateške ravni na bolj operativno. Z računovodskim evidentiranjem emisijskih kuponov nobeno podjetje ni imelo posebnih težav, kar je presenetljivo, saj je to področje z vidika finančnega poročanja popolnoma neurejeno. Mednarodni računovodski standard, ki je urejal to področje, je bil namreč zaradi revolta prizadetih podjetij kmalu po uveljavitvi leta 2005 umaknjen in področje še danes ni urejeno (Cook 2009).

Uvedba ETS je z vidika dejanskega zmanjševanja emisij na vsa podjetja delovala stimulatивно. Podjetja izboljšujejo tehnološke postopke in procese, investirajo v najboljšo razpoložljivo tehnologijo, menjavajo klasične energente za bolj okolju prijazne, bolj učinkovito uporabljajo energijo in spodbujajo koristne predloge zaposlenih za zmanjševanje emisij. Navedeni ukrepi pa niso ugodni zgolj s podnebne vidika, ampak pozitivno vplivajo tudi na konkurenčnost podjetij, predvsem z vidika operativne učinkovitosti. Manjše emisije pomenijo manjšo porabo virov, poleg tega pa lahko presežne kupone prodajo na trgu in tako pridejo do finančnih sredstev (Porter in Reinhardt 2007).

Čeprav podjetja menijo, da je ETS z okoljevarstvenega vidika upravičena in da bo prispevala k zmanjšanju emisij, so izpostavila tudi nekatere probleme. Prvič, ETS ne bo rešila problema v celoti, saj industrija ni edini vir emisij. Drugič, ETS predstavlja dodatne stroške in zato konkurenčno oviro v primerjavi s tretjimi državami, ki take sheme ne poznajo. In tretjič, izkrivljanje konkurence se pojavlja tudi znotraj EU, saj so nekatere države podelile preveč pravic, druge pa premalo. Tretji in v manjši meri prvi problem bosta odpravljena v tretjem trgovalnem obdobju. Leta 2013 bo nacionalne pokrove zamenjal skupni EU-pokrov z enakimi pravili za dodelitev kuponov za vse udeležence, zato bo odpadel problem neenake dodelitve kuponov po državah. Problem ne vključenosti vseh virov emisij v shemo bo v tretjem trgovalnem obdobju rešen samo v majhni meri, in sicer z vključitvijo dodatnih dejavnosti, kot so letalstvo ter inštalacije za zajem, transport in geološko shranjevanje emisij CO₂ v shemo (European Commission 2008).

Najbolj kontroverzen je drugi problem, to je vprašanje konkurenčnosti v primerjavi s tretjimi državami, ki podobnih sistemov nimajo. Dosedanje izkušnje kažejo, da podjetja na ta problem gledajo pristransko. Intervjuvana podjetja vidijo ETS kot breme in dodaten strošek, pri tem pa večinoma zamolčijo, da so podjetja, vključena v ETS, oproščena takse za CO₂, ki je bila v Sloveniji uvedena že leta 1998. Predvsem za sektor industrija to dejansko pomeni, da so podjetja v prvem in drugem trgovalnem obdobju imela nižje stroške, saj takse za CO₂ niso več plačevala, emisijske kupone pa so dobila brezplačno (Kranjčević 2007). Bolj kompleksno je vprašanje konkurenčnosti na dolgi rok, saj v tretjem trgovalnem obdobju emisijski kuponi ne bodo več zastonj. Medtem ko Porter in Reinhardt (2007) menita, da so okolju prijazne strategije ključ do konkurenčnosti, saj bodo slej ko prej emisije imele ceno povsod, lahko to po drugi strani vodi do t. i. učinka odtekanja ogljika (Convery et al. 2008, Convery 2009, Egenhofer 2007). EU je ta problem prepoznala, zato bodo nekaterim sektorjem kuponi dodeljeni brezplačno tudi v tretjem obdobju (European Commission 2008).

Primerjava podjetij iz sektorjev termoelektrarne in industrija ne kaže, da bi se vplivi ETS po sektorjih bistveno razlikovali. Bolj opazna je razlika med samimi podjetji. Po sofisticiranosti sistema trgovanja z emisijami med preučevanimi podjetji zelo izstopa Holding Slovenske elektrarne. V njem je zaposlen poseben analitski kader, ki je sposoben

prepoznati priložnosti za ustvarjanje dobička s trgovanjem, poleg tega pa se ukvarjajo tudi s posredovanjem pri trgovanju za tretje osebe.

Pri interpretaciji rezultatov se je treba zavedati tudi omejitev študije. Poleg vseh omejitev, povezanih s kvalitativnim raziskovanjem, je treba še posebej poudariti, da ugotovitev ne moremo posplošiti na vsa slovenska podjetja. To še zlasti velja za ugotovitvi, da so preučevana podjetja aktivno trgovala in predvsem kupovala kupone. Veliko slovenskih podjetij je namreč dobilo kuponov dovolj, in ker je njihova cena strmoglavila, presežka sploh niso prodajali (Kranjčević 2007). Dejanski delež aktivnih podjetij je zato najbrž bližje tistemu v starih članicah EU, ki po podatkih Engelsove (2009) znaša od 50 do 75 %.

Ne glede na omejitve predstavlja študija zanimiv vpogled v slovensko poslovno prakso in odpira veliko možnosti in smeri za nadaljnje raziskave. Ena od smeri bi bila preučiti celoten proces sprejemanja odločitev glede varstva okolja ter identificirati ključne dejavnike pri izbiri med osnovnima alternativama: zmanjševanje emisij ali nakup kuponov. Drugič, lahko bi bolj natančno analizirali ukrepe podjetij za zmanjševanje emisij in učinkovitost ukrepov glede dejanskega zmanjšanja emisij. In nenazadnje, zanimivo bi bilo preučiti, ali in koliko ETS dejansko vpliva na manjšo konkurenčnost slovenskih in evropskih podjetij v primerjavi s podjetji iz tretjih držav.

Literatura

1. Baettig, Michele B., Simone Brander in Dieter M. Imboden (2008). Measuring countries' cooperation within the international climate change regime. *Environmental Science & Policy* 11: 478-489.
2. Braun, Marcel (2009). The evolution of emissions trading in the European Union - the role of policy networks, knowledge and policy entrepreneurs. *Accounting, Organizations and Society* 34: 469-487.
3. Callon, Michel (2009). Civilizing markets: Carbon trading between in vitro and in vivo experiments. *Accounting, Organizations and Society* 34: 535-548.
4. Chartier, Daniel in Eric Holdsworth (2008). The windfall profits debate. *Environmental finance* 9: 37.
5. Cirman, Andreja, Polona Domadenik, Matjaz Koman in Tjasa Redek (2009). The Kyoto protocol in a global perspective. *Economic and Business Review for Central and South-Eastern Europe* 11 (1): 29-54.
6. Coase, Ronald H. (1960). The problem of social cost. *Journal of Law and Economics* 3: 1-44.
7. Convery, Frank J., Denny Ellerman in Christian de Perthuis (2008). *The European Carbon Market in Action: Lessons from the First Trading Period. Interim report.* Dublin: UCD.

8. Convery, Frank J. (2009). Reflections - the emerging literature on emissions trading in Europe. *Review of Environmental Economics and Policy* 3: 121-137.
9. Cook, Allan (2009). Emission rights: From costless activity to market operations. *Accounting, Organizations and Society* 34: 456-468.
10. Dales, J. H. (1968a). Land, water, and ownership. *Canadian Journal of Economics* 1: 791-804.
11. Dales, J. H. (1968b). *Pollution, property and prices: An essay in policy-making and economics*. Toronto: University of Toronto Press.
12. Duerr, Dietmar (2007). *EU Emission Trading Fact Book*. Niederkassel: Inagendo GmbH.
13. Egenhofer, Christian (2007). The making of the EU emissions trading scheme: Status, prospects and implications for business. *European Management Journal* 25: 453-463.
14. Ellerman, Denny A. (2005). A note on tradeable permits. *Environmental & Resource Economics* 31: 123-131.
15. Ellerman, Denny A. in Barbara K. Buchner (2007). The European Union Emissions Trading Scheme: origins, allocation, and early results. *Review of Environmental Economics and Policy* 1: 66-87.
16. Ellerman, Denny A. in Paul L. Joskow (2008). *The European Union's Emissions Trade Scheme in perspective*. Arlington: Pew Center on Global Climate Change.
17. Engels, Anita (2009). The European Emissions Trading Scheme: an exploratory study of how companies learn to account for carbon. *Accounting, Organizations and Society* 34: 488-498.
18. European Environment Agency (2008). *Greenhouse gas emission trends and projections in Europe 2008. Report No. 5/2008*. Copenhagen: EEA.
19. European Commission (2006). *The European Climate Change Programme*. Dosegljivo: http://ec.europa.eu/environment/climat/pdf/eu_climate_change_progr.pdf
20. European Commission (2008). *The EU Emissions Trading Scheme*. Dosegljivo: http://ec.europa.eu/environment/climat/pdf/brochures/ets_en.pdf
21. Hentrich, Steffen, Patrick Matschoss in Peter Michaelis (2009). Emissions trading and competitiveness: lessons from Germany. *Climate Policy* 9: 316-329.
22. IPCC (International Panel on Climate Change) (2007). *Fourth assessment report. Climate Change 2007: Synthesis Report*. Dosegljivo: http://www.ipcc.ch/pdf/assessment-report/ar4/syr/ar4_syr.pdf.
23. Kranjčević, Evald (2007). Slovenia and its new environmental mechanisms for reduction of greenhouse gas emissions. *Management of Environmental Quality* 18: 61-70.
24. Lohmann, Larry (2009). Toward a different debate in environmental accounting: the cases of carbon and cost benefit. *Accounting, Organizations and Society* 34: 499-435.
25. MacKenzie, Donald (2009). Making things the same: Gases, emission rights and the Politics of the Carbon Markets. *Accounting, Organizations and Society* 34: 440-455.
26. Ministrstvo za okolje in prostor (2006). *Operativni program zmanjševanja emisij toplogrednih plinov do leta 2012*. Dosegljivo: http://www.mop.gov.si/fileadmin/mop.gov.si/pageuploads/zakonodaja/okolje/varstvo_okolja/operativni_programi/op_toplogredni_plini2012.pdf
27. Ministrstvo za okolje in prostor (2009). *Operativni program zmanjševanja emisij toplogrednih plinov do leta 2012 (OP-TGP-1)*. Dosegljivo: www2.gov.si/up/vladnagrada/08.nsf/.../optgp_15.7.2009.doc
28. Porter, Michael E. in Forest L. Reinhardt (2007). Grist: A strategic approach to climate. *Harvard Business Review* 85 (10): 22-26.
29. Rogge, Karoline, Joachim Schleich in Regina Betz (2006). *An Early Assessment of National Allocation Plans for Phase 2 of EU Emission Trading*. Karlsruhe: Fraunhofer ISI.
30. Stern, Nicholas (2007). *The Economics of Climate Change - The Stern Review*. Cambridge: Cambridge University Press.
31. UNFCCC (United Nations Framework Convention on Climate Change) (1998). *Kyoto Protocol to the United Nations Framework Convention on Climate Change*. Dosegljivo: <http://unfccc.int/resource/docs/convkp/kpeng.pdf>.
32. Victor, David G. (2006). Toward effective international cooperation on climate change: numbers interests and institutions. *Global Environmental Politics* 6 (3): 90-103.
33. Victor, David G. (2008). On the regulation of geoengineering. *Oxford Review of Economic Policy* 24 (2): 322-336.
34. Vlada Republike Slovenije (2004). Državni načrt razdelitve emisijskih kuponov za obdobje 2005 do 2007. Dosegljivo: http://okolje.arso.gov.si/ozon_fplini/predpisi/20081023_120834_nacrt%20razdelitve2005_2007.pdf
35. Vlada Republike Slovenije (2007). Državni načrt razdelitve emisijskih kuponov za obdobje 2008 do 2012. Dosegljivo: http://www.mop.gov.si/fileadmin/mop.gov.si/pageuploads/dokumenti/emisij_ski_kuponi2008_2012.pdf
36. Voss, Jan-Peter (2007). Innovation processes in governance: The development of »emissions trading« as a new policy instrument. *Science and Public Policy* 34: 329-343.
37. Yin, Robert K. (2009). *Case study research: design and methods*. Thousand Oaks: Sage Publications.

Sergej Gričar*

Štefan Bojnec**

vpliv dejavnikov ponudbe in povpraševanja na cene v gostinstvu

The Impact of Determinants of Supply and Demand on Prices in the Catering Industry

1 Uvod

Cene hrane in pijače so po uvedbi evra v restavracijah močno poskočile v več evropskih državah (Hoblin et al. 2006). Podjetja so pričakovano povečanje cen koncentrirala v obdobje po prevzemu nove valute. Uvedba evra naj bi dvignila cene v gostinstvu tudi zaradi zaokroževanja cen navzgor (Gaioti in Lippi 2005). Z uvedbo evra postanejo cene in dohodki nominalno primerljivi brez valutnih preračunavanj (Neville in Barlow 1998).

Surti (2008) je poskušal pojasniti vzroke za inflacijo po uvedbi evra v Sloveniji. Učinek uvedbe evra na inflacijo se je poznal v prvem četrtletju po uvedbi posebej v gostinskem sektorju, v drugem delu leta 2007 pa je na inflacijo v Sloveniji vplival dvig cen hrane oz. agroživilska inflacija.

Slovenija je uporabila izkušnje, kot so dvojno označevanje cen blaga in storitev, spremljanje cen s strani potrošniških organizacij in dobre prakse drugih držav evrskega območja ob menjavi valut. Na podlagi izkušenj drugih članic evrskega območja so bili sprejeti ukrepi za zagotovitev nemotenega prehoda na evro. Med njimi sta bila najpomembnejša dvojno označevanje cen, ki je bilo uvedeno devet mesecev pred prevzemom evra, ter informacijska kampanja, namenjena seznanjanju širše javnosti z možnimi tveganji v procesu menjave valut. Zato se cene v Sloveniji ob uvedbi evra niso bistveno dvignile (UMAR 2007).

Namen prispevka je ugotoviti, s katerimi dejavniki ponudbe in povpraševanja ter uvedbo evra je povezano gibanje cen v gostinstvu. Pri tem bomo uporabili podatke Statističnega urada Republike Slovenije (SURS). Med dejavniki ponudbe želimo ugotoviti, kako so stroški delovne sile v gostinstvu in stroški nabave inputov povezani s cenami gostinskih storitev. Nadalje raziskave kažejo, da ima uvedba evra pozitiven učinek na razvoj evropskega turizma na globalnem turističnem trgu (Leu 1998) zaradi znižanja stroškov menjalnih tečajev evropskih nacionalnih valut, bančnih provizij in drugih stroškov pri potovanjih znotraj Evropske unije (EU; Ratz in Puczek 1999). Tuji turisti, ki so v drugi polovici leta 2007 obiskali Slovenijo, so odgovorili, da je imela uvedba evra pozitiven vpliv za izbiro turistične destinacije zaradi lažje primerjave cen (Nemec Rudež in Bojnec 2008). Z uvedbo evra se je začela nova doba evropske ekonomije in turizma (Neville in Barlow 1998). Odprava ovir z nacionalnimi valutami in transparentnost cen sta prednost za turizem in povpraševanje po turističnih proizvodih in storitvah (Shackleford 1998). Pričakujemo, da je sprememba cen v gostinstvu pozitivno povezana z uvedbo evra v času uvajanja cen v evrih in s povečanim povpraševanjem po (gostinskih) storitvah.

mag. Sergej Gričar, Univerza na Primorskem, Fakulteta za management Koper, Cankarjeva 5, 6000 Koper, Slovenija. E-mail: sergej.gricar@gmail.com.

dr. Štefan Bojnec, Univerza na Primorskem, Fakulteta za management Koper, Cankarjeva 5, 6000 Koper, Slovenija. E-mail: stefan.bojnec@fm-kp.si.

Izvleček

UDK: 338.439.62:338.57.055.2:
640.4(497.4)

Z metodo glavnih komponent smo ugotovili dve skupni komponenti, s katerima je mogoče pojasniti skupne dejavnike analiziranih spremenljivk, in sicer splošna raven cen in plače v gostinstvu ter uvedba evra, stabilnost cen v evrih in povpraševanje po gostinskih storitvah. Z multiplo regresijsko analizo je bilo ugotovljeno, da so cene gostinskih storitev kratkoročno pozitivno in statistično značilno povezane z uvedbo evra, povpraševanjem po gostinskih storitvah in rastjo cen hrane in brezalkoholnih pijač kot vmesnimi stroški vložkov (inputov). Uporabljeni so mesečni podatki Statističnega urada Republike Slovenije od leta 2000 do leta 2007.

Ključne besede: cene hrane, gostinstvo, evro, stroški dela, inflacija, Slovenija

Abstract

UDC: 338.439.62:338.57.055.2:
640.4(497.4)

The principal component analysis confirms two common components, identified as the general level of prices and wages in the catering industry and the adoption of the Euro, Euro price stabilisation, and demands for catering industry service. The multiple regression analysis confirms a positive and statistically significant association of the catering industry prices with adoption of the Euro, tourists' demand, and the rise of prices of food and non-alcoholic beverages as intermediate input costs that are found to be significant drivers for the increases of the catering industry prices. The empirical analysis on the factors of inflation in the catering industry is based on the monthly statistical data from 2000 to 2007.

Key words: Food prices, hospitality industry, Euro, labour costs, inflation, Slovenia

JEL: E310, C12, L83

2 Nekatere teorije inflacije

Stabilnost cen je eden temeljnih ciljev makroekonomske politike. Pri sestavljanju cenovnih indeksov se daje utež posameznim cenam dobrin in storitev glede na njihov ekonomski pomen (Samuelson in Nordhaus 1995). Vzrokov za inflacijo je več, zato obstajajo različne teoretične razlage. Tradicionalna razlaga je bila, da se inflacija pojavlja zaradi pritiskov na strani povpraševanja (inflacija povpraševanja) ali pritiskov na strani stroškov (stroškovna inflacija). Danes obeh vzrokov inflacije ni mogoče strogo ločiti, saj delujeta vzajemno in se združujeta preko inflacijskih pričakovanj. Strukturna inflacija kot neravnotežje med povpraševanjem in ponudbo nastane tam, kjer je pomanjkanje blaga, da je tržišče neusklajeno med potrebami povpraševalcev in ponudbe (Jagrič 2008). Spremembe v končni porabi so pogoste in hitre zlasti v gospodarstvih z večjo razvojno dinamiko. Mehanizem prilagajanja proizvodnje pa zahteva določen čas, zato se pojavijo krajši časovni intervali s presežnim povpraševanjem, ki se odraža v pritiskih na cene. Podražitev proizvoda nekega sektorja zaradi nezadovoljenega povpraševanja pa povzroči povečanje stroškov za sektorje, ki ta proizvod potrebujejo za svojo proizvodnjo. S tem se začne proces stroškovne inflacije. Strukturna inflacija je spremljevalni pojav procesa gospodarskega razvoja. Da bi jo omilili, je treba predvidevati spremembe končne potrošnje, da bi se skupna proizvodnja že vnaprej prilagajala pričakovanim spremembam v velikosti in strukturi končne potrošnje (Jagrič 2008). Pri stroškovni inflaciji se lahko pojavi negativni ponudbeni šok, npr. zvišanje cen hrane na svetovnem trgu. Če bi se negativni ponudbeni šoki nadaljevali ter povzročali premike krivulje agregatne ponudbe v levo, krivulja agregatnega povpraševanja pa bi se premikala v desno, bi se inflacija nadaljevala (Mishkin 2001). V primeru inflacije povpraševanja se osredotočimo na premik krivulje agregatnega povpraševanja v desno; ta premik povzročajo nemonetarni dejavniki, npr. ekspanzivna fiskalna politika. Povečano trošenje države ali znižanje davkov povzroči premik agregatnega povpraševanja v desno. Zaradi višje zaposlenosti na trgu dela porastejo plače. Premike krivulj agregatnega povpraševanja v desno, ki bi bili prisotni dolgo časa in bi povzročali neprestano inflacijo, je možno pripisati le povečani količini denarja v obtoku. Pri tem je pomembno, da povečanje količine denarja ni cilj ekonomske politike, temveč je posledica drugih ciljev (Mishkin 2001), npr. financiranja uvedbe nove valute - evra. Inflacija povpraševanja se po teoriji dohodka v gostinstvu postavlja kot realna kategorija gibanja cen v gostinstvu ob uvedbi evra. Če je agregatno povpraševanje v narodnem gospodarstvu na polnozaposlitveni ravni, lahko rast ponudbe denarja povzroči rast splošne ravni cen ali inflacijo (Beggs 1997).

Šušteršič (2008) z anketo o vzrokih za inflacijo v Sloveniji po uvedbi evra leta 2007 ugotavlja, da uvedba evra naj ne bi imela večjega vpliva na inflacijo. Šušteršič in soavtorji (2008) navajajo, da je inflacija v Sloveniji v zadnjih letih posledica strukturne neučinkovitosti gospodarstva in

neustreznega odziva ekonomske politike nanjo. Strukturna neučinkovitost se kaže v tem, da je rast produktivnosti v menjalnem sektorju gospodarstva hitrejša kot v nemonjalnem delu. Ekonomska politika naj bi dopuščala visoko rast (nadzorovanih) cen v nemonjalnem sektorju ter odlagala reforme v smeri privatizacije, liberalizacije in vzpostavljanja konkurence. Neučinkovitost nemonjalnega sektorja je tudi po vstopu v ERM II ostala pomemben strukturni vzrok inflacije (Šušteršič et al. 2008).

Višjo rast cen naj bi omogočala povečana kupna moč, ki se je napajala iz zadolževanja zasebnega in javnega sektorja ter vodila do »pregrevanja gospodarstva«. Coricelli in Jazbec (2001) sta s kompleksnim ekonometričnim modelom za štiri države pokazala, da se zmanjševanje vrednosti domače valute neposredno prenaša v domače cene. Za Slovenijo sta pokazala, da se je vsak odstotek zvišanja tečaja tolarja prenesel v za en odstotek višjo rast cen življenjskih potrebščin. Po fiksiranju tečaja tolarja do evra se je inflacija prepolovila. Poleg monetarnih razlogov za preteklo obdobje je tudi možnost agroživilske inflacije leta 2007 s hitro rastjo cen živil in brezalkoholnih pijač.

Dejavniki, ki običajno prispevajo k inflaciji, so povečano povpraševanje (npr. po gostinskih storitvah), povečani stroški vhodnega blaga (npr. v gostinstvu cen hrane in pijač), zvišanje cen dobrin nemonjalnega sektorja (npr. električne energije) in povečanje plač v menjalnem sektorju (npr. v gostinstvu, ki ima večino gostov tujcev). Percepcije o podražitvah po uvedbi evra v EU kažejo, da veliko potrošnikov (še posebej starejših) še vedno pogosto preračunava evre v svoje nekdanje valute, zlasti ko gre za velike vsote. Kar 83,4 % vprašanih v anketi, ki jo je izvedla Ninamedia septembra 2006, je menilo, da ima dovolj informacij o uvedbi evra. Da se bodo cene ob uvedbi evra v Sloveniji zvišale, je menilo 41,6 % anketirancev (BS 2006). Februarja 2007 je 59 % anketirancev ocenjevalo podražitve kot opazne in menilo, da niso le posledica zaokroževanja (SURs 2007).

3 Metodologija in uporabljeni podatki

V empirični analizi bomo najprej uporabili metodo glavnih komponent, ki je ena najpogostejše uporabljenih multivariatnih metod. Z metodo glavnih komponent želimo z novima skupnima komponentama pojasniti kar največji delež variance prvotnih spremenljivk. Oblikovali bomo novi sintetični spremenljivki - glavni komponenti, ki bosta linearna kombinacija prvotnih spremenljivk. Za analizo so primerne zgolj take spremenljivke, ki so do neke mere med seboj korelirane, kar omogoča njihovo združevanje v skupine spremenljivk, ki predstavljajo glavne komponente.

Nadalje bomo pri testiranju uporabili multiplo regresijsko analizo s petimi neodvisnimi spremenljivkami, ki jih v različnih specifikacijah vključujemo v regresijske modele. Z regresijsko analizo želimo poiskati funkcijo $y = f(x)$, ki najbolje podaja medsebojno povezanost med odvisno spremenljivko in pojasnjevalnimi spremenljivkami:

$$y_t = P_{t0} + P_{t1}X_1 + P_{t2}X_2 + P_{t3}X_3 + \dots + P_{t5}X_5 + u_t \quad (1)$$

kjer je y odvisna spremenljivka, x je neodvisna ali pojasnjevalna spremenljivka, P_0 je regresijska konstanta, P_i regresijski koeficient, u pa je stohastični element ali statistična napaka ocene.

Z analizo variance bomo preizkušali domnevo o enakosti regresijskih koeficientov ($H_0: P_j = P_2 = \dots = P_k = 0$), s t -testom pa preverili povezanost odvisne spremenljivke od posamezne neodvisne spremenljivke ($H_0: P_i = 0$). Pri tem bo pozornost namenjena stopnji tveganja. Sprejemljiva stopnja tveganja je manjša ali enaka 5 % ($\alpha < 0,05$), da lahko zavrnejo ničelno domnevo in sprejememo sklep o odvisnosti odvisne spremenljivke od posamezne neodvisne spremenljivke. Za regresijsko analizo so pomembne statistične značilnosti regresijskega koeficienta P_i in popravljenega determinacijskega koeficienta R^2 za pojasnjenost regresije s pojasnjevalnimi spremenljivkami.

Pri metodi glavnih komponent bomo uporabili naslednjih šest spremenljivk: indeks bruto plač v gostinstvu (IBPG), indeks števila prihodov domačih in tujih turistov (turisti), indeks cen hrane in brezalkoholnih pijač (IAC), indeks cen življenjskih potrebščin (ICŽP), slamnate spremenljivke za uvedbo evra (D1) in slamnate spremenljivke po uvedbi evra (D2). Z metodo glavnih komponent pridobimo dve skupini glavnih komponenti.

Dve slamnati (»dummy«) spremenljivki smo oblikovali arbitrarno glede na predhodne analize in ju označili z D1 in D2. Glede na predhodne analize, ki so jih opravili SURS (2007, 2009), UMAR (2007) in Surti (2008), smo predpostavili, da je začetek dviga inflacije decembra 2006 povzročila uvedba evra, in predpostavljamo, da se je marca 2007 začelo umirjanje inflacije po uvedbi evra. Slamnato spremenljivko D1 smo poimenovali slamnata spremenljivka ob uvedbi evra, ki nam predstavlja obdobje v času uvedbe evra v RS. $D1 = 1$ za mesece od decembra 2006 do februarja 2007 ter $D1 = 0$ za mesece od januarja 2000 do vključno novembra 2006 in od marca 2007 do vključno decembra 2007. Slamnato spremenljivko D2 smo poimenovali slamnata spremenljivka po uvedbi evra in nam predstavlja obdobje po uvedbi evra v RS. $D2 = 0$ za mesece od januarja 2000 do vključno februarja 2007 in $D2 = 1$ za mesece od marca 2007 do vključno decembra 2007. Tretje analizirano obdobje je obdobje pred uvedbo evra.

V multipli regresijski analizi za indeks cen gostinskih storitev (ICGS; opredeljena kot odvisna spremenljivka) bomo uporabili naslednjih pet pojasnjevalnih spremenljivk, ki se pojavljajo v različnih specifikacijah regresijskih enačb: IBPG, turisti, IAC, slamnate spremenljivki D1 in D2.

Pričakujemo, da so spremembe cen v gostinstvu pozitivno povezane s plačili v gostinstvu, s cenami hrane in brezalkoholnih pijač, z uvedbo evra pri nas in s povečanim povpraševanjem po gostinskih storitvah. Proces uvajanja evra naj bi imel na inflacijo zmeren in časovno omejen učinek. Večino podražitev januarja leta 2007, ugotovljenih v skupini gostinskih storitev, je moč pripisati menjavi valut (UMAR 2007). Potovanja so v evrskem območju za drža-

vljane EU veliko lažja, saj ni potrebe po menjavah valut, kar je prednost za gostinstvo in turizem. Prav tako je primerjava cen blaga in storitev lažja, kar pripomore k boljšemu delovanju notranjega trga in podpira zdravo konkurenco, pri čemer so na boljšem potrošniki (WTO 1998).

Nadalje pričakujemo, da stroški delovne sile in stroški nabave inputov nadpovprečno dvigujejo cene gostinskih storitev. Predpostavljamo, da je gibanje cen v gostinstvu povezano s cenami vhodnega blaga in plač zaposlenih. V zasebnem sektorju bi rast plač lahko bila povezana z dobrimi poslovnimi rezultati. Večja produktivnost menjalnega sektorja vodi tudi do realne rasti plač v tem sektorju. Na ponudbeni strani se je pritisk na cene življenjskih potrebščin začel izrazito povečevati leta 2002 in sredi leta 2007 predvsem kot posledica znatnega dviga cen nafte ter podražitve osnovnih surovin in hrane na svetovnih trgih, kar je vplivalo na izrazit skok domačih cen hrane in tekočih goriv.

Pričakujemo pozitivno povezanost odvisne spremenljivke ICGS od neodvisnih spremenljivk v linearni regresijski enačbi:

$$\text{ICGS} = a + b_1 * \text{IAC} + b_2 * \text{IBPG} + b_3 * \text{turisti} + b_4 * D1 + b_5 * D2 \quad (2)$$

S pomočjo regresijske analize ugotavljamo intenzivnost, smer in statistično značilno povezanost ter funkcijsko odvisnost glede na izbrane spremenljivke. Prikazati želimo, kateri so tisti dejavniki, ki so statistično značilno povezani s cenami v gostinstvu, s poudarkom na stroškovni inflaciji in povezanosti uvedbe evra pri nas.

Statistika cen spremlja cene v posameznih fazah proizvodnje oz. prodaje po metodoloških osnovah za spremljanje in obdelavo cen. V slovenski uradni statistiki se med drugimi cenami proizvodov in storitev spremljajo tudi cene gostinskih storitev. Cene teh storitev so vključene v izračun dveh mesečnih indeksov, in sicer ICŽP in ICGS. V raziskavi uporabljamo ICŽP, ki je splošnejši indeks, ki naj bi kazal tendenco in splošno stopnjo rasti cen oz. inflacije. ICGS, ki je poseben, »parcialni« indeks, meri spremembe v ravni drobnoprodajnih cen gostinskih storitev z vidika strukture prodaje na domačem trgu. Indeks prihoda turistov je mesečno statistično merjenje in spremljanje prihoda domačih in tujih turistov. Mesečno poročilo o izplačanih plačah (IBPG) pri pravnih osebah v Sloveniji v gostinstvu daje vpogled v višino in gibanje povprečnih mesečnih plač v Sloveniji. IAC meri spremembe drobnoprodajnih cen hrane in brezalkoholnih pijač. Vrednosti mesečnih indeksov bomo vzeli iz SURS-a od januarja 2000 do vključno decembra 2007. Spremenljivke so preračunane na indeks s stalno osnovo v januarju 2000 (januar 2000 = 100).

4 Empirični rezultati

Gibanje cen, plač in prihodov turistov

ICŽP je spremenljivka inflacije, ICGS je sektorska

inflacija, IAC je direktni strošek v gostinstvu prehrane in pijač, indeks prihodov turistov meri povpraševanje po gostinskih storitvah, IBPG pa je spremenljivka stroškov dela. Iz tabele 1 je razviden najhitrejši porast indeksa bruto plač v gostinstvu in indeksa cen gostinskih storitev.

Analiza s pomočjo metode glavnih komponent

S pomočjo metode glavnih komponent poskušamo poiskati statistično značilne prve skupne glavne komponente, ki pojasnjujejo večji del razpršenosti analiziranih podatkov spremenljivk. V naši raziskavi smo z metodo glavnih komponent poiskali dve najpomembnejši glavni komponenti. V izračun je bilo vključenih 96 vrednosti opazovanj za vsak posamezni indeks in za obe slamnati spremenljivki.

Glede na vrednosti v korelacijski matriki oz. glede na majhno število spremenljivk je smiselno predpostaviti, da je linearno povezanost med spremenljivkami mogoče pojasniti z dvema skupnima glavnima komponentama rasti. Tudi na podlagi grafikona lastnih vrednosti ugotovimo, da je smiselno oceniti model z dvema skupnima faktorjema (krivulja se v tem primeru močnejše prelomi). Na podlagi KMO-statistike (vrednost 0,644), ki je večja od 0,5, ocenju-

jemo, da so podatki povsem primerni za analizo s pomočjo glavnih komponent.

Z metodo glavnih komponent smo poiskali dve najpomembnejši glavni komponenti, ki pojasnjujeta variabilnost analiziranih spremenljivk. V nadaljevanju podajamo dobljene ocene (tabela 2). Na podlagi ocen komunalitet z metodo glavnih komponent je bilo mogoče ugotoviti najvišje deleže pojasnjene variance s skupnima komponentama (93,9 % variabilnosti indeksa ICGS lahko pojasnimo s predpostavljenima dvema komponentama) pri ICŽP, IAC, IBPG, D1, D2 in turisti.

Rezultati, dobljeni z metodo glavnih komponent, so smiselni, če so variance glavnih komponent pozitivna števila. Ta pa so, če je matrika vsot pozitivno definirana. Z dvema skupnima komponentama pri metodi glavnih komponent lahko pojasnimo kar 75,3 % celotne variabilnosti analiziranih spremenljivk, kar kažejo podatki o pojasnjeni varianci za pravokotno rotacijo faktorjev v tabeli 3.

Pri analizi z metodo glavnih komponent smo izvedli še ustrezne rotacije. Faktorske uteži smo zato skušali oceniti s poševno in pravokotno rotacijo faktorjev. Vrednost poja-

Tabela 1: *Indeksi cen, plač in prihodi turistov, januar 2000 = 100*

Leto, mesec	ICŽP	IAC	ICGS	Turisti	IBPG
2001, december	115,9	113,9	113,6	115,0	128,9
2003, december	130,3	124,3	131,2	119,4	143,8
2005, december	137,6	124,0	143,8	132,5	148,8
2007, december	149,5	145,3	165,5	147,4	170,0

Vir: SURS in lastni izračuni

Tabela 2: *Ocena komunalitet dejavnikov na cene v gostinstvu, Slovenija, 2000-2007 (mesečni podatki), januar 2000 = 100*

Dejavniki	Metoda glavnih komponent		Metoda najmanjših kvadratov		Metoda slike	
	izhodišče	ekstrakcija	izhodišče	ekstrakcija	izhodišče	ekstrakcija
ICŽP	1,000	0,939	0,996	0,964	0,996	0,963
IAC	1,000	0,933	0,965	0,937	0,965	0,913
IBPG	1,000	0,933	0,961	0,950	0,961	0,939
turisti	1,000	0,477	0,863	0,143	0,863	0,072
D1	1,000	0,709	0,583	0,277	0,583	0,068
D2	1,000	0,521	0,771	0,379	0,771	0,368

Tabela 3: *Pojasnitev skupne variance*

Komponenta	Začetne vrednosti			Končne vrednosti			Končne vrednosti po pravokotni rotaciji		
	(1)	(2)	(3)	(1)	(2)	(3)	(1)	(2)	(3)
1	3,356	55,941	55,941	3,356	55,941	55,941	3,344	55,732	55,732
2	1,159	19,318	75,259	1,159	19,318	75,259	1,172	19,526	75,259
3	0,809	13,488	88,747						
4	0,583	9,710	98,457						
5	0,075	1,257	99,714						
6	0,017	0,286	100,000						

Opomba: Metoda glavnih komponent.

Legenda: (1) lastna vrednost, (2) delež pojasnjene variance v odstotkih in (3) kumulativni delež pojasnjene variance v odstotkih.

snjene variance za posamezni faktor se je po rotaciji spremenila, četudi je celotna pojasnjena varianca ostala enake vrednosti (Gorsuch 1974). Podatki o faktorskih utežeh so prikazani v tabeli 4 za metodo glavnih komponent. Za rotacijo se odločimo predvsem takrat, ko želimo preveriti stabilnost dobljenih rezultatov.

Ocene faktorskih uteži so z metodo glavnih komponent brez rotacije faktorjev in s poševno rotacijo faktorjev bolj ali manj enake, na podlagi česar lahko sklepamo na stabilnost dobljenih ocen (tabela 4). Pri pravokotni rotaciji faktorjev se spremeni predznak pri spremenljivkah D1, D2 in turisti. Ugotovimo lahko, da so uteži na prvi komponenti visoke skoraj pri vseh spremenljivkah, da označimo prvo komponento kot splošno komponento, ki jo poimenujemo splošna raven cen in plače v gostinstvu. Druga komponenta je bipolarna, saj kaže hkrati močno pozitivno utež pri spremenljivki D1 ter negativno utež pri spremenljivkah D2 in turisti. Drugo komponento bomo poimenovali uvedba evra, stabilnost cen v evrih in povpraševanje turistov.

Ker je cilj metode glavnih komponent poiskati nekaj prvih komponent, ki pojasnjujejo večji del razpršenosti analiziranih podatkov, velja, da se v našem primeru pojavljata dve glavni komponenti, s katerima pojasnimo variabilnost analiziranih podatkov. Prvo komponento lahko povežemo z literaturo. Šušteršič (2008) navaja, da sta ključna razloga za visoko inflacijo dva: hitrejša gospodarska rast in manj konkurenčna tržna struktura, ki je omogočila večjo prevaletev zunanjih šokov v končne maloprodajne cene. Delsaagard (2008) ugotavlja, da konkurenčnost vpliva na cene in s tem na inflacijo, vendar v smeri nižanja cen in ne višanja. Delsaagard (2008) v svoji raziskavi izpostavlja, podobno kot avtorji slovenske raziskave (Šušteršič et al. 2008), da večja konkurenčnost pomeni tudi večje število delovnih mest, večjo produktivnost, da je trg v Sloveniji - predvsem na področju nemenjalnih dobrin - zaprt, skoncentriran in monopolen, kar ustvarja pritisk za zviševanje cen.

Drugo komponento lahko povežemo z literaturo, da je za gostinstvo kot del turizma kot storitvene dejavnosti, ki je

vpeta v mednarodne pretoke turistov in storitev, pomembna uporaba različnih valut in povezanih deviznih tečajev med valutami (Marques Torres 1998). To je tudi konsistentno s Surtijem (2008), ki je ugotavljal vpliv uvedbe evra na inflacijo v Sloveniji, kar se je poznalo v prvem četrtletju leta 2007 in s pomembnim prispevkom gostinskega sektorja. Ugotavljamo tudi, da dve glavni komponenti ločita serije spremenljivk na prave spremenljivke (plače in cene znotraj prve glavne komponente) in neprave spremenljivke znotraj druge glavne komponente.

Regresijska analiza

Predmet regresijske analize je povezanost odvisne spremenljivke ICGS od neodvisnih spremenljivk IBPG, prihodi turistov, IAC, D1 in D2. Predpostavlja se, daje odvisna spremenljivka ICGS normalno porazdeljena slučajna spremenljivka. Iz stolpca (1) v tabeli 5 razberemo vrednost F-testa za postavljeno regresijsko enačbo, v katero smo vključili spremenljivke, ki smo jih specifikirali za regresijsko analizo. Izračunana vrednost F-testa je večja ali vsaj enaka teoretični vrednosti za F-porazdelitev pri stopinjah prostosti $m_j = k$ in $m_2 = n - k - 1$, pri stopnji tveganja $\alpha = 0,005$. Rezultati so primerni za nadaljnjo analizo.

Durbin-Watsonova statistika ima vrednost 0,958, kar je pod spodnjo vrednostjo pri 5 % stopnji značilnosti (1,557), kar kaže na obstoj avtokorelacije. To pomeni, da obstajajo odstopanja od ocenjene regresijske enačbe oz. nepojasnjene korelacijske spremembe odvisne spremenljivke v različnih obdobjih in da nanje delujejo podobni dejavniki, čeprav v različnih obdobjih. Standardna napaka regresijskega modela je nizka, kar kaže, da je velika koncentracija opazovanj okoli regresijske enačbe. Ker je t-statistika različna od nič, obstaja stalno značilna povezanost med ICGS in posameznimi pojasnjevalnimi spremenljivkami IAC, IBPG, turisti in D1.

Na temelju predhodne analize s sliko avtokorelacije rezidualov regresije ter avtokorelacijskih koeficientov (ρ_k) smo ugotovili prisotnost avtokorelacije in da gre večino avtokorelacije pripisati avtokorelaciji prvega in dvanajstega reda,

Tabela 4: Komponentna matrika

Ocene faktorskih uteži dejavnikov cen v gostinstvu, Slovenija, 2000-2007 (mesečni podatki)						
Metoda glavnih komponent (Principal component analysis)						
	brez rotacije		poševna rotacija faktorjev		pravokotna rotacija faktorjev	
	komponenta		komponenta		komponenta	
dejavnik	1	2	1	2	1	2
ICŽP	0,986	0,080	0,966	-0,018	0,969	-0,007
IAC	0,964	0,066	0,964	-0,032	0,966	0,007
IBPG	0,961	0,114	0,961	0,016	0,967	-0,041
turisti	0,331	-0,606	0,329	-0,636	0,285	0,629
D1	0,182	0,822	0,185	0,799	0,244	-0,806
D2	0,655	-0,305	0,654	-0,369	0,630	0,353

medtem ko so druge povezave manj pomembne. Rezultati regresijske analize, ki so podani v tabeli 5, stolpec (1), kažejo na možno prisotnost »neprave« regresije (»spurious regression«), za katero so praviloma značilni visoki R^2 , visoka F-statistika in visoke t-statistike. Da bi ovrgli sum o nepravi regresiji, smo preverjali zanesljivost regresijskih ocen tako, da smo ocenili regresije s preoblikovanimi spremenljivkami s prvimi diferencami logaritmov in dodatno analizirali še avtokorelacijo rezidualov regresije.

Z enostavnim testom avtokorelacije smo preverjali stacionarnost časovne vrste (Gujarati 2003). Vsi indeksi so v preučevanem obdobju nestacionarna časovna vrsta. Avtokorelacijski koeficienti se začnejo pri zelo visokih vrednostih avtokorelacijskega koeficienta ($p_{1(ICGS)} = 0,962$, $p_{1(IAC)} = 0,942$, $p_{1(IBPG)} = 0,925$ in $p_{1(turisti)} = 0,746$) in se padajo proti nič. Avtokorelacijski koeficienti so tudi po šestnajstih opazovanjih visoki ($p_{16(ICGS)} = 0,487$, $p_{16(IAC)} = 0,279$, $p_{16(IBPG)} = 0,429$ in $p_{16(turisti)} = 0,336$). To kaže na tipičen primer nestacionarne časovne vrste (Gujarati 2003). Vrednosti avtokorelacijskega koeficienta časovne vrste prvega reda pa so blizu nič ($p_m = -0,027$, $p_{1(IAC)} = 0,109$, $p_{1(IBPG)} = -0,087$ in $p_{1(turisti)} = 0,021$). To kaže na tipičen primer stacionarne časovne vrste, saj so avtokorelacijski koeficienti v več kot enem primeru znotraj vrednosti variance (Gujarati 2003). Varianca, ki znaša 0,0104 (standardna napaka je 0,102), in aritmetična sredina sta v času konstantni in normalno porazdeljeni.

Cochrane-Orcuttov test za regresijski model (2) s prvo diferenco logaritma (dln) spremenljivk je pokazal, da so neodvisne spremenljivke nad 5 % stopnjo značilnosti. Durbin-Watsonova statistika (1,963) je nad zgornjo mejo pri 5 % stopnji značilnosti (1,778), kar pomeni, da avtokorelacija ni prisotna. Najpogostejše so avtokorelacije prvega, četrtega

in dvanajstega reda. Avtokorelacija prvega reda je pogosto prisotna pri letnih podatkih, avtokorelacija četrtega reda pri četrletnih, avtokorelacija dvanajstega reda pa pri mesečnih podatkih. Ker analiziramo mesečne podatke, smo preučevali avtokorelacijo dvanajstega reda, kar je prikazano v modelu (2) v tabeli 5. Problemu enotskega korena se izognemo s preoblikovanjem spremenljivk. S tem ko spremenimo nestacionarno vrsto v stacionarno s pomočjo različnih stopenj regresije, preoblikovanja spremenljivk ter drseče sredine, se izognemo nepravilnemu delovanju statističnega modela. Avtokorelacija dvanajstega reda nam v modelu (3) v tabeli 5 s prvo diferenco logaritma spremenljivk in prvo stopnjo drseče sredine pokaže, da je dlnICGS statistično značilno povezan z D1, dlnIAC in dlnTuristi. Ta model je dosegel nizko napako napovedi (MSE). Sklepamo lahko, da so cene v gostinstvu v veliki meri kratkoročno značilno povezane z uvedbo evra v Sloveniji. Prav tako so cene hrane in brezalkoholnih pijač pomemben in statistično značilen dejavnik cen v gostinstvu. Povezava med cenami v gostinstvu in povpraševanjem turistov je pozitivna. Na podlagi slike avtokorelacije rezidualov regresije ter avtokorelacijskih koeficientov smo tudi ugotovili, da v modelu avtokorelacija ni prisotna. Kakovost modela oz. delež variance, ki jo model pojasni, ugotavljamo z determinacijskim koeficientom oz. s popravljenim determinacijskim koeficientom, ki je popravljen za stopinje prostosti. Regresijski model (2) nam pojasni 43 %, regresijski model (3) 37,9 % in regresijski model (4) 32,9 % variance - brez spremenljivke turisti v primerjavi z regresijskim modelom (3) - odvisne spremenljivke dlnICGS z linearno povezanostjo vključenih pojasnjevalnih spremenljivk.

Na podlagi podatkov za regresijski model (3) lahko zavrnilo H_0 pri dovolj nizki stopnji tveganja, zato sprejememo sklep, da so regresijski koeficienti različni od 0 (da je vsaj ena od vključenih spremenljivk povezana z ICGS).

Tabela 5: Povezanost neodvisnih spremenljivk z ICGS

Odvisna spremenljivka: ICGS		dlnICGS			
	(1)		(2)	(3)	(4)
regresijska konstanta	-23,194 (-3,450)***	regresijska konstanta	0,584 (8,287)***	0,583 (9,994)***	0,586 (13,976)***
IAC	0,401 (3,729)***	dlnIAC	0,147 (1,918)***	0,152 (2,065)***	0,147 (1,806)**
IBPG	0,758 (11,900)***	dlnIBPG	0,009 (0,288)		
turisti	0,022 (3,652)***	dlnTuristi	0,006 (3,301)***	0,006 (2,926)***	
D1	6,948 (2,788)***	D1	1,610 (1,580)**	0,602 (1,670)**	0,741 (1,724)**
D2	2,012 (1,199)	D2	1,415 (1,137)*		
N	96	N	95	95	95
R^2	0,950	R^2	0,430	0,379	0,329
D-W	0,958				
F-test	365,812	F-test	17,752	28,782	46,273

Legenda: dln - prva diferenca logaritmov; DW - Durbin-Watsonova statistika; R^2 - popravljeni determinacijski koeficient; *** - statistično značilno pri 1 %; ** - statistično značilno pri 5 %; * - statistično značilno pri 10 %; t - statistike so navedene v oklepajih. Naslovi stolpcev: (1) - multipla regresijska analiza; (2), (3), (4) - avtokorelacija 12. reda.

$$H_0: P_1 = 0 \quad H_0: P_2 = 0 \quad H_0: P_3 = 0 \quad ,,;$$

$$H_1: P_j \neq 0, H_2: P_2 \neq 0, H_3: P_3 \neq 0, H_4;$$

$$t_1 = 2,065, t_2 = 2,926, t_3 = 1,670 \text{ in } \alpha < 0,05.$$

Na podlagi podatkov lahko zavrnemo ničelno domnevo. Regresijski koeficienti P_1 , P_2 in P_3 niso enaki 0. Torej lahko pri dovolj nizki natančni stopnji tveganja trdimo, da so parcialni regresijski koeficienti povezani z ICGS. Spremenljivke so statistično značilno povezane z $\ln ICGS$. Regresijska premica podaja povezanost $\ln IAC$, $\ln turisti$ in $D1$ z $\ln ICGS$:

$$\ln ICGS = 0,583 + 0,152 * \ln IAC + 0,006 * \ln turisti + 0,602 * D1 \quad (3)$$

Ocene kažejo pozitivno povezanost med ICGS in posameznimi pojasnjevalnimi spremenljivkami. Regresijski parametri kažejo relativno šibko in pozitivno povezavo med cenami v gostinstvu ter cenami hrane in brezalkoholnih pijač v gostinstvu. Podobno velja za povezanost med ICGS in turisti kot povpraševanjem v gostinstvu. Na podlagi podatkov s slamnato spremenljivko $D1$ ocenjujemo, da je povezanost med uvedbo evra in ICGS statistično značilna, kar dokazuje pozitivno povezanost med cenami v gostinstvu in uvedbo evra v Sloveniji.

Ugotovitve naše raziskave lahko povežemo s predhodno izvedenimi analizami in teorijo, da je bilo v turizmu marca 2008, glede na marec 2007, za 6 % več prihodov tujih turistov, domačih je bilo za 8 % manj (SURs 2009). Cene v gostinstvu so zato povezane z dogajanjem na globalnem turističnem trgu in povpraševanjem turistov. Ko se povišajo cene hrane, se povišajo tudi cene gostinskih storitev. Ugotovitve UMAR-ja (2007) kažejo, da splošnega povišanja cen zaradi uvedbe evra ni bilo, največ povišanj cen, povezanih s prilagoditvami in zakroževanjem, je bilo decembra 2006 in januarja 2007, zaradi uvedbe evra pa so se cene povišale predvsem na področju gostinskih in še nekaterih drugih storitev.

5 Možne omejitve raziskave

Metoda glavnih komponent, ki je v tem prispevku uporabljena kot ena od analitičnih metod, se običajno uporablja, kadar imamo večje število spremenljivk brez jasnih teoretičnih domnev o načinu njihove povezanosti. V našem primeru je vključenih šest spremenljivk, iz katerih sta bili ocenjeni dve glavni komponenti. Čeprav ekonomska teorija omogoča izpeljavo določenih domnev o smeri povezanosti med relativno majhnim številom vključenih spremenljivk, menimo, da je metoda glavnih komponent, ki doslej v podobnih raziskavah pri nas še ni bila uporabljena, podala nove in potrdila že nekatere znane ugotovitve, dobljene z uporabo drugačnih analitičnih metod. Pri interpretaciji dveh glavnih komponent je možna tudi alternativna interpretacija, da dobljeni dve glavni komponenti predvsem ločita serije na »prave« spremenljivke (plače in cene) in neprave spremenljivke. Zato smo od metode glavnih komponent prešli na metodo regresijske analize. Velja poudariti, da je namen uporabe metode glavnih komponent preizkusiti ugotovitve regresijske analize.

V začetni fazi regresijske analize so se pokazali nekateri znaki neprave regresije (»spurious regression«), za katero so značilni visoki R^2 , visoka F-statistika in visoke t-statistike (Yule 1926, Granger in Newbold 1974, Hendry 1980). Da bi ovrgli sum o »nepravi« regresiji, smo preučevali Durbin-Watsonovo statistiko oz. analizirali residue te regresije (avtokorelacija residualov). Prav tako smo za odpravo problema »neprave« regresije uporabili transformirane spremenljivke v obliki prve difference logaritmov. Veliko število ekonomskih spremenljivk odraža tendenco razvoja v času, ki je lahko pozitivna ali negativna. Tako zaporedne vrednosti teh spremenljivk odražajo določeno stopnjo avtokorelacije, zato smo na mesečnih časovnih serijah testirali avtokorelacijo 12. reda. Nismo pa uporabili kointegracijske analize (Engle in Granger 1987, Bojnec in Peter 2005), ker naš namen in cilj preučevanja nista bila iskanje, ali obstaja kointegracijska povezanost med analiziranimi spremenljivkami v času, ampak zlasti vpliv cen inputov in uvedba evra na cene v gostinstvu.

Poleg problema neprave regresije se pri regresijski analizi večkrat pojavi problem endogenosti, ki bi lahko povzročala pristranske ocene regresijskih koeficientov. V našem primeru smo odvisno spremenljivko opredelili z namenom in ciljem raziskave, to je analizo dejavnikov, ki so vplivali na gibanje cen v gostinstvu pred prevzemom evra in potem. Kljub morebitnim omejitvam naša analiza potrjuje nekatere prejšnje ugotovitve z uporabo drugačne metodologije, hkrati pa dodaja in razširja analizo z več pojasnjevalnimi spremenljivkami, česar ni bilo v predhodnih analizah, ki so uporabljale zlasti kointegracijsko analizo.

6 Sklep

Prispevek podaja teoretična izhodišča o vzrokih za inflacijo in o izkušnjah prehoda na evro ter posebej analizira vpliv prehoda na evro na gibanje cen v gostinstvu v Sloveniji. Predhodne empirične analize so pokazale, da je bil vpliv prehoda na evro na celotno inflacijo sorazmerno skromen, pokazale pa so tudi, da je bil največji prav na področju gostinstva. Te ugotovitve so preverjane z dodatnimi empiričnimi preizkusi, ki temeljijo na uporabi metode glavnih komponent in faktorske analize ter regresijske analizi časovnih vrst. Predhodne analize so zlasti temeljile na metodologiji preučevanja volatilnosti posameznih sestavin indeksa cen življenjskih potrebščin. V naši analizi so upoštevani tudi drugi dejavniki, ki vplivajo na cene v gostinstvu, kot so povpraševanje in stroški proizvodnih dejavnikov. Glavni prispevek je v tem, da je bil v tej raziskavi v primerjavi z razpoložljivimi študijami uporabljen metodološko nov in kompleksnejši način. Izbrana je bila raziskovalna metoda empirične analize časovnih vrst na podlagi metode glavnih komponent, faktorske analize in regresijskega modela, ki zajema več možnih dejavnikov rasti cen v gostinstvu.

Gibanje cen v gostinstvu pred uvedbo evra v Sloveniji in potem je povezano z uvedbo evra, povpraševanjem (turisti) na področju gostinstva in s stroški nabave surovin (hrana

in brezalkoholne pijače). Ugotovimo lahko, da je bila rast cen v gostinstvu pozitivno in statistično značilno povezana s cenami, ki predstavljajo strošek nabave hrane in brezalkoholnih pijač, kar potrjuje vpliv stroškovne inflacije na cene v gostinstvu v času hitre rasti cen hrane. Uvedba evra je kratkoročno in začasno vplivala na cene v gostinstvu, medtem ko je po preteku treh mesecev v času uvedbe evra vplivala na stabilnost cen v gostinstvu, saj so te neposredno mednarodno primerljive s cenami v državah evrskega območja.

Literatura

1. Begg, David. (1997). *Economics*. London: McGraw-Hill.
2. Bojnec, Štefan in Günter Peter (2005). Vertical market integration and competition: the meat sector in Slovenia, *Agricultural and Food Science* 14 (3): 236-249.
3. BS (2006). *Odnos državljanov in državljanek do uvedbe evra v Sloveniji*. Ljubljana: Banka Slovenije. Dosegljivo: <http://www.evro.si/za-novinarje/javno-mnenje/slovenske-raziskave/odnos-do-evra-ninamedia.pdf>.
4. Coricelli, Fabrizio in Boštjan Jazbec (2001). *Real Exchange rate dynamics in transition economies*. London: Centre for Economics Policy Research.
5. Delsaagard, Thomas (2008). *Product Market Competition in Slovenia - Stylized Facts and policy challenges*. Banka Slovenije, Contemporary Macroeconomics Issues- Challenges and Policies. Dosegljivo: <http://bsi.si/publikacije-in-raziskave.asp?mapald=236>.
6. Engle, Robert F. in Clive W. J. Granger (1987). Co-integration and error-correction: representation, estimation and testing. *Econometrica* 55 (2): 251-276.
7. Gaioti, Eugenio. in Francesco Lippi (2005). *Pricing behavior and the euro cash changeover: Evidence from a panel of Restaurants*. Dosegljivo: <http://129.3.20.41/eps/mac/papers/0501/0501029.pdf>.
8. Granger W. J., Clive in Paul Newbold (1974). Spurious regression in econometrics. *Journal of Econometrics* 2: 111-120.
9. Gorsuch L., Richard (1974). *Factor Analysis*. London: Saunders.
10. Gujarati N., Damodar (2003). *Basic Econometrics*. New York: McGraw-Hill.
11. Hendry F., David (1980). Econometrics - Alchemy or Science. *Economica* 47: 387-406.
12. Hoblin, Bart, Federico Ravenna. in Andrea Tambalotti (2006). Menu costs at work: Restaurant prices and the introduction of the Euro. *The Quarterly Journal of Economics* 121 (3): 1103-1131.
13. Jagrič, Timotej (2008). *Sektorska analiza*. Dosegljivo: <http://epf-se.uni-mb.si/sektorska/analiza.pdf>.
14. Leu, Walter (1998). The Euro - a new and powerful identity for Destination Europe. V: *The Euro and Tourism*, 7-9. Madrid: OMT/WTO/BTO: World Tourism Organization.
15. Marques T., Helena (1998). The euro and Tourism. V: *The Euro and Tourism*, 45-48. Madrid: OMT/WTO/BTO: World Tourism Organization.
16. Mishkin S., Frederic (2001). *The economics of Money, Banking and Financial Markets*. Boston: Addison Wesley Longman.
17. Nemec Rudež, Helena in Štefan Bojnec (2008). Impacts of the Euro on the Slovenian Tourism Industry. *Managing Global Transitions: International Research Journal* 6 (4): 445-460.
18. Neville, Pike in Charles Barlow (1998). *The Euro and the Hospitality Industry - A Common Currency Offers Strategic Opportunities*. Dosegljivo: http://69.15.36.142/Trend/Andersen/1998_TheEuro.html.
19. Ratz, Tamara in Laszlo Puczko (1999). *The future of Tourism in the European Monetary Union*. Budapest: University of Economic sciences.
20. Samuelson A., Paul in William D. Nordhaus (1995). *Economics*. New York: McGraw-Hill.
21. Shackleford, Peter (1998). Analysis by WTO of the Importance of the Euro Area in European and World Tourism. V: *The Euro and Tourism*, 11-16. Madrid: OMT/WTO/BTO: World Tourism Organization.
22. SURS (2007). *Prezem evra v Sloveniji*. Dosegljivo: <http://www.stat.si/evro.asp>.
23. SURS (2009). *Prehod na evro in inflacija v Sloveniji*. Dosegljivo: http://www.stat.si/doc/evro/Eurostat_uvedba_evra_in_inflacija_v_Sloveniji.pdf.
24. Surti, Jay (2008). *What drives inflation in Slovenia?* Banka Slovenije, Contemporary Macroeconomics Issues- Challenges and Policies. Dosegljivo: <http://bsi.si/publikacije-in-raziskave.asp?mapald=235>.
25. WTO (1998). *The Euro: impact on tourism*. Madrid: WTO.
26. Yule U., George (1926). Why do we sometimes get nonsense - correlations between time-series? A study in sampling and the nature of time series (with discussion). *Journal of the Royal Statistical Society, Series A*, 89: 1-69.
27. Šušteršič, Janez (2008). Slovenska inflacija in naša konkurenčnost. *Bančni vestnik* 57 (6): 7-11.
28. Šušteršič, Janez, Mitja Rojec, Boštjan Vasle in Marijana Bednaš (2008). Postopen odmik od postopnosti (gradualizem pet let pozneje), *Naše gospodarstvo* 54 (1/2): 33-44.
29. UMAR (2007). *Učinek prevzema evra na inflacijo v Sloveniji*. Dosegljivo: http://www.umar.gov.si/informacije_za_javnost/obvestilainsporocila_za_javnost/obvestilo/zapisi/ucinek_prevzema_evra_na_inflacijo_v_sloveniji/.

pogled menedžerjev in zaposlenih na kakovost delovnega življenja v slovenskem hotelirstvu

Managers and Employees' Views of Quality of Work Life in the Slovene Hotel Industry

1 Uvod

Hotelirstvo, ki po vsebini spada v sklop gostinske dejavnosti, je delovno intenzivna panoga. Zaradi specifičnih delovnih pogojev,¹ med katerimi so tudi taki, ki so za zaposlene neugodni, npr. neugodni urniki dela itd., je posebej pomembno, kako se ljudje počutijo v organizaciji, v kateri so zaposleni. Govorimo o kakovosti delovnega življenja, ki posledično odseva tudi pri kakovosti storitev. Kakovost delovnega življenja je del (celovite) kakovosti življenja delovno aktivnih ljudi, ki pa ni predmet te raziskave. V raziskavi sem se izognil tudi področju plač, čeprav je to pomemben element delovnega življenja.

Namen raziskave je ugotoviti, kako se kakovost delovnega življenja v slovenskem hotelirstvu kaže z izbranimi elementi - poimenoval sem jih dimenzije kakovosti delovnega življenja. Pri tem sem želel ugotoviti, ali imajo menedžerji in zaposleni enak pogled na to področje. Glede na teorijo, ki izhaja iz t. i. teorije industrijskih odnosov, predpostavljam, da se pogled razlikuje, čeprav to negativno vpliva na motivacijo, medosebne odnose in kakovost storitev.

V raziskavi je uporabljen deduktivni pristop; v empiričnem delu sem za iskanje statistično značilnih razlik uporabil bivariatno analizo, ki je razložena v podpoglavju 6.1 Opis vzorca in metodologije raziskave.

2 Opredelitev hotelirstva

Mihalič (2002, 210) navaja, da je hotelirstvo dejavnost, ki se ukvarja s hotelskimi storitvami in je del nastanitvenega gostinstva. Kot osnovni sestavini hotelirstva vidi hotelske organizacije (hoteli, garni hoteli, apartmajski hoteli) in motele. Cerovic (2003, 67, 68) trdi, da je hotelirstvo gospodarska dejavnost nudenja storitev, povezanih z nastanitvami in drugimi hotelskimi storitvami, izvedenimi na hotelirski način, s čimer se želijo zadovoljiti potrebe gostov, delavcem in menedžmentu pa doseganje življenjskega standarda (ekonomski pogled na hotelirstvo). Hotel je organizacija, ki potnikom in začasnim stanovalcem za plačilo ponuja nastanitvene zmožljivosti, hrano in pijačo, drugim uporabnikom pa najpogosteje le hrano in pijačo, lahke obroke in ponekod tudi druge ugodnosti (Medlik in Ingram 2002, 19, 20).

Šuligoj (2009a, 251) kot dodatek pretežno ekonomskim in pravnim opredelitvam, navaja definicijo hotelirstva s sociološkega zornega kota, ko pravi, da je hotelirstvo »dejavnost, kjer usposobljeni ljudje (zaposleni) skrbijo za zadovoljevanje eksistenčnih in drugih potreb, želja in pričakovanj drugih ljudi (gostov). Potrebe, želje, zahteve in pričakovanja so vezani na hrano, pijačo, spanje, počitek, sprostitve, druženje, rekreiranje, izobraževanje in druge podobne človeške aktivnosti, ki jih ljudje izvajajo izven domačega okolja. Vloga človeka v tem smislu je dominantna in nenadomestljiva, pri čemer imajo pomembno vlogo tudi elementi psihološke narave.«

* dr. Metod Šuligoj, Methodios, Metod Šuligoj, s.p., Grgar 165-i, 5251 Grgar, Slovenija. E-naslov: grgar_165_i@volja.net

¹ Več o tem v Šuligoj 2006.

Izvleček

UDK: 005.322:331.101.3/.6:640.412(497.4)

Avtor ugotavlja, da je pri hotelirstvu poleg ekonomskega in pravnega zornega kota pomemben tudi sociološki vidik. Po splošni opredelitvi pojma kakovost delovnega življenja izpostavi več pomembnih elementov tega v hotelirstvu, npr. odnos med zaposlenimi in gosti, stopnjo avtonomije in delovne pogoje. V empiričnem delu je avtor še bolj konkreten in izpostavi štiri dimenzije kakovosti delovnega življenja: samostojno odločanje, samostojno reševanje konfliktov z gosti, inovativnost in kontrolo. Pri tem s pomočjo bivariatne analize ugotovi, da pri vseh dimenzijah, razen pri kontroli, obstaja statistično značilno različen pogled na kakovost delovnega življenja med menedžerji in zaposlenimi.

Ključne besede: menedžerji, zaposleni, hotelirstvo, kakovost delovnega življenja, hotelski menedžment

Abstract

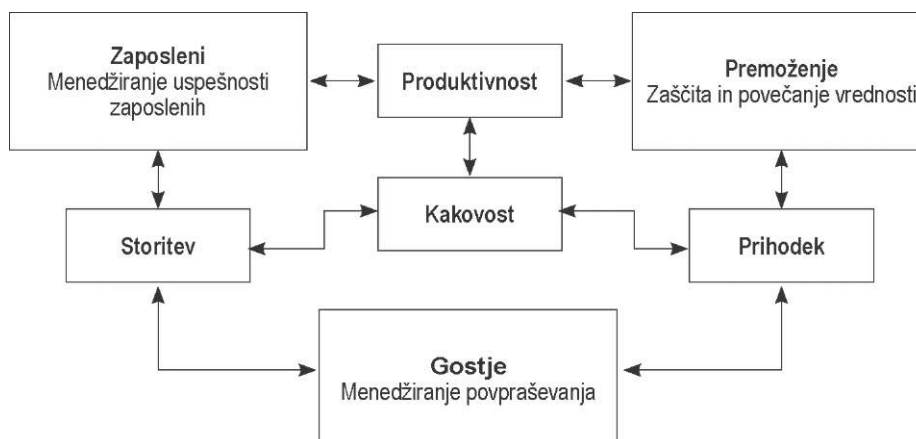
UDC: 005.322:331.101.3/.6:640.412(497.4)

In the hotel industry, the sociological point of view is equally important as economic and legal points of view. The article provides a general description of 'quality of work life', underscoring its important elements in the hotel industry, such as the relationship between the employees and the guests, the level of autonomy, and work conditions. The empirical part of the article is even more concrete and emphasises four dimensions of the quality of work life: independent decision making, independent problem solving with guests, innovation, and control. Using a bivariate analysis method, it is determined that managers and employees have different perspectives of all dimensions except control.

Key words: Managers, employees, hotel industry, quality of work life, hotel management

JEL: J53, J81, L83

Slika 1: Menedžment v hotelirstvu



Vir: Sharpley po Jones in Lockwood (2005, 17)

Sociološki definiciji dodajamo še pretežno sociološko opredelitev lastnosti hotelirstva.² Po Avelini Holjevac (2002, 123) so to:

1. visoka delovna intenzivnost,
2. pogosto visoka stopnja osebnih stikov z gosti,
3. raznovrstne storitve, ki se izvajajo po izbiri gosta,
4. storitve so neotipljive, izdelki otipljivi,
5. storitve in izdelki so neločljivo povezani,
6. gostje so heterogeni.

S temi zelo različnimi in multidimenzionalno zasnovanimi pogledi je hotelska dejavnost opredeljena kompleksno, kar je glede na njene karakteristike tudi nujno potrebno.

3 Odnos med menedžerji in zaposlenimi v hotelirstvu

Menedžerji v hotelirstvu so najbolj povezani s tremi elementi, z zaposlenimi, premoženjem in gosti (Sharpley 2005, 16), kar je prikazano na sliki 1. Stični element vseh je kakovost, ki jo gostje sprejemajo preko storitev (in izdelkov), organizacija (menedžment) pa preko poslovnih kazalcev in kazalnikov.

Uran in Conti (2006, 37) pravita, da mora menedžment na vseh ravneh zaposlenim zagotoviti pogoje za izvajanje storitev, kar pomeni skrb za razpoložljivost in brezhibnost delovnih sredstev (npr. opreme, tehnike, zalog hrane in pijače itd.) za izvajanje storitev, razporejanje dela, stalno usposabljanje, stalne izboljšave odnosa nadrejenega do podrejenih, odnose med zaposlenimi in učinkovito reševanje konfliktnih situacij, zagotavljanje dvosmerne komunikacije, vključevanje zaposlenih v proces odločanja, koordinacijo aktivnosti med oddelki, reševanje nejasnosti v zvezi

s standardi, sistem nagrajevanja in motivacije ter permanentno kontrolo. V slovenskem primeru isti avtorici (2006, 125) ugotavljata, da je pri slovenskih menedžerjih v hotelirstvu najbolj problematičen pretok informacij med vodstvom in izvajalci storitev. Dejstvo, da vodstvo nima dobrega nadzora nad dogajanjem pri izvajanju storitev ter da izvajalci storitev nimajo informacij o tem, kaj vodstvo pričakuje od njih in kako ocenjuje njihovo delo, deluje uničujoče na kakovost storitev. Trdim, da so vse to elementi, ki vplivajo na kakovost delovnega življenja, o čemer več v nadaljevanju.

Delo menedžerjev je med drugim, da kontrolirajo delo zaposlenih in usmerjajo njihovo vedenje, da delujejo v skladu s postavljenimi standardi, iz česar izhajajo štiri ključne ugotovitve o možnih napakah:

1. pravila niso vedno absolutna in so lahko odvisna od spola,
2. kontrola vedenja zaposlenih s strani menedžmenta sloni na moči,
3. na moči sloneč odnos ni enak za vse in je odvisen od spola,
4. menedžerji lahko maksimizirajo kontrolo (Lucas 2004, 17).

Le iskanje napak in grajanje zaposlenih na osnovi rezultatov kontrol, ki kažejo na odstopanja od standardov, vnaša nezaupanje in pretrga komunikacijo; v razmerah brez zaupanja in podpore pa nameni kontrole, standardizacije in kakovosti niso doseženi (Martin 2002, 158). Ing-San in der-Jang (2005, 291) sta v svoji raziskavi v hotelirstvu potrdila, da interni marketing vpliva na zadovoljstvo zaposlenih, zadovoljstvo zaposlenih in interni marketing pa skupaj vplivata na uspešnost organizacije. Nadaljujeta, da so izvajalci storitev glavni prodajni delavci, ki hkrati skrbijo za zadovoljevanje kupcev in za izboljševanje uspešnosti organizacij.

² Ekonomska opredelitev lastnosti je navedena v Mihalič (2002, 195) in Ivankovič (2004, 34).

Glede na prejšnje ugotovitve morajo menedžerji zaposlenim pri delu dovoliti določeno stopnjo avtonomije. Narava dela, kjer je zaposleni v neposrednem stiku z gostom, ki je zaradi svoje aktivne vloge praktično že del produkta, onemogoča popolno birokratizacijo dela posameznega izvajalca. Guerrier (1999, 161, 163) se strinja, da morajo biti zaposleni avtonomni, čeprav so raziskave pokazale, da predvsem tisti, ki jih motivirajo le materialna sredstva in opravljajo predvsem repetitivne naloge, ne želijo veliko avtonomije.

4 Kakovost delovnega življenja

Po Birchevih in Paulovih ugotovitvah (2003, 161) imajo organizacije, ki se osredotočijo na dobrobit in kakovost delovnega življenja delavcev, boljše poslovne rezultate, vključno z višjim dobičkom. To pomeni, da imajo koristi od višje kakovosti delovnega življenja tako delavci kot organizacije. Nadaljujeta, da so delavci pogosto le sredstvo za doseganje cilja, organizacija pa je tista, ki ustvarja (kakovostno) delovno okolje, kjer je eden od ključnih elementov organizacijska kultura. Drugi, npr. Rus in Toš (2005, 30), trdijo, da raziskave kažejo, da je zadovoljstvo z delom najmočnejši prediktor življenja, čeprav nima več tako osrednje vloge v življenju sodobnega človeka (taka je bila namreč praksa v zadnjih dveh stoletjih). Kakovost delovnega življenja je pomembnejši prediktor kakovosti življenja kot socialni kapital, merjen s socialnimi stiki.

S preučevanjem kakovosti delovnega življenja se je ukvarjalo več avtorjev. Delamotte in Takezawa (v Rapoša Tanjšek 2001, 74) opredeljujeta kakovost delovnega življenja kot reševanje tistih sodobnih problemov, povezanih z delom, ki imajo velik vpliv na zadovoljstvo delavcev pri delu in na njihovo storilnost. Elemente kakovosti delovnega življenja razvrščata v naslednje skupine:

1. tradicionalne vrednote: trajanje delovnega časa, varstvo pri delu in varnost zaposlitve;
2. pošteno ravnanje z delavci: pravično in enakopravno obravnavanje posameznikov in skupin;
3. vpliv delavcev na odločanje in zmanjševanje alienacije;
4. izzivi iz vsebine dela: možnost osebne rasti ob delu;
5. delovno življenje: dolgoročni proces delovnega ciklusa, povezanega z življenjem v družini in družbi.

Svetlik (1996, 162) navaja, da je kakovost delovnega življenja sredstvo za povečevanje produktivnosti s pomočjo boljše motiviranosti in večjega zadovoljstva delavcev, zmanjševanje stresnih situacij, izboljšanje komuniciranja ter zmanjševanje odpora do sprememb. Delavce je treba pritegniti k reševanju problemov, ki zadevajo njih in njihove odnose z organizacijo.

Dessler (v Svetlik 2002, 179; v Svetlik 2009, 350) določi naslednje elemente kakovosti delovnega življenja v organizacijah:

1. pošteno, enakopravno in spodbujevalno obravnavanje delavcev,
2. možnosti vseh delavcev v organizaciji, da v največji meri uporabljajo svoje sposobnosti in dosežejo največjo mero samouresničitve,
3. odkrito in zaupljivo komuniciranje med vsemi delavci,
4. dejavna vloga vseh delavcev pri sprejemanju odločitev, ki zadevajo njihovo delo,
5. ustrezno in pošteno nagrajevanje,
6. zdravo in varno delovno okolje.

Isti avtor še trdi, da je kakovost delovnega življenja izražena z možnostmi delavcev, da z delom v organizaciji zadovoljijo svoje osebne potrebe. Svetlik (1996, 2009) po Allardtu razvršča potrebe, ki izhajajo iz tega, kar človek je in kar počne v odnosu do družbe, v tri kategorije:

1. potrebe, ki jih zadovoljujemo z materialnimi in neosebnimi viri (označene so z »imeti«): plača in dodatki k plači, ugodnosti, dnevna razporeditev delovnega časa, varnost pri delu (verjetnost obolenj in poškodb, fizični delovni pogoji in napor);
2. potrebe, ki jih lahko zadovoljujemo z ljubeznijo, prijateljstvom in solidarnostjo (označene so z »ljubiti«): individualizacija dela, sprejemanje in pomoč med sodelavci, kontrola delavcev s strani vodij, psihični napor, konflikti na delovnem mestu;
3. potrebe, ki jih lahko zadovoljujemo s samoaktualizacijo in z vključevanjem (označene so z »biti«): avtonomija med delovnim časom, avtonomija dela, avtonomija odločanja, možnosti izobraževanja in uporaba znanja pri delu.

Wallace in sodelavci (2007) so se v svoji raziskavi osredotočili na neposredni vpliv kakovosti dela na zadovoljstvo z življenjem. Preučevali so vpliv delovnega okolja in subjektivne percepcije delovnih razmer na kakovost življenja. Ugotavljajo, da je kljub temu, da povezava obstaja, vpliv relativno majhen, saj lahko le nekaj več kot desetino razlik v zadovoljstvu z življenjem pojasnimo z dejavniki kakovostnega dela. Izkazalo se je, da bolj kot delovno okolje na zadovoljstvo z življenjem vplivajo varnost zaposlitve, plačilo, možnost kariere (napredovanje) in zanimivost dela. Poleg tega so ugotovili, da ima kakovostno delo močan vpliv na kakovost delovnega življenja, manjši vpliv pa ima na kakovost življenja.

Raziskava Evropske fundacije za izboljšanje življenjskih in delovnih razmer (Parent-Thirion in drugi 2007) ugotavlja neugodno razmerje med zasebnim in delovnim življenjem v Sloveniji: stopnjuje se intenzivnost dela, poslabšujejo se fizični pogoji dela, neugodni so delovni urniki, podpovprečna je avtonomija dela (v primerjavi z državami EU). Posledično se to kaže v zdravstvenem absentizmu in nižjem zadovoljstvu z delom.

5 Kakovost delovnega življenja v hotelirstvu

Kot pri drugih storitvenih dejavnostih izhaja delo delavcev v hotelirstvu iz odnosov med ljudmi. Czepiel s sodelavci (v Guerrier 1999, 215) pravi, da gre pri storitvah za socialno sprejemljiv in altruističen odnos med tujci, kjer odnos ne temelji na ljubezni, ampak je to čisto delo v skladu s pričakovanji in normami na strani kupcev in ločeno na strani delodajalca. To pomeni, da delodajalci od zaposlenega zahtevajo:

1. osebni stik s kupci, dobavitelji in drugimi deležniki,
2. ustvarjanje ustreznega čustvenega stanja pri kupcih,
3. kontrolo s strani menedžerjev nad svojim (čustvenim) vedenjem.

Govorimo o čustvenem delu, kar pomeni, da delo vključuje uporabo, upravljanje in nadzorovanje lastnih čustev in občutkov. Poleg tega delavec v hotelirstvu uporablja samega sebe kot delovno orodje, kar pomeni urejanje čustvovanja tudi drugih ljudi, npr. gostov. Izvajalci storitev so prodajni delavci, ki hkrati skrbijo za zadovoljevanje gostov in za uspešno poslovanje organizacij. To pa je težko, ker je (Guerrier 1999, 215) izvajalec gostinskih storitev v odnosu do kupca v podrejenem položaju in je na slabšem kot npr. učitelj, zdravnik ali bančni uslužbenec, ki so obravnavani kot eksperti. Dodatno kompleksnost je pokazala raziskava v EU leta 2000, po kateri dela v gostinstvu 67 % oseb, ki niso zaposlene v organizaciji celoten delovni čas, kar je največ med vsemi panogami. Poleg teh so raziskovalci ugotovili še, da se 35 % zaposlenih kontinuirano srečuje s kratkimi roki za dokončanje dela, 29 % zaposlenih ne dela enako število dni vsak teden, 75 % zaposlenih je kdaj odsotnih zaradi poškodb pri delu (pri vseh je to več, kot je povprečje panog v EU), 27 % (ali enako povprečju EU) zaposlenih meni, da sta njihovo zdravje in varnost zaradi njihovega dela v nevarnosti (Paoli in Merllie 2000, 9, 15, 24, 31, 33).

Kot je bilo že izpostavljeno, so zaposleni glavna sila in konkurenčna prednost hotelske organizacije, razmere, v katerih delajo, pa niso najbolj dobre, a kot ugotavlja Šuligoj (2006, 148, 149) tudi ne najslabše. Avtor sicer loči fizične in psihološko-sociološke za dejavnost specifične pogoje dela.³

Izpostaviti je treba še nekaj ugotovitev, povezanih z vplivom birokracije na delovno življenje. Osnovno vprašanje, ki se pojavlja pri standardizaciji v hotelirstvu, je stopnja avtonomije. Guerrierjevi (1999, 219) se postavlja vprašanje, do katere točke se morajo delavci držati predpisanih navodil in od kod naprej se lahko prilagajajo gostovim željam. Jasno pove, da delavci ne morejo imeti vseh pooblastil, biti morajo avtonomni, a vseeno ni povsem jasno, koliko diskrecije imajo in kako vedo, koliko je imajo. Jasno je, da v gostinstvu delavci iščejo več avtonomije pri delu kot kompenzacijo za nižje plače⁴ in ker jim manj kontrole predstavlja

prednost pred delom v proizvodnih dejavnostih (Riley 2003, 134, 137). Stopnjevanje kontrole jim torej jemlje avtonomijo kot motiv za delo v panogi. Če je menedžment nagnjen k birokraciji in teh principov ne upošteva, ima to za organizacijo tudi negativne posledice. Rutinsko, nestrokovno in ročno delo ne generirajo ali zaposlujejo človeškega kapitala; le tisti delavci, ki jih je težko nadomestiti, prispevajo k visoki dodani vrednosti in predstavljajo premoženje za organizacijo, preostali so le strošek dela (Stewart 1999, 86, 91).

6 Metodologija in rezultati empirične raziskave

6.1 Opis vzorca in metodologije raziskave

V vzorcu je bilo zajetih skupno 658 respondentov⁵ (v populaciji jih je po oceni 4.400⁶), pri čemer je 21,9 % menedžerjev in 78,1 % zaposlenih. Spolna in izobrazbena struktura je prikazana v tabeli 1.

Vprašanja na anketnih listih so imela odgovore na šeststopenjski lestvici, pri čemer je odgovor pod številko 1 kazal najmanjši vpliv ali pogostost nekega pojava v organizaciji, pod 6 pa največjega.⁷ Pri spremenljivki D (gl. tabelo 2) je veljalo ravno obratno pravilo.

Raziskovalno vprašanje, na katero sem želel dobiti odgovor, je bilo naslednje: *Ali menedžerji in zaposleni v slovenskem hotelirstvu enako ocenjujejo kakovost delovnega življenja? Kakovost delovnega življenja sem opredelil z naslednjimi dimenzijami:*

1. *samostojno odločanje*, opredeljeno z naslednjimi spremenljivkami: pogostost samostojnega odločanja, pogostost poročanja o samostojnih odločitvah vodji, vpliv poročanja na delo;
2. *konflikti z gosti*, opredeljeni z naslednjimi spremenljivkami: pogostost konfliktov z gosti, pogostost obračanja na vodjo ob konfliktih z gosti, kakšne so rešitve konfliktov za goste;
3. *inovativnost*, opredeljena z naslednjimi spremenljivkami: pogostost spodbujanja inovativnosti, čas, potreben za realizacijo ideje;
4. *kontrola*, opredeljena z naslednjimi spremenljivkami: vpliv kontrole na delo zaposlenih, mnenje o kontroli v organizaciji zaposlitve.

Struktura respondentov (zaposlenih) po oddelkih kaže, da jih je največ iz recepcije (196), najmanj pa iz hotelskega gospodinjstva (86), iz kuhinje jih je 96, iz strežbe pa 128.

⁵ Anketiranje je bilo izvedeno za izdelavo doktorske disertacije (2009) na Fakulteti za družbene vede Univerze v Ljubljani.

⁶ Podatek je ocenjen in zajema operativno jedro in z njim povezan linijski menedžment. Število zaposlenih v organizacijah, ki niso sodelovale v raziskavi, je opredeljeno na osnovi podatkov AJPES-a.

⁷ Primeri šeststopenjske lestvice pri spremenljivkah: 1 - nikoli ... 6 - vedno (za ugotavljanje pogostosti); 1 - izjemno moteče ... 6 - izjemno ugodno (za ugotavljanje vpliva); 1 - popolnoma neugodno ... 6 - izjemno ugodno (rešitve za goste); 1 - izjemno veliko ... 6 - izjemno malo (za opredelitev časa); 1 - izjemno dobro ... 6 - izjemno slabo (mnenje o kontroli).

³ Več o tem v Šuligoj (2006).

⁴ Več o problematiki plač in nagrajevanja v gostinstvu (vključno s hotelirstvom) v Šuligoj (2006) in Šuligoj (2009b).

Tabela 1: *Struktura respondentov*

Element	Menedžerji		Zaposleni		Skupaj	
	N	delež (%)	N	delež (%)	N	delež (%)
<i>število respondentov⁹</i>	144	21,9	514	78,1	658	100
<i>spol</i>						
moški	64	48,9	196	39,8	260	41,7
ženski	67	51,1	296	60,2	363	58,3
<i>izobrazba</i>						
osnovna šola	0	0	42	8,4	42	6,6
poklicna šola	8	5,8	109	21,8	117	18,3
srednja šola	52	37,7	266	53,2	318	49,8
višja/visoka šola	57	41,3	67	13,4	124	19,4
univerzitetna	16	11,6	14	2,8	30	4,7
podiplomska	5	3,6	2	0,4	7	1,1

Vir: avtor

Struktura po funkcijah menedžerjev kaže, da je največ respondentov iz vrst vodij/direktorjev(ic) hotelov - 22,2 %, sledijo jim vodje recepcij z 19 %, najmanj pa je izvršnih direktorjev. Vsi preostali dosegajo delež med 8 in 15 % na skupino.

Poleg deskriptivne analize, potrebne predvsem za opis vzorca, sem uporabil še statistične metode - bivariatno analizo. Vse pridobljene podatke sem obdelal s SPSS-om (ang. *Statistical Package for Social Sciences*). Pri uporabljenem t-testu sem upošteval, da pri stopnji značilnosti preizkusa, višji od 0,05, obstaja preveliko tveganje, da bi trdil, da se mnenja menedžerjev in zaposlenih statistično razlikujejo. Rezultati so prikazani v nadaljevanju v tabeli 2.

6.2 Rezultati empirične raziskave

Prva obravnavana dimenzija kakovosti delovnega življenja je bilo samostojno odločanje zaposlenih. Glede na povprečne ocene se zaposleni samostojno odločajo večkrat, kot menijo menedžerji. Višina t-statistike (-4,113) ob stopnji značilnosti, nižji od 1 %, kaže, da so te razlike statistično značilne (gl. tabelo 2). Razlika se kaže tudi pri poročanju o lastnih odločitvah menedžerjev, kjer ti ocenjujejo, da jim zaposleni poročajo pogosteje (povprečna ocena je 4,18), kot izjavljajo zaposleni (povprečna ocena je 3,88) - razlika med ocenama je statistično značilna. Pri spremenljivki »vpliv poročanja na delo« povprečja kažejo, da menedžerji to ocenjujejo bolje (kot ugodno, s povprečno oceno 4,05) kot zaposleni, kjer je povprečna ocena nekoliko nižja (3,96). T-statistika (1,106) kaže, da ni mogoče sklepati, da je ta razlika statistično značilna.

Pri pogostosti srečevanja s konfliktnimi situacijami z gosti (v sklopu druge dimenzije kakovosti delovnega življenja) povprečja kažejo, da se menedžerji in zaposleni redko srečujejo s konflikti, a se menedžerji vseeno pogosteje. Kot je razvidno iz tabele 2 (označba D), je ta razlika statistično značilna. Zanimivo je, da menedžer-

ji menijo, da se zaposleni ob konfliktih na neposrednega vodjo obračajo pogosteje, kot izjavljajo zaposleni. Razlika v povprečjih je občutna in glede na višino t-statistike (8,486) tudi statistično značilna. Pričakovano tako menedžerji kot zaposleni menijo, da so rešitve konfliktov za goste ugodne, k čemur je usmerjeno tudi formalno in neformalno izobraževanje zaposlenih. Menedžerji vseeno v to bolj verjamejo in tudi rešitve ocenjujejo boljše kot zaposleni. Stopnja značilnosti preizkusa Levenovega testa, višja od 0,05, sicer kaže na enakost varianc. Tudi t-statistika (1,078) ob stopnji značilnosti, višji od 0,05, daje jasen znak, da ne gre za statistično značilno razlikovanje.

Tretja dimenzija kakovosti delovnega življenja, ki sem jo zajel, je inovativnost. Predvideval sem, da od inovacijske dejavnosti nima koristi le organizacija, ampak tudi zaposleni, ki se na ta način tudi »samoaktualizirajo« (če uporabimo terminologijo Maslowa). Po povprečjih sodeč, menedžerji menijo, da inovativnost pri zaposlenih spodbujajo pogosteje (= 3,93), kot menijo zaposleni sami (= 3,19). T-statistika ob stopnji značilnosti, nižji od 1 %, kaže, da se ti dve povprečji statistično značilno razlikujeta. Se pa povprečji med menedžerji in zaposlenimi ne razlikujeta v mnenjih o času, potrebnem, da se ideja uresniči. T-statistika v višini 0,200 ob stopnji značilnosti 0,842 potrjuje enakost povprečij, kar je tudi statistično značilno.

Zadnja dimenzija kakovosti delovnega življenja, ki sem jo zajel, je kontrola. Predvideval sem, da imajo zaposleni negativen odnos do kontrole. Zaposleni so presenetljivo dobro ocenili vpliv kontrole na svoje delo (povprečje je 3,98, kar pomeni, da jih kontrola spodbuja pri delu) in povprečna ocena menedžerjev je tu praktično identična - 3,99. To se pozna tudi pri t-statistiki, ki enakost tudi statistično značilno potrjuje. Posledično je to opaziti tudi pri mnenju o kontroli v organizaciji (kjer so zaposleni), ki ga imajo zaposleni in menedžerji. To mnenje je relativno dobro, pri čemer je mnenje menedžerjev sicer malenkostno boljše, a se njihova ocena vseeno ne razlikuje statistično značilno glede na oceno zaposlenih (t-statistika znaša 1,271 ob stopnji značilnosti 0,204).

Prikazuje število veljavnih vprašalnikov. Zaradi manjkajočih odgovorov vsote pri spolni in izobrazbeni strukturi niso enake številu respondentov

Tabela 2: Primerjava povprečnih ocen stališč menedžerjev in zaposlenih o kakovosti delovnega življenja

Spremenljivka	man	zap	SD _{man}	SD _{zap}	Levenov test (stop. značil. preizkusa)	T-test enakosti povprečij	
						t-statistika	stop. značil. preizkusa
samostojno odločanje:							
A	3,57	3,88	0,737	1,024	0,022	-4,113	0,000*
B	4,18	3,88	1.039	1,200	0,055	2,734	0,006*
C	4,05	3,96	0,669	0,844	0,058	1.106	0,269
konflikti z gosti:							
D	2,85	2,58	0,805	0,986	0,000	3,291	0,001*
E	4,01	3,14	0,996	1,335	0,000	8,486	0,000*
F	4,29	4,22	0,629	0,728	0,440	1.078	0,282
inovativnost:							
G	3,93	3,19	0,976	1,177	0,001	7,693	0,000*
H	3,46	3,44	0,957	1,152	0,008	0,200	0,842
kontrola:							
I	3,98	3,99	0,603	0,763	0,110	-0,164	0,870
J	4,03	3,95	0,726	0,735	0,890	1,271	0,204

Opombe:

1. z zvezdicami so označene spremenljivke s statistično značilnimi razlikami ocen med menedžerji in zaposlenimi;
2. okrajšava »man« označuje menedžerje, »zap« pa zaposlene;
3. legenda črkovnih označb spremenljivk po dimenzijah:
 - a) samostojno odločanje: pogostost samostojnega odločanja (A); pogostost poročanja o samostojnih odločitvah vodji (B); vpliv poročanja na delo (C);
 - b) konflikti z gosti: pogostost konfliktov z gosti (D); pogostost obračanja na vodjo ob konfliktih z gosti (E); kakšne so rešitve konfliktov za goste (F);
 - c) inovativnost: pogostost spodbujanja inovativnosti (G); čas, potreben za realizacijo ideje (H);
 - d) kontrola: vpliv kontrole na delo zaposlenih (I); mnenje o kontroli v organizaciji zaposlitve (J).

Vir: avtor

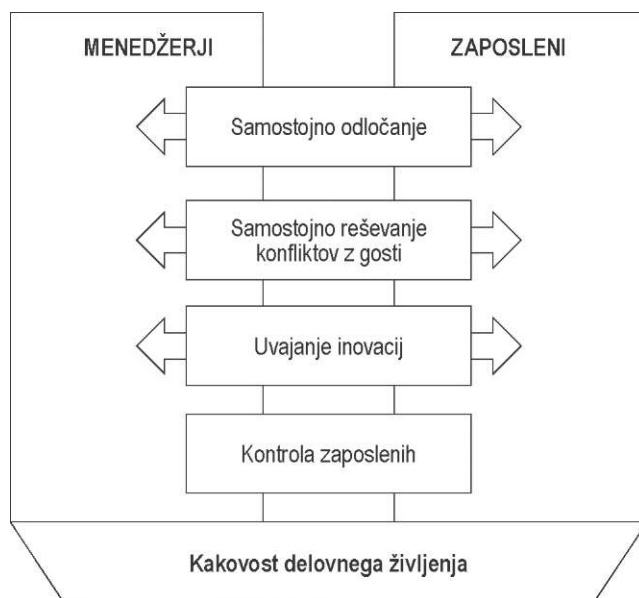
V zaključnem pregledu po posameznih dimenzijah ugotavljam, da pri treh od štirih dimenzij menedžerji in zaposleni niso poenoteni pri vseh spremenljivkah:

1. pri samostojnem odločanju: vpliv poročanja o samostojnih odločitvah na delo zaposlenih;
2. pri samostojnem reševanju konfliktov z gosti: rešitve konfliktov za goste;
3. pri inovativnosti: čas, potreben za realizacijo ideje;

Pri kontroli so menedžerji in zaposleni poenoteni, pri čemer je treba izpostaviti, da je pri obeh povprečna ocena relativno visoka, kar štejem kot ugodno.

V skladu z vsemi temi ugotovitvami z modelom na sliki 2 prikazujem, da na kakovost delovnega življenja pri izbranih dimenzijah menedžerji in zaposleni ne gledajo enako (to je ponazorjeno s puščicami pri vsaki dimenziji, ki so usmerjene v nasprotno smer), razen pri kontroli zaposlenih, kjer imajo vsi visoko in poenoteno mnenje. V skladu s tem ugotavljamo, da je tudi odgovor na raziskovalno vprašanje *Ali menedžerji in zaposleni v slovenskem hotelirstvu enako ocenjujejo kakovost delovnega življenja?* negativen.

Slika 2: Model odnosa do kakovosti delovnega življenja pri menedžerjih in zaposlenih v hotelirstvu



Vir: avtor

7 Sklep

Rezultati raziskave, ki sicer ne dajejo celovite slike o kakovosti delovnega življenja v hotelirstvu, niso spodbudni. Na dimenzije, ki po Allardtu spadajo v sklop potreb »ljubiti« in »biti«, gledajo menedžerji in zaposleni različno. Očitno je treba upoštevati, da je v srednjih in velikih organizacijah, kjer veljajo zakonitosti iz t. i. teorije industrijskih odnosov, težko vzpostaviti take pogoje, da bi bili menedžerji in zaposleni poenoteni. To je lažje doseči v manjših, tudi »družinskih« organizacijah, kjer poslovanje in medosebni odnosi temeljijo na zaupanju, sodelovanju, pomoči itd. Če bi zajeli še Allardtov sklop potreb »imeti« in s tem plačevanje in nagrajevanje zaposlenih, se pogled na kakovost delovnega življenja ne bi spremenil na bolje. Brez poglobljene analize, a na osnovi javno znanih podatkov je mogoče trditi, da so zaposleni v hotelirstvu podcenjeni (čeprav imajo v okviru gostinske dejavnosti višje povprečne plače od drugih).

Pričujoča raziskava je dobra osnova za obsežnejšo in celovito raziskavo področja kakovosti delovnega življenja v hotelirstvu. Smiselna bi bila razširitev na celotno gostinstvo, za izdelavo komparacije, pa tudi na druge dejavnosti. Obsežnejša raziskava bi bila pravzaprav nujna v času, ko se s kadrovskim deficitom srečuje praktično celo gostinstvo in tudi nekatere druge storitvene panoge, npr. trgovina na drobno, po drugi strani pa se zaradi gospodarske krize v več dejavnostih pojavlja kadrovski suficit. Rezultati bi menedžerjem morali dati vhodne podatke, da področje razvoja kadrov ustrezno strateško (re)definirajo in izvedejo ukrepe za izboljšanje. Trenutne razmere na trgu dela to omogočajo.

Literatura

1. Avelini Holjevac, Ivanka (2002). Quality management in tourism and hospitality management. V: *Hotel & tourism 2002: human capital, culture and quality in tourism and hospitality industry*, 16th Biennial International Congress, 23.-26. October 2002, Opatija, ur. V. Stipetic. Rijeka: University of Rijeka, Faculty of tourism and hospitality management.
2. Birch, Charles in David Paul (2003). *Life and work: challenging economic man*. Sydney: UNSW Press.
3. Cerovic, Zdenko (2003). *Hotelski menadžment*. Opatija: Sveučilište u Rijeci, Fakultet za turistički i hotelski menadžment.
4. Guerrier, Yvonne (1999). *Organizational behaviour in hotels and restaurants: an international perspective*. Chichester: John Wiley & Sons.
5. Ing-San, Hwang in Chi der-Jang (2005). Relationship among Internal Marketing, Employee Job Satisfaction and International Hotel Performance: An Empirical Study. *International Journal of Management* 22 (2): 285-293.
6. Ivankovič, Gordana (2004). *Računovodsko merjenje uspešnosti poslovanja v hotelirstvu*. Doktorska disertacija. Ljubljana: Univerza v Ljubljani, Ekonomska fakulteta.
7. Lucas, Rosemary (2004). *Employment relations in the hospitality and tourism industries*. London: Routledge.
8. Martin, William B. (2002). *Quality service: what every hospitality manager needs to know*. Upper Saddle River: Prentice Hall.
9. Medlik, Slavoj in Hadyn Ingram (2002). *Hotelsko poslovanje*. Zagreb: Golden marketing.
10. Mihalič, Tanja (2002). *Poslovanje in ekonomika turističnih podjetij*. Ljubljana: Univerza v Ljubljani, Ekonomska fakulteta.
11. Paoli, Pascal in Damien Merllié (2000). *Third European Survey on working conditions 2000*. Dublin: European foundation for the Improvement of Living and Working Conditions.
12. Parent-Thirion, Agnes, Fernandez E. Macias, John Hurley in Greet Vermeulen (2007). *Fourth European Working Conditions Survey*. Dublin: European Foundation for the improvement of Living and Working Conditions.
13. Rapoša Tanjšek, Pavla (2001). *Socialno delo v delovnih organizacijah*. Ljubljana: Univerza v Ljubljani, Visoka šola za socialno delo.
14. Riley, Michael (2003). Operational Dilemmas. V: *The international hospitality industry: structure, characteristics and issues*, ur. B. Brotherton. Oxford: Butterworth-Heinemann.
15. Rus, Velko in Niko Toš (2005). *Vrednote Slovencev in Evropejcev. Analiza vrednostnih orientacij Slovencev ob koncu stoletja*. Ljubljana: Univerza v Ljubljani, Fakulteta za družbene vede.
16. Sharpley, Richard (2005). The accommodation sector: managing for quality. V: *The management of tourism*, ur. L. Pender in R. Sharpley. Thousand Oaks: Sage Publications.
17. Stewart, Thomas A. (1999). *Intellectual capital: the new wealth of organizations*. New York: Currency, Doubleday, Bantam Doubleday Dell.
18. Svetlik, Ivan (1996). Kakovost delovnega življenja. V: *Kakovost življenja v Sloveniji*, ur. I. Svetlik. Ljubljana: Univerza v Ljubljani, Fakulteta za družbene vede.
19. Svetlik, Ivan (2002). Oblikovanje dela in kakovost delovnega življenja. V: *Management kadrovskih virov*, ur. S. Možina. Ljubljana: Univerza v Ljubljani, Fakulteta za družbene vede.
20. Svetlik, Ivan (2009). Oblikovanje dela in kakovost delovnega življenja. V: *Menedžment človeških virov*, ur. I. Svetlik, N. Zupan. Ljubljana: Univerza v Ljubljani, Fakulteta za družbene vede.

21. Šuligoj, Metod (2006). Delovni pogoji v gostinski dejavnosti. *Organizacija* 39 (2): 146-153.
22. Šuligoj, Metod (2009a). *Vpliv standardov na kakovost in uspešnost v hotelirstvu*. Doktorska disertacija. Ljubljana: Univerza v Ljubljani, Fakulteta za družbene vede.
23. Šuligoj, Metod (2009b). Nagrajevanje zaposlenih v (ne) birokratskih turističnih organizacijah: primer slovenskega hotelirstva. *Naše gospodarstvo* 55 (3-4): 86-94.
24. Uran, Maja in Diana Conti (2006). *Program za vzpostavitev celovitega sistema razvoja kakovosti storitev v turističnih podjetjih*. Ljubljana: Ministrstvo za gospodarstvo, Direktorat za turizem.
25. Wallace Claire, Florian Pichler in Bernardette Hayes (2007). *First European Quality of Life Survey: Quality of work and life satisfaction*. E uropean Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions, Dublin. Dosegljivo: <http://www.lu.lv/materiali/biblioteka>.

nacionalni interes kot omejevanje ekonomske svobode

Constraining Economic Freedom in 'National Interest'

1 Uvod

Pojem nacionalnega interesa v gospodarstvu si je izbral domovinsko pravico v času burnih razprav o nameri (Drnovškove) vlade, da proda državne deleže v Novi Ljubljanski banki in pri tem ne ponudi nobene prednosti domačim kupcem. Nacionalni interes je hitro pridobil množico zagovornikov in hegemoniziral javno mnenje proti prodaji najboljših podjetij in bank tujcem. Ne le pri NLB, tudi kasneje je sklicevanje na nacionalni interes preprečilo ali zavrlo mnogo privatizacijskih načrtov različnih vlad.

Zavzemanje za nacionalni interes danes nima več enoglasne podpore v javnosti, gotovo tudi zaradi večjega mnenjskega vpliva skupine liberalnih ekonomistov. Kljub temu ta pojem še vedno nastopa v programih pomembnih političnih strank. Resda v zadnji volilni kampanji o nacionalnem interesu ni bilo veliko govora, zato pa je zavzemanje zanj z vso silovitostjo izbruhnilo takoj po volitvah, ob napovedi prodaje podjetja Mercator na odprtem mednarodnem razpisu.

Glavni namen članka je kritična analiza ekonomskih posledic, ki jih lahko ima pojmovanje nacionalnega interesa kot domačega ali celo državnega lastništva v primerjavi z bolj odprto lastniško strukturo gospodarstva. Namen najinega članka torej ni podati lastno definicijo nacionalnega interesa, marveč pokazati na ekonomske posledice, ki jih ima njegovo prevladujoče pojmovanje oz. uveljavljanje tega pojmovanja nacionalnega interesa v ekonomski politiki, zlasti z ohranjanjem nacionalnega lastništva, razvojem nacionalne gospodarske in kapitalске elite ipd. Ker država zasebnim lastnikom formalno ne more preprečiti prodaje podjetja komur koli, se boj za nacionalni interes pogosto zvede na zavzemanje za ohranitev kontrolnega deleža države v ključnih podjetjih in bankah. Sedanja gospodarska kriza, ki jo mnogi razumejo kot dokaz neuspeha zasebnega lastništva, daje takšnemu razmišljanju dodaten zagon.

Toda kakšni so oportunitetni stroški branjenja »nacionalnega« interesa? Ali to produktivno ali zaviralno vpliva na gospodarski razvoj? Omejevanje konkurence in sprememb lastništva podjetij, razvoj nacionalne gospodarske in kapitalске elite ter sploh diskriminatorni ukrepi ekonomske politike glede na nacionalnost ekonomskih subjektov so namreč integralni element t. i. uvozn-substitutivnega, zaprtega koncepta gospodarskega razvoja, ki je bil značilen za slovenski gospodarski razvoj v okviru nekdanje Jugoslavije. Slovenija se je z vstopom v EU odločila za nasprotni koncept gospodarskega razvoja, tj. za koncept odprtega razvoja v okviru močne ekonomske integracije (skupnega trga). Če imajo zagovorniki nacionalnega interesa prav, potem je bila odločitev za sprejem pravil odprtega trga EU morda celo napačna.

dr. Janez Šušteršič, izredni profesor, Univerza na Primorskem, Fakulteta za management, Cankarjeva 6, 6000 Koper, Slovenija. E-mail: janez.sustersic@fm-kp.si.

dr. Matija Rojec, izredni profesor, Univerza v Ljubljani, Fakulteta za družbene vede, Katedra za ekonomiko, 1000 Ljubljana Slovenija in Urad RS za makroekonomske analize in razvoj. E-mail: matija.rojec@gov.si.

Izvleček

UDK: 005.336.1:330.52:
338.246(061.1EU)(497.4)

»Nacionalni interes« je stalnica razprav o privatizaciji in prevzemih podjetij. Uresničevali naj bi ga z ohranjanjem nacionalnega lastništva in razvojem nacionalne gospodarske elite. Naša teza je, da obravnavanje »nacionalnega« kot merila samega za sebe vodi v povečanje stroškov gospodarstva, s tem pa v zmanjšanje konkurenčnosti. Tezo utemeljujemo z analizo sodobne političnoekonomske teorije (omejevanje ekonomske pobude služi posebnim interesom in ne splošnem interesu) ter s primerjavo lastniške strukture slovenskega gospodarstva in drugih gospodarstev EU. Ugotavljamo, da je ohranjanje »nacionalnega interesa« z državno kontrolo v podjetjih razvojno škodljivo.

Ključne besede: nacionalni interes, lastniška struktura, učinkovitost gospodarstva, Slovenija

Abstract

UDC: 005.336.1:330.52:
338.246(061.1EU)(497.4)

'National interest' is a longstanding topic in debates related to company privatisation and acquisitions in Slovenia. National interest should be realised by retaining national ownership and national economic elite. Our thesis is that any treatment of 'national' as a criterion per se leads to increasing economic costs and loss of competitiveness. Our thesis is supported by political economic theory (i.e., constraining economic initiative serves particular rather than general interests) as well as by comparing the ownership structure in Slovenia and other EU economies. We conclude that retaining state control in firms is harmful for economic development.

Key words: National interest, ownership structure, economic efficiency, Slovenia

JEL: A13, D7, F2, F41

Naša osnovna teza je naslednja. Ekonomska uspešnost in nacionalni razvoj sta res pozitivno povezana - toda Slovenija je lahko ekonomsko konkurenčna le v razmerah odprtega gospodarskega razvoja, v našem primeru v obliki skupnega trga EU. V takih razmerah je malo možnosti, če sploh, za vodenje diskriminatorne ekonomske politike. Obnašanje države in ekonomskih subjektov je namreč podrejeno ekonomski učinkovitosti, ki jo določajo zunanji pogoji, tj. pogoji EU in svetovnega trga, ter seveda pravni okvir EU. To je tista meja, ki na ekonomskem in pravnem področju določa, do kod lahko gre »nacionalno«. V skladu s tem je naša druga teza, da je v razmerah odprtega koncepta gospodarskega razvoja najpomembnejši nacionalni cilj na ekonomskem področju doseganje ekonomske učinkovitosti, ki edina vodi v hitrejši gospodarski razvoj kot integralni element trajnostnega razvoja. Vsako tretiranje »nacionalnega« kot kriterija samega zase, ki je nad drugimi kriteriji, vodi v povečanje stroškov gospodarstva, kar se v malem odprtem gospodarstvu, integriranem v enotni evropski trg, hitro pokaže v zmanjšani konkurenčnosti in sposobnosti za hitrejši gospodarski razvoj. To pa seveda omejuje možnosti napredka na drugih, neekonomskih področjih razvoja.

Ti dve tezi bomo utemeljevali na dveh ravneh. Najprej z analizo sodobne političnoekonomske teorije, ki razkriva, da omejevanje ekonomske pobude služi posebnim interesom in ne splošnemu družbenemu interesu. Že standardna ekonomska analiza pokaže narodnogospodarsko neučinkovitost omejevanja konkurence. Politična ekonomija temu doda interesno razlago. Ta pravi, da so omejitve rezultat potegovanja za rento (»rent-seeking«) interesnih skupin, ki državo prepričajo v splošno koristnost takšnih ukrepov, čeprav v resnici pomenijo le ustvarjanje in prerazdeljevanje ekonomskih rent. V tej luči bomo analizirali zagovarjanje nacionalnega interesa kot dela strategije posebnih interesnih skupin. Takšna analiza nam bo pomagala razumeti, zakaj se nekatere države tudi danes odločajo za politiko branjenja nacionalnega interesa, čeprav so njeni stroški očitni.

Najbolj očitna manifestacija poskusov ohranjanja »nacionalnega« v slovenskem konceptu gospodarskega razvoja je ohranjanje visokega deleža državne lastnine v gospodarstvu. Zato bomo na drugi ravni primerjali lastniško strukturo slovenskega gospodarstva in drugih gospodarstev EU z vidika prisotnosti državne in tuje lastnine ter odnos do neposrednih tujih investicij sploh. Ugotovili bomo, da se Slovenija v tem pogledu bistveno razlikuje od drugih razvitih držav.

Prispevek je sestavljen iz štirih delov. Po uvodu v drugem poglavju podajava pregled razumevanja pojma nacionalni interes v strateških dokumentih države in v aktualnih programih političnih strank. Tretje poglavje je namenjeno političnoekonomski analizi nacionalnega interesa. V četrtem poglavju analizirava obseg, učinkovitost, zakonsko in ekonomsko politično obravnavanje državne in tuje lastnine v Sloveniji. Na koncu podajava sklepe.

2 Nacionalni interes v strateških dokumentih in političnih programih

Čeprav v ekonomski teoriji zama iščemo pojem nacionalni interes,¹ so se slovenski ekonomisti v novjšem času pogosto ukvarjali s tem vprašanjem. Spisek prispevkov je resnično dolg.² V okviru predstavitve Strategije gospodarskega razvoja Slovenije 2001-2006 (UMAR 2001) se je z vprašanjem nacionalnega interesa na posebni seji dne 13. 2. 2002 ukvarjal tudi Odbor Državnega zbora Republike Slovenije za gospodarstvo. Namen pričujočega prispevka ni, da bi poskušal izluščiti neko splošno sprejemljivo definicijo (slovenskega) nacionalnega interesa na področju gospodarstva. Pregled prispevkov kaže, da bi bila to nehvaležna in težko izvedljiva naloga. Tako različne so namreč predstave o tem, kaj naj bi nacionalni interes bil. Vendarle pa je možno iz vseh teh zapisov in razprav potegniti dva sklepa:

1. Prvi je splošno sprejeta teza, da je nesporni nacionalni interes v gospodarstvu ta, da domače gospodarstvo učinkovito deluje in zagotavlja dolgoročno rast blaginje prebivalstva.
2. Drugi sklep se nanaša na razhajanje avtorjev o pomenu domačega lastništva v gospodarstvu oz. o domačem lastništvu kot nacionalnem interesu samem po sebi. Medtem ko nekateri avtorji zavračajo tezo o apriornih prednostih domačega lastništva, drugi nacionalni interes na področju gospodarstva pogosto zreducirajo prav na zahteve po ohranjanju domačega lastništva v podjetjih. Argumenti v prid ohranjanja domačega lastništva se nizajo od nadzora nad svojo usodo, nevarnosti ukinitve ali preselitve podjetij v tujino, manjše ekološke in socialne odgovornosti tujih lastnikov, nepripravljenosti tujih podjetij za sponzoriranje kulturnih, športnih in drugih namenov itd. Le redko pa zasledimo argument, da naj bi bila tuja lastnina manj zaželena, ker so podjetja v tuji lasti manj uspešna. Prav ta argument pa bi imel posebno težo, če hočemo, da domače gospodarstvo učinkovito deluje in zagotavlja dolgoročno rast blaginje prebivalstva.

Ključni strateški dokumenti države poudarjajo predvsem pomen konkurenčnosti gospodarstva, medtem ko ohranjanje domačega lastništva ne izpostavljajo kot pomembnega cilja. Tako npr. Strategija gospodarskega razvoja Slovenije 2001-2006 (UMAR 2001), ki jo je vlada sprejela julija 2001, vprašanje nacionalnega interesa povezuje s povečevanjem blaginje, zavrača pa enačenje nacionalnega interesa z ohranjanjem domačega lastništva. V zadnji Strategiji razvoja Slovenije (UMAR 2005) pa se pojem nacionalnega interesa sploh ne pojavlja. Iz tega bi lahko sklepali, da je bila

Termin nacionalni interes se v razvitih državah pojavlja v zvezi z zunanjo politiko, v zvezi z državnim lastništvom in privatizacijo pa se govori o javnem interesu.

Gl. npr. Bole 2002, Damijan 2002, Kranjec 2002, Rojec in Šušteršič 2002, Senjur 2002, Sieherl 2002, Svetličič 2002, Štiblar 2005, Šušteršič 2005 itd.

razprava o nacionalnem interesu končana in da je prevladalo bolj odprto stališče. Toda v resnici pojem nacionalnega interesa še naprej živi v javnih razpravah in v programih političnih strank, kar pomeni, da bo tudi v prihodnosti še vplival na gospodarski razvoj Slovenije. Zato si pogledjmo, kaj o njem pišejo v političnih programih največjih strank.

Najbolj neposredno povezavo med nacionalnim interesom in nacionalnim lastništvom najdemo v programu Slovenske ljudske stranke (SLS 2007). Slovenski nacionalni interes razumejo kot »narodnostno, ozemeljsko, gospodarsko, kulturno, jezikovno in socialno ohranitev slovenstva in slovenske države«. Država mora »poskrbeti, da bodo strateške panoge, kot so bančništvo, zavarovalništvo in nekatere druge strateške investicije, ostale večinsko v lasti domačih pravnih in fizičnih oseb.« SLS se očitno zaveda, da domačim zasebnim lastnikom ni mogoče preprečiti prodaje podjetja komur koli, tudi tujcem, zato se zavzemajo tudi za ohranjanje tolikšnega deleža državnega lastništva, ki bi omogočil »možnost blokade na statutarjem področju«. To se jim zdi pomembno zaradi »centralizacijskih teženj vplivnih tujih vlagateljev, ki bi lahko naše strateške dele gospodarstva spreminjali v podružnice brez kakršnega koli domačega vpliva na strateške odločitve in brez možnosti nadzora.«

Poudarjanje nujnosti ohranitve ključnih gospodarskih subjektov v domačih rokah pričakovano najdemo tudi v programih nacionalnih strank (Slovenske nacionalne stranke in Lipe). Pomen domačega lastništva poudarja tudi Demokratična stranka upokojujencev, čeprav ne uporablja pojma nacionalni interes, ampak nasploh nasprotuje privatizaciji državne »srebrnine«, ker naj bi ta zagotavljala prihodke za pokojninsko blagajno. Mnogo podobnosti s programom SLS najdemo tudi v programu Liberalne demokracije Slovenije (LDS 2008). Slovenski nacionalni interes najprej opredelijo kot »visoko konkurenčnost«, toda le malo zatem pravijo, da je visoka konkurenčnost samo sredstvo za doseganje nacionalnega interesa (in torej ne že ta interes sam po sebi). Država mora določiti jasne gospodarske prioritete (v smislu ključnih industrijskih in storitvenih dejavnosti) ter spodbujati rast konkurenčnih nacionalnih in regionalnih prvakov. Nacionalni interes ne sme biti izgovor za povečanje subvencij gospodarstvu, ampak ga je treba razumeti »izključno v kontekstu konkurenčnosti in lastništva«.

Po drugi strani v programih Socialnih demokratov, Zares in Nove Slovenije ne najdemo sklicevanja na nacionalni interes v smislu glorificiranja domačega lastništva. Slovenska demokratska stranka nacionalnemu interesu namenijo uvodno poglavje svojega programa (SDS 2008), vendar brez njegove gospodarske vsebine in brez povezave z domačim lastništvom. Ključne teme nacionalnega interesa so pri njih ohranitev nacionalne države, nadzor nad znanostjo in tehnologijo (ker omogočata razvoj sodobnega kapitalizma), šolstvo, močna in moderna Cerkev ter verske skupnosti, razvoj naprednih družbenih elit, ohranjanje kmetstva.

Zgovorno je predvsem dejstvo, da strankarska ločnica med izrecnimi zagovornicami nacionalnega interesa in drugimi ne poteka po običajnih političnih delitvah na levo in desno ali na koalicijo in opozicijo. Torej lahko domnevamo, da dejanski razlog zavzemanja za nacionalni interes ni programsko prepričanje (ideologija) stranke, ampak interes njenih volivcev (DESUS) ali njenih deležnikov iz gospodarske sfere (LDS, SLS). Zato si bomo v naslednjem poglavju podrobneje ogledali teorijo, ki nacionalni interes razume le kot krinko za uveljavljanje parcialnih ekonomskih interesov.

3 Nacionalni interes kot omejevanje ekonomske svobode - političnoekonomska analiza

Kot smo videli, se pojmovanje nacionalnega interesa skozi lastništvo ekonomskih virov sooča s pojmovanjem, ki nacionalni interes enači z razvojem in blaginjo družbe. V tem smislu bi nacionalni interes morda lahko opredelili kot maksimiranje »družbene funkcije blaginje«. S tem bi sledili tradicionalni ekonomiki blaginje iz sredine 20. stoletja, ki je učila, da bi ob poznavanju te funkcije družba lahko razporedila redka družbena sredstva tako, da bi dosegla tisto kombinacijo proizvodnje različnih dobrin in takšno razporeditev dohodka, ki bi najbolje zadovoljevala družbene cilje oz. preference. Vendar pa je bilo takšno razumevanje vloge ekonomske politike v zadnjih petdesetih letih postavljeno na resno preizkušnjo s strani sodobne politične ekonomije.

Že Arrow je v svojem znamenitem delu o družbeni izbiri in vrednotah posameznikov (Arrow 1951) pokazal na nezmožnost oblikovanja družbene funkcije blaginje. Najprej je zavrnil možnost, da bi lahko takšno funkcijo oblikoval neodvisni zunanji opazovalec, kajti tudi če bi poznal ekonomske koristi vseh posameznikov v različnih možnih ciljnih stanjih družbe, bi teh ekonomskih koristi ne mogel preprosto sešteti in maksimirati. Torej je edini način, da se dokopljemo do družbene funkcije blaginje - če je ne želimo vsiliti na tehnokratski ali avtoritarni način -, da poiščemo postopek agregacije, ki bi nam omogočil iz izraženih individualnih preferenc oblikovati skupno preferenčno razvrstitev različnih družbenih stanj oz. ciljev. Arrow je določil nekaj osnovnih formalnih pogojev, ki bi jih moral izpolniti tak postopek družbene izbire, da bi bil demokratičen, ter pokazal, da ne obstaja noben postopek, ki bi hkrati izpolnil vse te pogoje in oblikoval logično konsistentno družbene izbire. To med drugim tudi pomeni, da ni mogoče na nesporen in demokratičen način oblikovati in meriti pojma nacionalnega interesa kot družbene blaginje.

Takšna analiza nemožnosti določanja družbenih ciljev nas pripelje do sklepa, da nosilci ekonomske politike s svojimi ukrepi maksimirajo predvsem doseganje lastnih ciljev oz. ciljev tistih interesnih skupin, ki nanje odločilno vplivajo. Enako razmišlja Bole (2002), ki pravi: »V ekonomski teoriji zamenjamo iščemo pojem nacionalnega interesa, vendar ima vsaka ekonomska enota svojo ciljno funkcijo, s katero je določeno njeno obnašanje. To velja tudi za državo oz. nosilce ekonomske politike.«

V nadaljevanju zato predstavljamo osnovne ugotovitve sodobne politične ekonomije, ki odločitve ekonomske politike analizira iz perspektive njenih lastnih interesov in ne iz perspektive javne koristi. Ker gre pri preferiranju domačega lastništva nad tujim dejansko za omejevanje ekonomske svobode, bomo podrobneje pojasnili, zakaj so ukrepi, ki omejujejo ekonomsko pobudo, neučinkoviti tako z vidika standardne ekonomske analize kot z vidika sodobne politične ekonomije, ter pokazali, kako je takšna razlaga veljavna tudi za Slovenijo. To bomo storili s pomočjo treh najbolj razširjenih zgledov tovrstnih ukrepov.

1. Monopoli. Standardna ekonomska analiza pokaže, zakaj so monopoli ekonomsko manj učinkoviti od proste konkurence. Monopolni ponudnik lahko na trgu uveljavi višjo ceno, s čimer se dohodek prerazdeli od potrošnikov k proizvajalcem. To je ekonomska renta, ki nastane z monopolom in si jo prisvojijo lastniki monopolnega ponudnika. Neučinkovitost se pojavi zato, ker monopolni ponudnik ob višji ceni proizvede manjšo količino dobrine oz. storitve, kot bi jo sicer. To pomeni, da je del družbene koristi izgubljen - blaginja potrošnikov se zmanjša, ker je na voljo manj proizvodov, proizvajalec pa na neobstoječe proizvode seveda tudi ne more zaračunati monopolne cene. Gre za t. i. »mrtvo izgubo« (»deadweight loss«), ki je bistvo standardne ekonomske razlage škodljivosti monopolov. Monopoli lahko nastanejo na ekonomski način (s cenovno vojno v panogi s stalno padajočimi povprečnimi stroški proizvodnje) ali tako, da država nekemu ponudniku podeli izključno pravico za opravljanje neke dejavnosti.
2. Regulacija gospodarskih panog.³ Vlade ali lokalne skupnosti pogosto predpisujejo pogoje za delovanje v določeni gospodarski panogi ali za opravljanje določenih poklicev, včasih pa omejujejo celo skupno število ponudnikov določene storitve. Običajna utemeljitev je, da država s tem skrbi za minimalno kakovost in varnost ponudbe in s tem ščiti porabnika. Čeprav je takšna utemeljitev v posameznih primerih lahko upravičena, pa regulacija običajno zajame več vidikov opravljanja dejavnosti, kot bi bilo nujno potrebno z vidika varnosti in minimalnih standardov. V ekonomskem smislu to pomeni, da država s svojimi predpisi postavlja nepotrebno visoke ovire za vstop novih ponudnikov. S tem de facto omejuje konkurenco in že obstoječim ponudnikom pomaga ustvariti oligopolne rente, pri tem pa seveda spet pride do »mrtve izgube«.
3. Omejitve mednarodne trgovine. Države skušajo z uvoznimi omejitvami (carinami, kvotami) pogosto zaščititi domače proizvajalce in delovna mesta. S tem otežijo vstop tuje konkurence na domači trg in ustvarijo oligopolne rente za domače ponudnike (in pri njih zaposlene, ki tudi lahko računajo na višji dohodek, kot bi ga imeli v popolni konkurenci). Seveda je tudi takšna

politika neučinkovita, zato država z njo izgublja svojo mednarodno konkurenčnost. To še toliko bolj velja za manjše države.

V vseh opisanih zgledih gre za to, da ekonomske rente ustvari država s svojimi ukrepi. To pomeni, da bo nastal političnoekonomski proces, v katerem bodo potencialni prejemniki politično ustvarjenih rent namenjali svoje ekonomske vires (čas in denar) za prepričevanje vlade, naj sprejme za njih ugoden ukrep. Ti viri torej ne bodo porabljeni za osnovno dejavnost ponudnika, ampak za politično lobiranje. To pomeni, da bodo pomenili dodatni strošek proizvodnje, ki bo zato dražja oz. manj učinkovita, ali, povedano drugače, prišlo bo do neoptimalne alokacije virov. Temu procesu, v katerem ekonomski subjekti namenljajo lastna sredstva za prepričevanje vlade, naj sprejme ukrepe, s katerimi bi zanje ustvarila ekonomske rente, pravimo »potegovanje za rento« (»rent seeking«).⁴

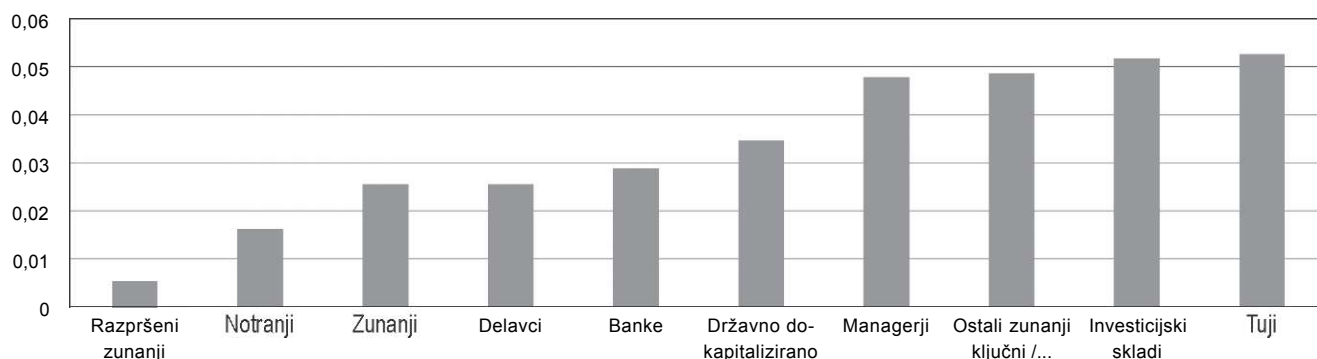
Ekonomske stroške potegovanja za rento pomenijo, da so skupni stroški politik, ki omejujejo ekonomsko svobodo, še precej večji od »mrtve izgube«, o kateri govori standardna ekonomska analiza. Pri tem ne gre le za izdatke tistih, ki se za rente potegujejo. Gre tudi za oportunitetne stroške časa, ki ga uradniki prebijejo v stiku z lobisti ali za to, da odgovarjajo na njihove pobude. Ti so še večji, če se uradniki iz pasivnih naslovnikov lobiranja spremenijo v aktivne iskalce rent, ki skušajo svojo moč za ustvarjanje rent čim boljše unovčiti, tj. zase pridobiti del rente, ki jo ustvarijo. Med njimi se lahko pojavi celo konkurenca za delovna mesta, ki omogočajo podeljevanje rente in s tem pridobivanje dodatnega zaslužka. Pripravljenost vlade, da na enem področju omeji ekonomsko svobodo in ustvari rente, je seveda tudi dodaten motiv, da se začnejo potegovati za rento tudi ponudniki v drugih dejavnostih, ki še niso regulirane oz. zaščitene. Hkrati rente spodbudijo tudi investicije v določene dejavnosti, ki se sicer ne bi splačale, zaradi česar pride do napačne alokacije investicij. To seveda kasneje oteži spremembo politik, ki bi rente odpravila. Najzanimivejši ekonomski strošek potegovanja za rento pa je, da so v izdatke zanj prisiljeni vsi, korist pa pridobijo le nekateri (oz. pri monopolu le eden). Potegovanja za rento torej ni mogoče primerjati z dražbo, kjer sicer vsakdo pove, koliko je pripravljen plačati za določen predmet, vendar na koncu dejansko plačilo izvrši le tisti, ki predmet dobi. Pri potegovanju za rento je treba vložek opraviti že vnaprej, in ko država na koncu ustvari rento (podeli monopolno pravico ali omeji število ponudnikov v panogi), seveda zadrži tudi »vplačila« tistih, ki rente niso pridobili. Zato se lahko pod določenimi pogoji celo zgodi, da so celotna vplačila za rente večja od končne koristi, ki jo ima njen dobitnik. To pa je seveda ekonomsko zelo neučinkovita situacija.

Merjenje velikosti stroškov potegovanja za rento ni enostavno in je v glavnem omejeno na ocene stroškov posameznih politik v nekaterih državah. Ocene za razvite države se gibljejo med 3 % in 13 % bruto domačega proizvoda, za

Pionirski deli na tem področju sta Stigler (1971) in Peltzman (1976).

Pojemje uvedel Tullock (1967), dober pregled podaja Tollison (1997).

Slika 1: *Kako je tip lastništva vplival na uspešnost podjetij po privatizaciji? Ocenjeni učinki prehoda iz tradicionalnega državnega lastništva v različne oblike zasebnega lastništva (parcialni koeficienti korelacije med uspešnostjo podjetja in tipom lastništva).*



Vir: Djankov, Murrell (2002)

države v razvoju pa od 7 % do kar 40 %.⁵ Več je empiričnih analiz, ki obstoj potegovanja za rento jasno dokazujejo, čeprav ne izmerijo vseh njegovih razsežnosti. Ameriške analize so tako npr. dokazale pozitivno povezanost med obsegom sredstev, ki jih je kongresnik dobil od kake interesne skupine za volilno kampanjo, in verjetnostjo, da bo glasoval za predlog, ki tej skupini koristi. Enako velja, če gre za koristi panoge, ki je pomembna za gospodarstvo v njegovem volilnem okrožju.⁶

V Sloveniji seveda kar mrgoli primerov, ko država s svojimi ukrepi ustvarja rente za posebne interesne skupine ali pa je to počela do nedavnega. Tako so skoraj vse do vstopa v EU veljale omejitve prostega pretoka kapitala, način regulacije finančnega sektorja (revalorizacija, dogovorno trgovanje s centralno banko) pa je omogočal dokaj lagodno preživetje dominantnih domačih finančnih posrednikov. V telekomunikacijah smo še do pred nekaj leti imeli zakonsko utemeljen monopol, še dolgo potem pa je bila »dobrohotno« spregledovana poslovna praksa, s katero je največji ponudnik ustvarjal ekonomske ovire za vstop v panogo in s tem utrjeval svoj tržni položaj. Podobno lahko trdimo za ohranjanje oligopola v distribuciji naftnih derivatov, s tem da morebitnim tujim konkurentom ni bila omogočena pridobitev ustrezno konkurenčnih lokacij. Tudi v posameznih poklicnih dejavnostih obstajajo številne omejitve prostega vstopa, ki ustvarjajo ekonomske rente za tiste, ki dejavnost že opravljajo (Mrkaic in Pezdir 2004).

Ustvarjanje rent je pri nas pogosto povezano z ohranjanjem domačega lastništva, kar praktično pomeni ohranjanje kontrolnega deleža države. To se največkrat utemeljuje z na-

cionalnimi interesom (»pameten kmet zemlje ne prodaja«) ali s splošno blaginjo (»ne more kdor koli opravljati neke dejavnosti«). Država, ki ohranja lastnino v velikih podjetjih, ki so prevladujoči ponudniki na svojem trgu, je seveda zainteresirana, da neformalno pomaga ohraniti kvazimonopolni položaj »našega« podjetja. Kot smo videli, gre pri tem v resnici predvsem za ekonomsko neučinkovito zadovoljevanje parcialnih interesov oz. za ustvarjanje ekonomskih rent. Ker je ohranjanje državne lastnine pri nas pomemben način podeljevanja rent in ker se ga najpogosteje utemeljuje prav z nacionalnim interesom, ki je predmet naše raziskave, bomo v nadaljevanju podrobneje utemeljili tezo o ekonomski neučinkovitosti državne lastnine.

4 Državno in tuje lastništvo podjetij

4.1 Država in neposredni tuji investitorji kot lastniki in razvojni akterji v podjetjih

Med branilci »nacionalnega interesa« je v ospredju zahteva, naj država ne prodaja svojih lastniških deležev v podjetjih, saj jih bodo potem pokupili tuji investitorji. Z ekonomskega vidika bi bila taka zahteva smiselna le, če bi bilo tuje lastništvo manj učinkovito kot državno in če bi država načeloma veljala za dobrega lastnika. V ekonomiji zelo jasno velja, da državna lastnina v večini primerov ni bolj učinkovita od zasebne. Smiselna je predvsem v določenem delu javne infrastrukture, pa še tam se poskušajo vpeljati načela upravljanja iz zasebnega sektorja. Poglejmo zelo na kratko, kaj o tem pravi literatura.

Lastništvo/privatizacija in uspešnost podjetij. Mueller v svojem obsežnem delu o javni izbiri (»public choice«) analizira ugotovitve 71 študij o primerjalni uspešnosti javnih in zasebnih podjetij, ki dobavljajo istovrstne dobrine ali storitve. Ugotavlja, da so bila le v 5 primerih javna podjetja učinkovitejša od zasebnih, v 10 primerih ni bilo signifikantnih razlik v uspešnosti obeh tipov podjetij, preostalih 56 študij pa je ugotovilo, da so podjetja v državni lasti signifikantno manj učinkovita od podjetij v zasebni lasti (Mueller 2003, 373-380).

Za Slovenijo podobnih analiz ni, neposredno pa na velik pomen konkurence kaže Oražmovca in Vodopivčeva študija (2005) o vplivu tržnih pritiskov na ekonomsko učinkovitost. Avtorja navajata, da kar 40 % povečanja skupne faktorske produktivnosti v slovenski predelovalni dejavnosti v obdobju 1994-2001 lahko pripišemo povečani tržni konkurenci v obliki večjega uvoza, večjega števila tujih in zasebnih podjetij v panogi itd.

Te ocene in druge v tem odstavku so povzete po Mueller (2003).

Verjetno najboljše študijo o učinkih privatizacije in različnih tipov lastnine na uspešnost in prestrukturiranje podjetij sta pripravila Djankov in Murrell (2002). V študiji sta s pomočjo metaanalize proučevala rezultate velikega števila različnih študij na to temo. Najprej sta z metaanalizo 31 empiričnih študij za različne tranzicijske države analizirala učinke privatizacije na rast obsega proizvodnje/prodaje in na rast produktivnosti podjetij. Njun sklep je nedvoumen: pozitivni agregatni učinki privatizacije na uspešnost podjetij so, ekonomsko gledano, veliki in statistično značilni.

V drugem koraku sta Djankov in Murrell (2002) z metaanalizo 23 empiričnih študij analizirala uspešnost različnih metod privatizacije oz. različnih tipov lastnikov, ki jih je prinesla privatizacija. Slika 1 kaže, da imamo glede uspešnosti podjetij po privatizaciji dejansko tri skupine lastnikov. Na dnu sta tradicionalno državno lastništvo in razpršeno zunanje lastništvo, ki nimata značilno različnih učinkov. Na sredini so notranji in zunanji lastniki, delavci banke in korporatizirano državno lastništvo. Najbolj učinkoviti lastniki so menedžerji, drugi zunanji ključni/strateški lastniki, investicijski skladi in tuji lastniki. Vendar pa privatizacija tujcem ni prinesla statistično značilno različnih učinkov na uspešnost podjetij kot privatizacija menedžerjem, drugim zunanjim ključnim/strateškim lastnikom ali investicijskim skladom, ki vsi spadajo v skupino najbolj učinkovitih lastnikov (Djankov, Murrell 2002).

Tuje lastništvo in uspešnost podjetij. V literaturi in v praksi najpogosteje navajani pozitivni prispevki NTI k razvoju države prejemnice so dodatni viri in sposobnosti v obliki kapitala, tehnologije, organizacijskih, poslovnih in drugih znanj, dostopa do trgov, ki jih prinesejo tuji investitorji. Z drugačno alokacijo virov tuji investitorji prispevajo k prestrukturiranju gospodarstev držav prejemnic, z učinkovitejšo alokacijo virov, povečevanjem konkurence in posrednimi (»spillover«) učinki na domače dobavitelje in konkurente pa pomagajo pri razvijanju domačih virov, zmogljivosti in produktivnosti domačih podjetij. NTI tudi pospešujejo vključevanje gospodarstva države prejemnice v svetovno gospodarstvo. Seveda prispevki NTI niso vedno razvojno pozitivni in tudi te nevarnosti so v literaturi in praksi znane enako dobro kot prednosti. Tuji investitorji lahko prinesejo napačno vrsto strojev in tehnologije, se slabo prilagodijo domačim razmeram, izrinejo domača podjetja, domače dobavitelje zamenjajo s tujimi, dohodek z mehanizmom transfernih cen odlivajo v tujino itd. (Dunning 1993, Dunning 2001, OECD 2002b, UNCTAD Division on Transnational Corporations 1996, UNCTAD 1999 itd.). Kljub tem tveganjem pa empirične analize pretežno kažejo, da prevladujejo pozitivni razvojni prispevki NTI h gospodarski rasti, razvoju in prestrukturiranju gospodarstev držav prejemnic.⁷ Zaradi tega glavna smer ekonomske vede opredeljuje NTI kot pomemben razvojni instrument in države vse bolj tekmujejo med seboj, kako pritegniti čim več NTI.

Kaj nam kažejo slovenske izkušnje z NTI? Navkljub bistveno manjši penetraciji NTI v slovensko gospodarstvo, kot to velja za veliko večino držav EU-25 (gl. poglavje 3.3), statistični podatki in analize kažejo, da so imele NTI do sedaj pomemben in pozitiven vpliv na razvoj slovenskega gospodarstva. NTI so pomemben akter prestrukturiranja in rasti produktivnosti slovenskega gospodarstva (Damijan in Rojec 2004), pomemben vir tuje tehnologije (Damijan in Majcen 2001) in dostopa do izvoznih trgov (Rojec, Damijan in Majcen 2000). Podjetja s tujim kapitalom so v večji meri kot domača podjetja angažirana v visoko in srednjevisoko tehnoloških industrijah (Majcen, Rojec, Jaklič, Radoševic 2004), so bolj inovativna od domačih podjetij, tuje lastništvo pa pozitivno vpliva tako na inovativnost kot na rast produktivnosti podjetij (Damijan, Jaklič in Rojec 2005). NTI v slovenski predelovalni dejavnosti so pretežno izvozno usmerjene, v storitvenem sektorju pa je njihova dejavnost namenjena pretežno slovenskemu trgu (Stanovnik in Rojec 2004). To je pospešilo internacionalizacijo slovenskega industrijskega sektorja ter prineslo širšo in boljšo preskrbo podjetij in potrošnikov s storitvami. Učinki podjetij s tujim kapitalom na domače dobavitelje so pozitivni, vendar skromni. Učinkov NTI na povečanje produktivnosti domačih podjetij v istih panogah pa skoraj ni (Damijan, Knell, Majcen in Rojec 2003), kar pa je predvsem posledica nizke stopnje penetracije NTI v slovenskem gospodarstvu. Ne nazadnje, Salis (2006) je analiziral vpliv tujih akvizicij na uspešnost slovenskih podjetij v predelovalni dejavnosti. Ugotavlja, da so tuji investitorji prevzeli najbolj produktivna slovenska podjetja, vendar pa je produktivnost teh podjetij kasneje narasla kot rezultat tujega prevzema.

Lastništvo/privatizacija bank in njihova uspešnost. Slovenske banke so vedno v središču pozornosti, ko se govori o ohranjanju državnega lastništva in o nacionalnem interesu. Literatura o vplivu tipa lastništva na uspešnost bank je precej obsežna, njeni osnovni sklepi pa so naslednji: (i) državne banke so z redkimi izjemami manj uspešne od zasebnih, (ii) privatizacija sama po sebi ne rešuje problema neučinkovitosti bančnega sektorja, (iii) kot pri podjetjih tudi pri bankah velja, da banke v tuji lasti niso nujno boljše od domačih, vendar pa večina analiz, še posebej v državah z manj razvitim finančnim sektorjem, potrjuje njihovo večjo uspešnost; (iv) bančni sektor ni tako drugačen od drugih sektorjev, da bi bilo v njem treba nujno ohraniti domače lastništvo, še najmanj s pomočjo ohranjanja državnega lastništva.⁸

Domače lastništvo bank nasproti tujemu. V Sloveniji najpogosteje navajani argumenti v prid nujnosti domačega lastništva v bančnem sektorju počivajo na bolj ali manj trhljih temeljih. Štiblar (2005) npr. navaja naslednje razloge:

- Prvi naj bi bil, da »domače banke podpirajo domače gospodarstvo v ekspanziji na tujih trgih, tuje banke pa tuja podjetja, ki našim konkurirajo na istih trgih«.

Za učinke NTI v državah v tranziciji gl. podrobneje npr. OECD 2002b, Hunya 2000, Rojec 2000, Konings 2001, Meyer 1998, Damijan, Knell, Majcen in Rojec 2003, Damijan in Rojec 2004.

⁸ Gl. npr. Bonin, Hasan in Wachtel 2005, Weill 2003, Fries in Taci 2005, Barth, Vaprio in Levine 1999, Megginson 2005, Taboada 2007, Clarke, Cull in Shirley 2004, Khaled, Borish in Gross 2003, Berger, Clarke, Cull, Klapper in Udell 2003.

so predvsem poslovni subjekti, ki iščejo možnosti za profitonosne naložbe in v tem smislu podpirajo dobre komitente. Ali so to tuji ali domači subjekti, jih pri tem prav veliko ne zanima.⁹

- Drugi razlog naj bi bil, da »se preko 75 % prebivalcev Slovenije ne strinja z razprodajo nosilcev slovenskega gospodarstva tujcem.« Istočasno pa je jasno, da so ljudje za dobro ponudbo v glavnem pripravljeni prodati svoje delnice ali hišo tudi tujemu kupcu.¹⁰
- Tretji razlog govori o tem, da banke v tuji lasti niso nujno boljše od domačih, kar seveda ni sporno. Ugotovitve literature o uspešnosti tujih bank v primerjavi z domačimi so dejansko precej bolj neenotne kot v primerjavi državnih in zasebnih bank. Kljub temu pa v večini študij ugotavljajo, da tuje banke in privatizacija bank tujim investitorjem prinašajo boljše rezultate (Fries in Taci 2005, Bonin, Hasan in Wachtel 2005, Weill 2003, Dimova 2004, Taboada 2007, Hasan in Marton 2000, Denzier 2000, Grigorian in Manole 2002) zaradi prednosti, ki jih daje multinacionalnost, velikost, prenos znanja (know-how), boljši »corporate governance« itd. Po drugi strani pa študije Hasana in Hunterja (1996), Changa, Hasana in Humnterja (1998), Bergerja, DeYounga, Genaya in Udella (2000), Košaka in Zajca (2006) govorijo v prid večje uspešnosti domačih bank. Claessens, Demirgüç-Kunt in Huizinga (2001) opozarjajo, da vstop tujih bank prinaša tudi tveganja, in to v smislu možnih negativnih vplivov na domače banke. Dolgoročno pa tuje banke izboljšujejo funkcioniranje nacionalnega bančnega sistema. Ugotavljajo tudi, da imajo v državah v razvoju tuje banke višje profite od domačih, v razvitih državah pa je obratno. To kaže, da v industrializiranih državah tehnične prednosti, ki jih morda imajo tuje banke na teh trgih, niso zadostne, da bi kompenzirale informacijske neprednosti, ki jih imajo glede na domače banke.
- Naslednji razlog naj bi bil, da je treba zadržati domače lastništvo bank zato, ker so le-te pomemben lastnik preostalega dela gospodarstva, kar pa ne zdrži preverbe. Po podatkih FESE (2007) je bil leta 2005 delež bank v lastniškem kapitalu podjetij, ki kotirajo na borzah v državah EU, v povprečju vsega skupaj 7,0 % (netehtano povprečje za 23 držav EU v tabeli 5 je še precej nižje,

Bonin, Hasan in Wachtel (2004) analizirajo vpliv lastništva na poslovanje in učinkovitost bančnega sektorja v enajstih državah v tranziciji (poleg osmih novih članic EU še Bolgarija, Hrvaška in Romunija) in med drugim ugotavljajo, da banke v tuji lasti zberejo relativno (glede na svojo velikost) več depozitov in dajo več posojil kot domače zasebne in državne banke, komitentom pa zagotavljajo boljše storitve.

Po anketi Dela o nacionalnem interesu januarja 2005 na vzorcu 719 vprašanih je na vprašanje »Ali bi prodali tujemu kupcu svojo hišo?« 45,3 % vprašanih odgovorilo z ne, 52,0 % pa z da (30,7 % ravno tako kot domačemu kupcu, 14,5 % le za velik denar in če bi ponudil veliko več kot domači kupec, 6,8 % pa le v hudi stiski). Odstotek tistih, ki niso pripravljeni prodati tujcu, se je v obdobju 1995-2005 zmanjšal z 72,2 % na 45,3 % (Delo 2005).

namreč 3,3 %). Precej pomembnejši lastnik so s 24,0 % (tudi tu je netehtano povprečje dosti nižje, namreč 11,7 %, navzgor pa odstopa predvsem Velika Britanija) institucionalni investitorji, kot so različni skladi, zavarovalnice in finančno-investicijska podjetja.

4.2 Obseg državne in tuje lastnine ter kontrole podjetij v državah OECD (EU) in v Sloveniji

Slovenska politika in menedžment argument nacionalnega interesa oz. preprečevanje prodaje podjetij tujim investitorjem dejansko izkoriščata za ohranjanje neprimerno velikega lastniškega in kontrolnega vpliva države v gospodarstvu, ki tako politiki kot menedžmentu koristi, je pa razvojno škodljiv in neredko vodi v podoptimalne rešitve. Politiki koristi, ker razume svoj neposredni vpliv v podjetjih kot enega ključnih vzvodov oblasti, menedžmentu pa, ker sam kandidira za lastnika podjetij ali ker si obeta manj tuje konkurence. V primerjavi z drugimi razvitimi državami imamo zato nesorazmerno velik delež državnega lastništva in nesorazmerno majhen delež tujega lastništva podjetij. Kaj pravijo številke?

Dne 17. 7. 2007 je imela Republika Slovenija v neposredni lasti lastniške deleže v 107 gospodarskih družbah. Leta 2006 je država prodala lastniške deleže v 27 podjetjih v skupni vrednosti vsega 27.187,06 EUR, leta 2007 pa v 19 podjetjih v skupni vrednosti 105.035.979,87 EUR. Od tega kar 105 milijonov EUR odpade na prodajo 55,35 % deleža v Slovenski industriji jekla. K temu je treba dodati še nedavno prodajo 49 % državnega deleža v NKBM, za katerega je država iztržila 309 milijonov EUR. V zadnjih dveh letih smo bili torej priča le dvema omembe vrednima prodajama neposrednega lastniškega deleža Republike Slovenije, v Slovenski industriji jekla in v NKBM.¹¹

Poleg neposrednega lastništva države v podjetjih je država v lastništvu podjetij prisotna tudi preko KAD-a in SOD-a. Vlada Republike Slovenije je s Sklepom z dne 27. 7. 2006 opredelila umik države iz gospodarskih družb, v katerih ima Republika Slovenija posredno lastništvo preko SOD-a in KAD-a. Po tem sklepu naj bi se KAD in SOD umaknila iz netržnih naložb v 30 mesecih, iz tržnih naložb pa v 24 mesecih. Časovne omejitve za strateške naložbe (18 podjetij) ni. KAD in SOD bi torej morala tržne naložbe prodati nekje do konca julija 2008, netržne naložbe pa nekje do konca januarja 2009.

Tabeli 1 in 2 kažeta dinamiko umikanja KAD-a in SOD-a iz lastništva podjetij. Število gospodarskih družb, ki jih imata v svoji bilanci stanja, se je v obdobju 2005-2007 zmanjšalo z 210 na 112 (65 netržnih, 31 tržnih in 16 strateških naložb) pri KAD-u in s 151 na 56 (aktivne naložbe) pri SOD-u. Pri SOD-u je bila vrednost prodanih naložb leta 2007 225,8 milijona EUR, kar je največ v zadnjih štirih letih. To kaže na postopno umikanje obeh družb iz lastni-

Ministrstvo za finance: Tekoče informacije s področja dela Sektorja za evidence in analize javnega sektorja; www.mf.gov.si/slov/seajs/informacije.htm.

Tabela 1: *Kapitalska družba: pregled kumulativnih prodaj in stanja (na dan 31. 12.) v obdobju 1999-2007*

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
V celoti prodane gospodarske družbe - kumulativno	553	862	945	997	1043	1093	1127	1181	1226
Št. gospodarskih družb v bilanci stanja konec leta*	735	458	385	353	312	265	210	160	112

* Zmanjšanje števila gospodarskih družb v bilanci stanja konec leta se lahko razlikuje od števila prodanih gospodarskih družb v istem letu zaradi brezplačnih prenosov, menjav, nakupov ali izbrisov iz Sodnega registra.

Vir: Kapitalska družba.

Tabela 2: *Slovenska odškodninska družba: pregled stanja kapitalskih naložb in prodaj v obdobju 2004-2007*

STANJE			PRODAJE		
Konec leta	Število naložb	Število aktivnih naložb ¹	V letu	Število prodanih ² naložb	Prodajna vrednost naložb (mio EUR)
31. 12. 2004	227	179	2004	43	76,1
31. 12. 2005	194	151	2005	37	111,7
31. 12. 2006	134	102	2006	57	85,2
31. 12. 2007	86	56	2007	47	225,8

Opombe: 1/ Kapitalske naložbe v družbe, ki niso v postopku stečaja, in kapitalske naložbe, za katere ni podpisana pogodba o prodaji; 2/ Podpisana pogodba o prodaji.

Vir: Slovenska odškodninska družba.

Tabela 3: *Državni in tuji kontrolni lastniški deleži v bančnem sektorju v državah EU: delež bank v večinski državni in tuji lasti v celotnih sredstvih bančnega sektorja leta 2005, v %*

Države	Večinsko državno lastništvo	Večinsko tuje lastništvo
Avstrija	0,0	19,4
Belgija	0,0	21,0
Bolgarija	0,3	73,0
Ciper	3,0	37,0
Češka	2,5	84,4
Danska	0,0	21,0
Estonija	0,0	99,3
Finska	0,0	57,2
Francija	0,3	15,5
Nemčija	40,0	6,5
Madžarska	0,0	96,1
Italija	9,3	11,1
Latvija	4,3	52,7
Litva	0,0	91,7
Malta	0,0	64,5
Nizozemska	4,5	8,9
Poljska	20,3	69,9
Portugalska	25,0	16,0
Slovaška	1,0	95,0
Slovenija	18,2	19,4
Španija	0,0	10,2
Švedska	0,0	0,0
Velika Britanija	n. p.	54,2

Opomba: 1 Vse banke v več kot 50 % tuji/državni lasti, vključno s podružnicami in predstavništvi (»branches«).

Vir: Baza podatkov Svetovne banke o bančni regulativi in nadzoru (Bank Regulation and Supervision - updated, 2007 database; <http://go.worldbank.org/SNUSW978P0>).

štva podjetij. Če bi KAD in SOD hotela realizirati dinamiko umikanja iz lastništva podjetij, kot je bila predvidena s sklepom vlade, bi morala prodajo podjetij precej pospešiti. Še posebej to velja za prodajo strateških naložb KAD-a in SOD-a, kjer premikov ali želja po premikih ni.

V lastniških strukturah bančnih sektorjev v državah EU po pričakovanju dominirajo zasebne banke. Z izjemo Nemčije, Portugalske, Poljske in Slovenije igrajo banke v večinski državni lasti marginalno vlogo. Očitno velja prepričanje, da je bančništvo dejavnost za zasebni sektor in ne za državo. Po drugi strani je situacija glede tujega lastništva izrazito različna med starimi (EU-15) in novimi državami članicami EU (EU-10). Tabela 3 kaže, da med EU-15 z izjemo Finske in Velike Britanije banke v večinski tuji lasti ne igrajo glavne vloge. Povsem drugačnejša slika v EU-10. Tu z izjemo Slovenije in Cipra ni države, ki v svojem bančnem sektorju ne bi imela prevladujoče vloge bank v večinski tuji lasti. Proces tranzicije je tu očitno naredil svoje, saj te države niso imele časa in priložnosti, da bi razmišljale o drugačnih rešitvah glede lastništva svojih bank.

V NLB ima Republika Slovenija (stanje na dan 30. 9. 2007; <http://www.nlb.si>) neposredno 35,41 % delež v kapitalu, vendar pa se kot lastnik pojavljajo še druge institucije, ki jih neposredno ali posredno kontrolira država, namreč SOD s 5,05 %, KAD s 5,01 %, Zavarovalnica Triglav z 1,4 % in Triglav Steber I z 1,22 % lastniškim deležem. Država več kot očitno obvladuje NLB, NLB pa je še lastnik NLB Banke Domžale, NLB Koroške Banke in NLB Banke Zasavje. Država obvladuje tudi NKBM, saj ima Republika Slovenija v kapitalu NKBM (stanje na dan 31. 12. 2007; <http://www.nkbm.si>) neposredno 42,31 % delež v kapitalu, tu pa so še KAD s 4,97 %, SOD s 4,79 % in Triglav Steber I z 1,31 %. Država prek Zavarovalnice Triglav dejansko obvladuje tudi Abanko, saj ima v la-

Tabela 4: Stanje vhodnih NTI kot delež v BDP v državah EU v letih 1995, 2000, 2005 in 2006; v %

	1995	2000	2005	2006
svet	10,2	18,3	22,7	24,8
EU-15/251	13,2	26,0	33,5	38,0
Avstrija	7,4	15,7	20,0	24,2
Belgija in Luksemburg	38,3	78,8		
Belgija			132,3	153,2
Ciper	14,5	31,3	52,7	56,0
Češka	14,1	38,9	48,1	54,8
Danska	13,2	46,0	39,1	50,3
Estonija	19,3	48,3	93,6	77,2
Finska	6,5	20,1	27,3	30,5
Francija	12,3	19,6	28,5	35,0
Nemčija	7,8	14,3	18,0	17,4
Grčija	9,3	12,2	13,2	15,1
Madžarska	25,3	48,6	55,9	73,0
Irska	60,2	131,9	105,7	81,2
Italija	5,8	11,0	12,4	15,9
Luksemburg			203,0	176,1
Latvija	13,9	27,0	28,7	37,5
Litva	5,7	20,4	25,1	36,7
Malta	17,3	62,9	77,3	92,1
Nizozemska	28,0	63,1	74,1	68,2
Poljska	5,8	20,5	31,1	30,6
Portugalska	17,1	28,4	35,2	43,9
Slovaška	4,2	23,4	32,8	55,0
Slovenija	9,5	14,8	21,7	22,2
Španija	18,7	26,9	32,6	36,2
Švedska	12,5	38,8	47,8	56,8
Velika Britanija	17,6	30,4	37,1	47,8

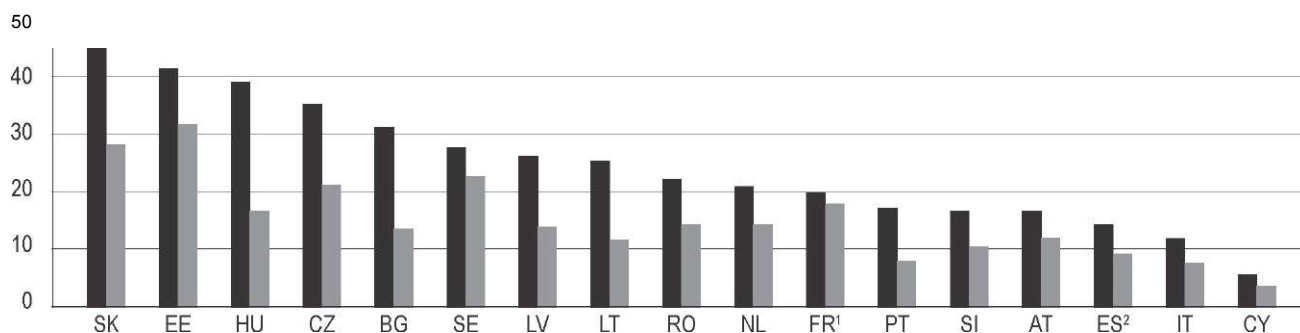
Vir: UNCTAD World Investment Report, 2004, 2006 in 2007 (za EU); www.bsi.si (za Slovenijo). Opomba: 1 EU-15 za 1995 in EU-25 za 2000, 2005 in 2006.

stniškem kapitalu Abanke (po stanju na dan 31. 12. 2007; <http://www.abanka.si>) Zavarovalnica Triglav, d. d., 21,3 %, Triglav Steber I 7,3 % in Zavarovalnica Triglav - Kritni sklad 4,4 % delež, tu pa je še SOD z 2,2 % deležem. Med največjimi delničarji Banke Celje (po stanju na dan 31. 3. 2008; <http://www.banka-celje.si>) so NLB s 40,99 % lastniškim deležem, SOD z 9,36 %, Abanka s 4,82 % in Zavarovalnica Triglav z 2,84 %. Ves ta del bančnega sistema neposredno ali posredno obvladuje slovenska država, tržni delež teh bank v Sloveniji konec leta 2006 pa je bil nič manj kot 60,3 %; banke, ki jih obvladujejo tuje osebe, so imele 29,5 % tržni delež, preostale domače banke pa 10,2 % delež. Slovenski bančni sektor, ki ga obvladuje zasebni domači kapital, je torej zares majhen.

Več kot očitno je, da ima država v Sloveniji neposredno in posredno zelo pomemben lastniški vpliv v večini najpomembnejših slovenskih podjetij in finančnih ustanov. Čeprav običajno nima večinskega lastniškega deleža, pa ji razpršenost lastništva omogoča, da učinkovito kontrolira odločitve v podjetjih in vpliva nanje. Ne na tiste vsakdanje, na pomembnejše, vključno z glavnimi kadrovskimi odločitvami, pa vsekakor. Očitno je, da se brez države v funkciji lastnice v večini najpomembnejših slovenskih podjetij ne more zgoditi nikakršen prevzem ali združitev niti kakšna druga ključna stvar. To je seveda velika odgovornost tako do razvoja podjetij, ki so neposredno in posredno udeležena v teh transakcijah, kot do malih delničarjev, ki je v kombinacijah »velikih« ne odnesejo vedno dobro. Bolj normalna vloga države v podjetjih bi bila posredna, tj. država, ki skrbi za ustrezen zakonski, institucionalni in makroekonomski okvir poslovanja ter za dobro poslovno in investicijsko okolje in klimo.

Če je Slovenija med državami EU tista, ki ima verjetno največjo lastniško kontrolo države v gospodarstvu, je po

Slika 2: Delež podjetij pod tujo kontrolo v celotni dodani vrednosti in številu zaposlenih oseb nefinančnega podjetniškega sektorja držav EU



• Delež podjetij pod tujo kontrolo v celotni dodani vrednosti (%)

• Delež podjetij pod tujo kontrolo v celotni zaposlenosti (%)

SK = Slovaška (podatki za 2005), EE = Estonija (2004), HU = Madžarska (2005), CZ = Češka (2004), BG = Bolgarija (2004), SE = Švedska (2005), LV = Latvija (2004), LT = Litva (2005), RO = Romunija (2005), NL = Nizozemska (2004), FR = Francija (2005), PT = Portugalska (2005), SI = Slovenija (2004), AT = Avstrija (2003), ES = Španija (2005), IT = Italija (2004), CY = Ciper (2005).

Opombi: ¹ Število zaposlenih namesto števila zaposlenih oseb; ² Gradbeništvo ni upoštevano.

Vir: Foreign-controlled enterprises in the EU, Eurostat, Statistics in focus, 30/2008, str. 2.

drugi strani med tistimi državami EU, ki imajo najnižje deleže stanja vhodnih NTI v BDP (gl. tabelo 4). Med starimi članicami EU so imele leta 2006 nižji delež le Nemčija, Italija in Grčija, med novimi članicami pa je imela Slovenija najnižji delež stanja NTI v BDP. V skupini držav novih članic EU imajo sicer najvišje deleže NTI v BDP Malta (92,1 %), Estonija (77,2 %), Madžarska (73,0 %), Ciper (56,0 %), Slovaška (55,0 %) in Češka (54,8 %). Analizirane države so v obdobju 2000-2006 pretežno močno povečale delež stanja NTI v BDP; v EU-25 kot celoti se je povečal za 12 odstotnih točk, samo leta 2006 pa kar za 2,5 odstotne točke; v novih državah članicah v povprečju za 19,9 odstotne točke, samo leta 2006 za 6,8 odstotne točke; v Sloveniji v celotnem obdobju le za 7,4 odstotne točke, samo leta 2006 pa le za 0,5 odstotne točke (UNCTAD 2007).

Slika 2 prikazuje tujo kontrolo v nefinančnem podjetniškem sektorju 17 držav EU, vključno s Slovenijo. Povprečen delež podjetij pod tujo kontrolo v nefinančnem podjetniškem sektorju 17 držav je 18,2 % pri dodani vrednosti in 13,0 % pri zaposlenosti. Po podatkih Banke Slovenije sta bila deleža v Sloveniji leta 2006 15,1 % pri dodani vrednosti in 11,2 % pri zaposlenosti. Po obeh kriterijih je Slovenija na 13. mestu med 17 državami. Nižje deleže od Slovenije imajo le Avstrija, Španija, Italija in Ciper. Najvišje, več kot 30 % deleže po dodani vrednosti pa imajo Slovaška, Estonija, Madžarska, Češka in Bolgarija.

5 Sklepi

Nesporni nacionalni interes v gospodarstvu je, da domače gospodarstvo učinkovito deluje in da zagotavlja dolgoročno rast blaginje prebivalstva v kontekstu trajnostnega razvoja. Slovenija je lahko ekonomsko konkurenčna le v razmerah odprtega gospodarskega razvoja, ki je v našem konkretnem primeru okrepljen s skupnim trgom EU. V razmerah odprtega koncepta gospodarskega razvoja obnašanje ekonomskih subjektov in ekonomske politike določajo zunanji pogoji, tj. pogoji EU in svetovnega trga, ter seveda pravni okvir EU. To je tista meja, ki na ekonomskem in pravnem področju določa, do kod lahko gre »nacionalno« kot poseben kriterij. Ohranjanje nacionalnega lastništva v gospodarstvu ne more biti v nacionalnem interesu samo po sebi, temveč le, če je v funkciji dolgoročne rasti blaginje prebivalstva v kontekstu trajnostnega razvoja.

V slovenski praksi je domače lastništvo kot tako sinonim za nacionalni interes v gospodarstvu. Ker je jasno, da prodaje podjetij tujim investitorjem, ko so ta enkrat v zasebni lasti, dejansko ni mogoče preprečiti, se na praktični ravni nacionalni interes prevede v ohranjanje državnega lastništva v podjetjih. To naj prepreči prodajo »družinske srebrnine« tujcem. Takšna logika je tako v interesu politike kot menedžmenta; politika ohrani svoje vzvode kontrole in vpliva v gospodarstvu, menedžment pa si zagotovi kontrolo lastnika, ki je manj zahteven in pri katerem igrajo vlogo tudi drugi dejavniki razen uspešnosti. Rezultat takšnega delovanja se jasno odraža v lastniški strukturi slovenskega gospodarstva. Slovenija je v primerjavi z drugimi razvitimi

državami (zelo) posebna, po eni strani po velikem lastniškem deležu in kontroli države v podjetniškem sektorju, po drugi strani pa po majhnem pomenu neposrednih in portfeljskih tujih investitorjev v podjetniškem sektorju. Takšna struktura bi bila razvojno ugodna, če bi bilo državno lastništvo učinkovitejše od zasebnega in če bi bilo domače lastništvo učinkovitejše od tujega. Teorija in empirija nasploh za Slovenijo ne enega ne drugega ne potrjujeta.

V Sloveniji dejansko ne gre toliko za dilemo tuje lastništvo nasproti domačemu, temveč za nepripravljenost države, da se lastniško dokončno umakne iz podjetij. Država kot lastnica se mora umakniti iz podjetij in se osredotočiti na ustvarjanje dobrega in stimulatívne okolja za podjetja in podjetništvo. Stalno prisotna iluzija, da smo nekaj posebnega in da zaradi tega potrebujemo neke posebne rešitve - v tem primeru v obliki ohranjanja države kot lastnice v podjetjih - je pač samo iluzija. Ohranjanje velike neposredne lastnine in kontrole države v podjetjih formalno zaradi »nacionalnega interesa«, dejansko pa zaradi sprege med politiko in menedžmentom ni dobro, ker (i) je država slab (strateški) lastnik, ki ne more dobro (neposredno) skrbeti za razvoj podjetij, (ii) vodi v nepregledno medsebojno lastniško povezovanje podjetij pod patronatom politike, (iii) vodi v vsesplošno vpletanje države v podjetja, v prepletanje politike in menedžmenta ter v oviranje novih domačih in tujih vstopov na račun obstoječih podjetij in (iv) ne nazadnje je izpostavljanje KAD-a tveganjem zaradi prevelikih lastniških deležev v posameznih podjetjih tudi neodgovorno do upokoencev.

Prikazani podatki, obstoječe strateške usmeritve in zakonski okvir omogočajo sklep, da če je nacionalni interes stabilno, učinkovito in rastoče gospodarstvo, ki mora povečevati blaginjo ljudi, potem je v slovenskem nacionalnem interesu, da se država kot lastnica umakne iz gospodarstva in da podjetja proda zasebnim lastnikom, naj bodo to domači ali tuji. V zvezi z NTI pa resnično strateško in ekonomsko politično vprašanje ni »da ali ne« oz. »kje in koliko«, temveč kako maksimirati koristi od NTI za razvoj države in kako podjetja s tujim kapitalom čim bolj integrirati v domače gospodarstvo, kar je najboljše sredstvo za preprečevanje potencialnih negativnih učinkov.

Literatura

1. Arrow, Kenneth J. (1951). *Social Choice and Individual Values*. New York: John Wiley. - V slovenščini: *Družbena izbira in vrednote posameznikov*. Ljubljana: Prevodi, 1994.
2. Berger, Allen, George Clarke, Robert Cull, Leora Klapper in Gregory Udell (2003). *Corporate Governance and Bank Performance: A Joint Analysis of the Static, Selection and Dynamic Effects of Domestic, Foreign and State Ownership, Including Domestic M&As, Foreign Acquisitions, and Privatization*. *World Bank Conference on Bank Privatization*, November 20-21.

3. Bole, Velimir (2002). Ekonomskopolitična paralaksa ali zakaj gospodari država. *Gospodarska gibanja*, št. 334 (januar): 25-40.
4. Bonin, John P., Iftekhar Hasan in Paul Wachtel (2005). Bank performance, efficiency and ownership in transition countries. *Journal of Banking and Finance* 29: 31-53.
5. Chang, Edward C., Iftekhar Hasan in William C. Hunter (1998). Efficiency of multinational banks: an empirical investigation. *Journal of Applied Financial Economics* 8: 689-696.
6. Claessens, Stijn, Asli Demirgug-Kunt in Harry Huizinga (2001). How Does Foreign Entry Effect Domestic Banking markets? *Journal of Banking and Finance* 25: 891-911.
7. Clarke, George R.G., Robert Cull in Mary Shirley (2004). *Empirical Studies of Bank Privatization: An overview*. Washington, D.C.: World Bank. Dosegljivo:
8. <http://info.worldbank.org/etools/docs/library/83758/clarkeculshirley.doc>
9. Damijan, Jože P., Andreja Jaklič in Matija Rojec (2005). Do External Knowledge Spillovers Induce Firms' Innovations? Evidence from Slovenia. *Workshop on Multinationals, Clusters and Innovation: Does Public Policy Matter?*, Faculdade de Economia da Universidade do Porto, Amarante, April 29-30, 2005.
10. Damijan, Jože P. (2002). »Nacionalni interes« v gospodarstvu vodi v javno škodo. *Mladina*, št. 8.
11. Damijan, Jože P. in Boris Majcen (2001). *Transfer of Technology through FDI and Trade, Spillover Effects, and Recovery of Slovenian Manufacturing Firms*. Ljubljana: Institute for Economic Research. Mimeo.
12. Damijan, Jože P., Mark Knell, Boris Majcen in Matija Rojec (2003). Technology Transfer through FDI in Top-10 Transition Countries: How Important are Direct effects, Horizontal and Vertical Spillovers. *William Davidson Working Paper Number 549*. Ann Arbor: The William Davidson Institute at the University of Michigan Business School.
13. Damijan, Jože P. in Matija Rojec (2004). Foreign Direct Investment and the Catching-up Process in New EU Member States: Is There a Flying Geese Pattern? *Wiiw Research Reports, No. 310 (October)*. Vienna: The Vienna Institute for International Economic Studies (WIIW).
14. Denzier, Cevdet (2000). Foreign Entry in Turkey's Banking Sector, 1980-1997. *World Bank Working Papers No. 2462*. Washington, D.C.: The World Bank.
15. Dimova, Dilyana D. (2004). *The Benefits of Privatizing Banks to Strategic Foreign Investors: A Survey of Central and Eastern Europe*. Stanford: Stanford University, Department of Economics. Mimeo.
16. Djankov, Simeon in Peter Murrell (2002). Enterprise Restructuring in Transition: A Quantitative Survey. *Journal of Economic Literature* 40 (3): 739-792.
17. Dunning, John H. (1993). *Multinational Enterprises and the Global Economy*. Wokingham: Addison-Wesley.
18. Dunning, John H. (2001). Assessing the Costs and Benefits of Foreign Direct Investment: Some Theoretical Considerations. V: *Foreign Investment and Privatization in Eastern Europe*, ur. P. Artisien Maksimenko in M. Rojec. Houndmills, Basingstoke: Palgrave.
19. Fries, Steven in Anita Taci (2005). Cost Efficiency of Banks in Transition. Evidence from 289 Banks in 15 Post-Communist Countries. *Journal of Banking and Finance* 29: 55-81.
20. Grigorian, David in Vlad Manole (2002). Determinants of Commercial Bank Performance in Transition: An Application of Data Envelopment Analysis. *World Bank Working Papers No. 2850*. Washington, D.C.: The World Bank.
21. Hasan, Iftekhar in William C. Hunter (1996). Efficiency of Japanese Multinational Banks in the United States. V: *Research in Finance*, ur. A.H. Chen. Greenwich: JAI Press.
22. Hasan, Iftekhar in Katherin Marton (2000). Development and Efficiency of the banking Sector in a Transitional Economy: Hungarian Experience. *Bank of Finland's Institute for Economics in Transition (BOFIT) Discussion paper No. 7*. Helsinki: Bank of Finland.
23. Hunya, Gabor (ur.) (2000). *Integration through Foreign Direct Investment*. Cheltenham: Edward Elgar.
24. Karas, Alexei, Koen Schoors in Laurent Weill (2008). Are private banks more efficient than public banks? Evidence from Russia. *BOFIT Discussion Papers, 3/2008*. Helsinki: Bank of Finland, BOFIT, Institute for Economies in Transition.
25. Konings, Jozef (2001). The effects of FDI on domestic firms. *Economics of Transition* 9 (5): 619-33.
26. Košak, Marko, Peter Zajc (2006). *Determinants of Bank Efficiency Differences in the New EU Member Countries*. Ljubljana: Faculty of Economics, University of Ljubljana. Mimeo.
27. Kranjec, Marko (2002). Trg, banke in nacionalni interes. *Finance*, 25. april.
28. Lizal, Lubomir in Jan Svejnar (2002). *Privatization Revisited: The Effects of Foreign and Domestic Owners on Corporate Performance*. Mimeo.
29. Majcen, Boris, Matija Rojec, Andreja Jaklič in Slavo Radošević (2004). Functional Upgrading and Productivity Growth in Foreign Subsidiaries in the Slovenian Manufacturing Sector. 8th *EACES Conference »EU Enlargement-What Comes After 2004?«*, Belgrade: Faculty of Economics, September 23rd-25th, str. 120-121.

30. Megginson, William L. (2005). The economics of bank privatization. *Journal of Banking and Finance* 29 (8-9): 1931-1980.
31. Meyer, Klaus (1998). *Direct Investment in Economies in Transition: Making Central European Industries Competitive*. Cheltenham: Edward Elgar.
32. Mrkaic, Mico, Rado Pezdir (2004). Ovire za vstop v slovenskem gospodarstvu. Ljubljana: ICK (Inštitut za civilizacijo in kulturo) - raziskava za podlago priprave Strategije razvoja Slovenije. Dosegljivo: <http://www.gov.si/umar>.
33. Mueller, Dennis C. (2003). *Public Choice III*. Cambridge: Cambridge University Press.
34. OECD (2001). *Measuring Globalisation: The Role of Multinationals in OECD Economies*. Paris: Organisation for Economic Cooperation and Development.
35. OECD (2002a). *OECD Investment Policy Reviews: Slovenia*. Paris: Organisation for Economic Cooperation and Development.
36. OECD (2002b). *Foreign Direct Investment for Development*. Paris: Organisation for Economic Cooperation and Development.
37. Oražem, Peter F. in Milan Vodopivec (2005). *Do Market Pressures Induce Economic Efficiency: The case of Slovenian Manufacturing*. Mimeo.
38. Peltzman, Sam (1976). Towards a More General Theory of Regulation. *Journal of Law and Economics* 19 (August): 211-40.
39. Rojec, Matija (2000). Restructuring and efficiency upgrading with FDI. V: *Integration through Foreign Direct Investment: Making Central European Industries Competitive*, ur. G. Hunya. Cheltenham: Edward Elgar.
40. Rojec, Matija, Jože P. Damijan in Boris Majcen (2000). Export Propensity of Foreign Subsidiaries in Slovenian Manufacturing Industry. *Globalisation and European Integration*. 6th EACES Conference, Barcelona, 7-9 September 2000.
41. Rojec, Matija in Janez Šušteršič (2002). Razvojna vloga in politika do neposrednih tujih investicij v Sloveniji. *IB revija* 36 (1): 78-94.
42. Senjur, Marjan (2002). Razvojne zagate Slovenije v Evropski uniji. *Bančni vestnik* št. 1-2, uvodnik.
43. Sicherl, Pavle (2002). *Nacionalni interes Slovenije je družbeni konsenz o razvoju*. Mimeo.
44. Stigler, George J. (1971). The Theory of Economic Regulation. *Bell Journal of Economics and Management Science* 2 (Spring): 137-46.
45. Stanovnik, Peter in Matija Rojec (ur.) (2004). *Strokovne podlage za izdelavo programa Vlade RS za spodbujanje neposrednih tujih investicij*. Ljubljana: Inštitut za ekonomska raziskovanja. Mimeo.
46. Svetličič, Marjan (2002). Nacionalni interes - ovira ali spodbuda razvoju? *Teorija in praksa* 39 (4): 523-547.
47. Štiblar, Franjo (2005). Nujen je strateški razmislek o našem bančništvu, identiteti in interesu. *Delo, Sobotna priloga*, 22. januar, 16-17.
48. Šušteršič, Janez (2005). Nacionalni interes je večja blaginja prebivalstva. Intervju, *Mag* 3, 37-40.
49. Taboada, Alvaro (2007). *The Impact of Changes in Bank Ownership Structure on the Allocation of Capital*. Mimeo.
50. Tollison, Robert D. (1997). Rent Seeking. V: *Perspectives on Public Choice*, ur. Dennis C. Mueller. Cambridge: Cambridge University Press.
51. Tullock, Gordon (1967). The Welfare Costs of Tariffs, Monopolies and Theft. *Western Economic Journal* 5 (June): 224-32.
52. UMAR (2001). *Slovenija v Evropski uniji: Strategija gospodarskega razvoja Slovenije 2001-2006*. Ljubljana: Urad za makroekonomske analize in razvoj.
53. UMAR (2005a). *Slovenija jutri - Strategija razvoja Slovenije*. Ljubljana: Urad za makroekonomske analize in razvoj.
54. UMAR (2005b). *Poročilo o razvoju 2005*. Ljubljana: Urad za makroekonomske analize in razvoj.
55. UNCTAD Division on Transnational Corporations (1996). *Transnational Corporations and World Development*. London: International Thomson Business Press.
56. UNCTAD (1998). *World Investment Report 1998*. New York and Geneva: United Nations.
57. UNCTAD (1999). *World Investment Report 1999*. New York and Geneva: United Nations.
58. UNCTAD (2000). *World Investment Report 2000*. New York and Geneva: United Nations.
59. UNCTAD (2004). *World Investment Report 2004*. New York and Geneva: United Nations.
60. Yildirim, H. Semih in George C. Philippatos (2002). *Efficiency of Banks: Recent Evidence from the Transition Economies of Europe - 1993-2000*. Mimeo.
61. Weill, Laurent (2003). Banking Efficiency in Transition Economies: The Role of Foreign Ownership. *Economics of Transition* 11 (3): 569-592.

Viri

1. Banka Slovenije (2003). *Letno poročilo za 2003*. Ljubljana.
2. DESUS (2005). *Program DESUS*. Dosegljivo: <http://www.desus.si>.
3. DESUS (2008). *Živeti bolje. Predvolilni program stranke*. Dosegljivo: <http://www.desus.si>.
4. FESE (2007). *Share Ownership Structure in Europe*. Federation of European Securities Exchanges, February.
5. IMD (2004). *IMD World Competitiveness Yearbook 2004*. Lausanne: Institute for Management Development.
6. LDS (2008). *Program Liberalne demokracije Slovenije za obdobje 2008-2012*. Dosegljivo: <http://www.lds.si>.
7. NSI (2008). *Program 2008-2012. Naslednji korak ... Še boljša Slovenija! Podjetna, varna, dežela vrednot*. Dosegljivo: <http://www.nsi.si>.
8. SDS (2008). *Slovenija na pravi proti. Program 2008-2012*. Dosegljivo: <http://www.sds.si>.
9. SLS (2007). *Program Slovenske ljudske stranke in resolucije*. Dosegljivo: <http://www.sls.si>.
10. World Bank (2002). *Baza podatkov o bančni regulativi in nadzoru*. Dosegljivo: http://www.worldbank.org/research/interest/2003_bank:survey/3_capital.xls.

Adnan Rovčanin*
Amir Karalić**

ANALYSIS OF THE FISCAL BURDEN IN BOSNIA AND HERZEGOVINA AND THE EUROPEAN UNION

Analiza fiskalnega bremena v Bosni in Hercegovini in Evropski uniji

Abstract

UDC: UDK: 336.22(497.6):330.55

This paper analyses the importance of the fiscal burden for the national economy and the relationship between taxes and gross domestic product. This paper examines tax participation - the most important part of state treasury - in the gross domestic product (GDP) as well as the fiscal burden in B&H and the European Union (EU) countries from the aspect of direct and indirect taxes. Finally, the significance of relationship between the GDP and Value Added Tax (VAT) is analysed. The example of EU 27 and B&H demonstrates the intensity of the impact and relationship of stated values in a certain time period in addition to mutual comparisons.

Key words: Fiscal burden, tax burden, value added tax, gross domestic product, simple regression analysis.

Povzetek

UDK: UDK: 336.22(497.6):330.55

Članek analizira pomen fiskalnega bremena za nacionalno gospodarstvo ter odnos med davki in bruto domačim proizvodom. Na začetku članek obravnava prispevek davkov, kot enih izmed najpomembnejših delov državne blagajne, v bruto domači proizvod (BDP). Nadalje se članek osredotoča na fiskalno breme v BiH in v državah Evropske unije (EU) z vidika tako neposrednih kot tudi posrednih davkov. Na koncu je predstavljena analiza pomena odnosa med BDP in davkom na dodano vrednost (DDV). Primer 27 držav članic EU in BiH kaže na intenzivnost učinka in na razmerje med navedenimi vrednostmi v določenem obdobju kot tudi medsebojne primerjave.

Ključne besede: fiskalno breme, davčno breme, davek na dodano vrednost, bruto domači proizvod, enostavna regresijska analiza.

JEL: H21 - Efficiency; Optimal Taxation

Introduction

Fiscal burden as a measure of tax share within GDP tends to increase in nearly all national economies. Despite several requests by theoreticians, politicians, businessmen, and other interest groups to decrease the tax burden, its growth tendency has been noted especially in the case of indirect taxes (i.e., consumption taxation). In addition to developed countries, wherein the share of public revenues on domestic product occurs at a rather high level, an increase in fiscal burden has also occurred in other countries (especially newly associated EU members), with a noticeable rate of economic growth.

Significance and Types of Fiscal Burden

Taxes are the foundation for the system of public revenues. The largest amount of public revenues is collected by applying tax and similar forms of collection for the needs of public consumption. The greatest part of national income of any one country is collected via taxation. It has long been considered that taxes should not affect economic trends. However, tax burdens have increased to such an extent that one cannot talk about the neutrality of tax; indeed, tax measures along with taxation policy instruments are causing certain changes not only in factors of economic system, but also in economic trends. Such changes can contradict economic, political, and social goals, which depend on the existing economic climate and political situation. The very tax influence on economic trends underscores the need to calculate and measure its burden on domestic product and national income.

Fiscal burden is considered to be the level of burden on the national income (or GDP) by general and joint expenses for meeting public needs financed by fiscal and non-fiscal revenues. Financial books as well as research studies explore the notion of fiscal burden. Yet fiscal burden is associated not only with total national economy, but also with some fields or branches of economy as well as taxpayers. Further division is realised through observation of fiscal burden on the basis of various fiscal revenues. Since taxes are the greatest part of fiscal revenues, fiscal burden can be equalised with the term of tax burden as this notion includes tax revenues, but not non-tax ones. The basis for this statement is found in the fact that parafiscal revenues do not represent a burden on domestic product. Non-tax public revenues such as public loans, donations, company revenues (of the public and states), income earnings due to privatisation, and similar revenues have as their source the domestic product of some other country or they are the result of redistributing an already realised domestic product.

Adnan Rovčanin, PhD., Full professor, University of Sarajevo, Faculty of Economics and Business, Trg Oslobođenja - Alija Izetbegović 1, 71000 Sarajevo. E-mail: adnan.rovcnin@efsa.unsa.ba.

Amir Karalić, M.sc., Indirect Taxation Authority of Bosnia and Herzegovina, Banja Luka.

Fiscal burden points to participation of one economic value in the other. Therefore, it can be mathematically presented by the following formula:

$$F = \frac{F_0}{D_d} \cdot 100$$

where:

F_0 - calculated fiscal burden,

S_d - the sum of all public revenues collected by taxes,

D_d - the annual GDP calculated by market prices for a specific year.

Although this formula shows objective values, one should still be careful about the values, especially those in the numerator. As previously mentioned, public revenues refer to those of fiscal character and, as such, represent compulsory payments. In such a context, the inclusion of non-fiscal revenues such as donations, public loans, and income due to privatisation and from public bodies, institutions, and enterprises would highlight the subjective image of the burden on GDP. Therefore, taking tax payments into account for calculation, the real value of the burden of a domestic product on the national economy for a specific year can be determined.

Importance of measuring the fiscal burden

Studying the international comparisons of any values, we can see that they have their meaning in the conditions in which it is possible to compare equal or at least nearly equal categories. In other words, the systems are mutually comparable. In terms of comparison of tax burdens for individual tax forms (profit tax, VAT, property tax, etc.), this makes sense if the comparison of fiscal burden is observed in a certain size, such as revenue or turnover income from operations before any relief or exemptions. On the other hand, the comparison of the burden arising from the contributions is largely connected to the social policy of each country, which can vary greatly within countries. Hence, it is more difficult to compare contribution-related burdens; results obtained this way have no significance when it comes to mutual comparison. Moreover, the international comparison of burdens is additionally damaged by the fact that the financing of healthcare is organised in a very different way from country to country, where certain countries to a large extent rely on private funding sources while others are more government-financing oriented.

Fiscal burden can also be observed through the proportion of public expenditures within GDP. However, in regard to the effects of fiscal policy, which implicitly includes giving part of public revenues back to economy and population through various transfers, its total burden is decreased. Furthermore, public expenditures are to a certain degree financed by other public revenues as well, which in themselves do not represent a burden. This

primarily refers to public loans and various donations that, as such, do not reduce GDP at all. Naturally, public loans can also be associated with GDP of a specific year due to their effect on redistribution of a part of the public consumption to future generations.

Measuring the fiscal burden provides important data on the state of the national economy. The importance further increases when the fiscal burden is observed by certain segments (economic subjects, industries, regions, types of income, etc.). Therefore, partial fiscal burdens will show the state authorities which areas shoulder too much or too little of the burden of certain taxes. However, it is important to emphasise the rational usage of the public expenditures. Namely, if public income is spent to increase the economic welfare and improve the economy, then - pragmatically speaking - the tax burden can be increased without disturbing the balance in economic relations between economic subjects and other holders of economic policy. A full assessment of the fiscal burden and its specific amount within the countries depends on the different degrees of economic development as well as the social meeting of general needs of both the community and individual.

Fiscal burden in the European Union

As previously stated, fiscal burden is a broader category than tax burden as it includes all public revenues present in one country. However, by observing a certain form of tax revenue, we can get the burden per income. Since taxes comprise the largest share in the total weight of public revenues, it is understandable that the burden is considered in the context of taxes. Tax burden is the most important segment of fiscal burden¹. It represents the share of taxes in GDP, which can be presented structurally in regard to the form of taxes representing that specific burden.

Considerable differences exist regarding the total tax burden among the member countries. The EU is a region of high tax. Tax burden has various specific weights depending on the specific EU country. The increase in fiscal burden in EU countries can be viewed in the context of increasing public revenues, especially indirect taxations, which highlights the growth of total consumption. Naturally, the permanent growth of GDP in the EU member countries shows the growth of the very ratio, particularly in new member countries. Eurostat found that the rate of economic growth in the EU was 5.61% in 2006, 5.8% in 2007, but only 1.13% in 2008. The global financial crisis determined the fall of GDP in 2008 as well as decrease in total taxes compared to 2007. Eurostat further implied that increasing numbers of indicators point to the intensification of tax competition among EU member countries, which

¹ Fiscal burden in its complete form is separate from taxes consisting of other duties as well - namely, contributions, fees, stamp duties, indemnities, penalties, and other liabilities of public duties collected at all levels of socio-political system of a country.

results in a reduction of tax rates.

The ratio of tax revenues in relation to GDP has differed year by year for many reasons. A detailed analysis deter-

mined that changes in economic activities (e.g., employment rate, total trade in goods and services) and tax legislation (e.g., tax rates, tax exemptions) are influenced by the global price movement of oil, dollar rate, and the situation in world financial markets.

Table 1. *Total Tax Revenues per Country expressed in Percentages from GDP, 2004 to 2008*

	2004	2005	2006	2007	2008
EU-27	39,0	39,3	27,0	27,1	26,5
EA-15	39,5	39,8	25,9	26,2	25,4
BE	45,0	44,9	30,3	29,7	29,8
BG	33,9	34,1	25,3	25,7	25,1
CZ	37,4	37,1	20,1	20,6	19,6
DK	49,0	50,7	48,5	47,6	47,2
DE	38,8	38,7	23,0	23,9	23,9
EE	30,9	30,6	20,5	21,2	20,1
IE	30,4	30,8	27,2	26,2	23,7
EL	31,3	31,3	20,3	20,3	20,1
ES	34,5	35,6	24,5	25,1	21,1
FR	43,2	43,8	27,4	27,0	26,6
IT	40,6	40,6	29,2	29,8	29,1
CY	33,4	35,5	28,4	33,1	31,3
LV	28,5	29,0	21,3	28,3	20,4
LT	28,3	28,8	20,7	20,8	20,9
LU	37,3	37,8	25,5	25,7	25,4
HU	37,6	37,4	24,4	25,9	26,3
MT	33,1	33,7	27,1	28,3	27,9
NL	37,5	37,9	24,5	24,8	24,1
AT	42,8	42,0	27,2	27,6	28,2
PL	31,5	32,8	21,8	22,7	22,8
PT	35,4	36,3	24,2	24,8	24,5
RO	27,4	27,9	18,8	19,1	18,8
SI	28,9	39,3	18,5	23,7	23,0
SK	31,6	31,5	17,2	17,2	16,8
FI	43,4	44,0	31,1	30,8	30,8
SE	48,7	19,5	36,6	35,9	35,6
UK	35,7	36,6	29,7	29,5	30,2
IC			38,1	37,7	33,9
NO	43,3	43,5	35,2	34,6	33,2

Source: Eurostat statistical books, government finance statistics, Summary tables - 2/2009

The EU's significant tax share in GDP is not a novelty. The growth of tax share in GDP in EU was recorded in the 1970s, with less intensity in the 1980s and the early 1990s. This trend was closely connected to the public sector's increased participation in national economies of the time. Of course, in the late 1990s, the first Maastricht agreement, which set the convergence criteria, followed by the pact on stability and growth resulted in the adoption and implementation of a number of measures of fiscal consolidation. In some of the member countries, such processes were particularly directed to reducing or decreasing public expenditures whereas in other member countries the emphasis was on tax growth. These measures were in some cases temporarily used.

Fiscal policy is responsible for ensuring supplies of public goods and equitable redistribution of the tax burden. By following financing and budgeting rules, the risks of negative effects of fiscal policy on the economy are minimised. Therefore, fiscal policy can be viewed as a significant instrument of macro policy. Tax revenue items in budgets can contribute to economic growth and lower economic burdens, providing they focus on a developmental budget and the forming of a favourable investment climate.

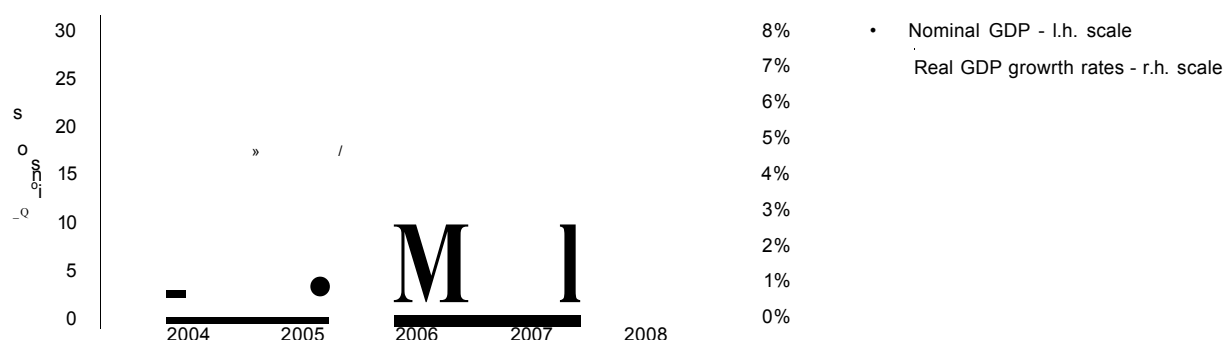
Fiscal and Monetary Basis of Bosnia and Herzegovina (B&H)

In general, public finances (i.e., the fiscal system) have always been on the verge of political and economic aspects of any state and/or integration. It is essential that less developed countries devote their attention to further developing their financial systems. This includes B&H as well. The entry of foreign investors increases the standards and efficiency of such countries' economic and financial systems. However, it is necessary to regulate both monetary and fiscal areas. Since its declaration of independence (i.e., the end of the war), B&H has had continuous economic growth. Its monetary policy was regulated by

Table 2. *Basic Economic Classes in Key Economic Sectors*

Prediction of IMF for 2008	GDP, real annual growth rate	Inflation, annual rate	General balance of a country	Balance on current account, % GDP
World	4.8	3.6		
Biggest developed countries	1.9	1.9	-2.6	-1.9
EU	2.5	2.3	-1.2	-1.2
EMU	2.1	2.0	-2.6	-0.4
Emerging markets	7.4	5.3		3.7
Middle and East Europe	5.2	4.1		-7.5

Source: IMF, World Economic Outlook Database, November 2007.

Figure 1. *Nominal GDP and real GDP growth rates for B&H***Table 3.** *Macro-economic Projections for B&H, 2009 to 2011.*

Indicator	Estimation		Prognosis			
	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Nominal GDP (in millions of BAM)*	21.151	22.808	25.170	27.291	29.436	31.728
Nominal growth rate (%)	16.36%	7.83%	10.36%	8.42%	7.86%	7.79%
Real GDP (in millions of BAM)	19.877	22.414	24.323	26.763	28.857	31.114
Real growth rate (%)	9.35%	5.97%	6.64%	6.33%	5.74%	5.70%
Inflation (measured by cost-of-living index) %	6.10%	1.50%	3.00%	2.10%	2.00%	2.00%
Current account balance (in millions of BAM)	1.597	2.739	3.533	4.034	4.399	4.688
Current account balance in % GDP	-7.50%	-12.00%	-14.00%	-14.80%	-14.90%	-14.80%

* GDP indicator according to expenditure approach.

Source: Statistic Agency of B&H, 2007 to 2011.

the Dayton Peace Agreement and has remained stable ever since. However, fiscal policy is subject to constant modifications and evident improvements. Macroeconomic projections (see Table 3) illustrate B&H's economic activity. Interestingly, the estimated GDP value for 2008 was 25.1 billion BAM, while the Agency for Statistics of B&H (BHAS) announced the revised value of 21.6 billion BAM for 2007. The level of deflation for 2007 was 7.24%, which was much higher than inflation measured by the consumer price index (1.5%). Deflation for 2008 was much higher considering that the inflation rate was 7.4%; it was further estimated that the growth rate of real GDP was approximately 5.5%. Such growth was in accordance with trends in the region² (Croatia 2.2%, Macedonia 4.6%, Serbia 5.6%, Albania 6.1%, Montenegro 8.1%). From this, we see that the economy of B&H fell behind the economies of neighbouring countries. Figure 1 shows a reduction in the movement of nominal and real GDP from 2004 to 2008.

B&H's monetary policy is based on the principles of currency board, which means that the national currency (BAM) is linked to the euro. Hence, full convertibility of national currency for the euro and vice versa is achieved and guaranteed. The required reserve is the only available monetary policy instrument of the Central Bank in B&H. Namely, the amount of money in circulation directly correlates to the purchase and sale transactions of BAM from the

Central Bank of B&H. Since the Central Bank has no option to monetise public debt (i.e., fiscal deficit), the greater part of promoting economic growth is achieved by the instruments of fiscal policy. Considering the state of the world economy and the reduction of the real GDP growth rate in B&H with a given monetary policy, it undoubtedly implies that fiscal policy should be directed to reduce or limit public expenditures as well as to strengthen tax authorities' control to stop tax evasion, making their work more efficient.

In addition to the establishment of indirect taxes at the state level, it is necessary to proceed with harmonisation in the area of direct taxes at the entity level. Notably, the reduction of fiscal bounty caused by the decline in economic activity should alarm authorities, propelling them to take measures to reduce public expenditures to the real scope while optimising their structure to support sustainable development and necessary growth of the economy. Of course, doing so will open up the possibility of reducing tax rates (both direct and indirect taxes), which can ultimately affect the overall reduction of fiscal burden.

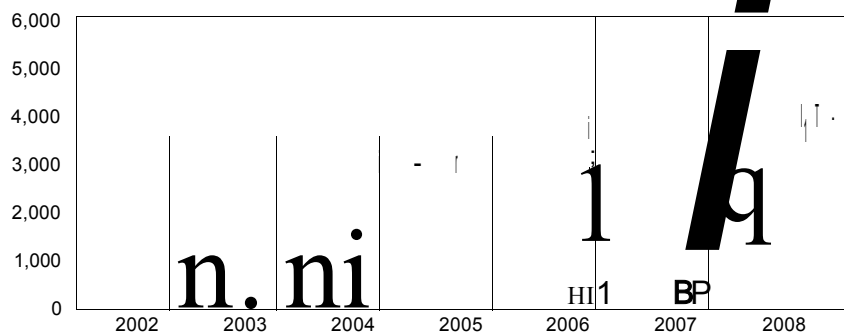
Fiscal Burden in Bosnia and Herzegovina

B&H has successfully implemented the VAT system and renewed the system of indirect taxes, which represent the biggest item of revenues in B&H's budget. In planned activities, B&H's government intended to spend a part of its extra VAT revenues to reduce the tax burden in the field of direct taxation. Thus, it can be expected that labour force taxes will

be harmonised or reduced in order to initiate the appearance of new workplaces in the private sector. Of course, fiscal policy is only a part of the total macro-economic policy. Therefore, some fundamental values of indicators indicating the economic situation in B&H are presented here so that a projection for the future period can subsequently be made.

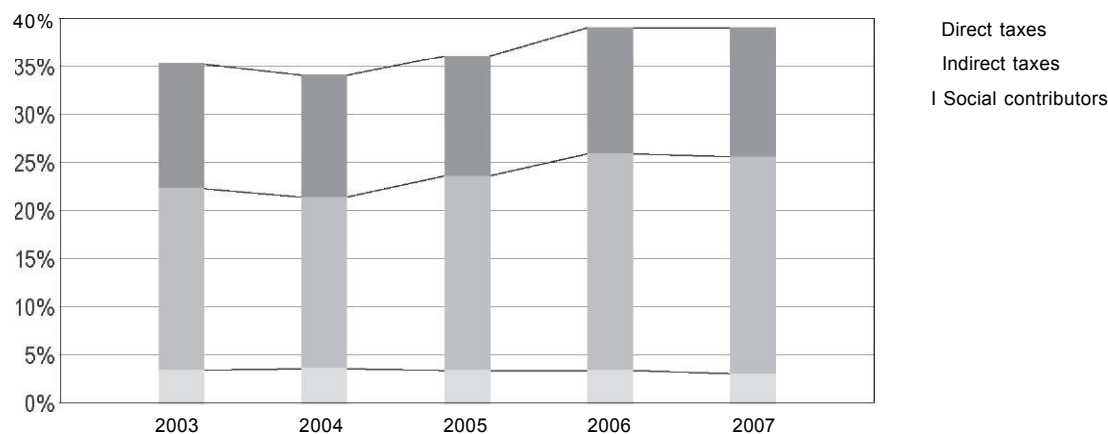
One of the primary causes of GDP's growth in 2006 was the decreased trade deficit, which led to a decrease in the current account deficit. Economic trends in the medium term will have a positive trend. The estimated real growth in 2007 was 6%, while in 2008 it was 6.6%; the expected growth in 2010 as well as 2011 is 5.7%. GDP growth in B&H

Figure 2. Trends in collection of indirect taxes (2002 - 2008) for B&H



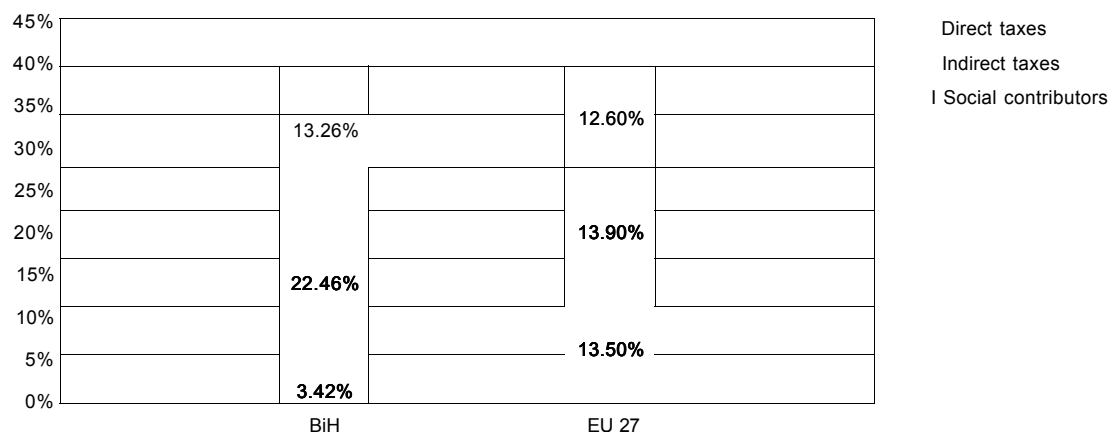
Source: Macroeconomic Unit of the Governing Board of the Indirect Tax Authority (2009)

Figure 3. Fiscal burden in B&H



Source: Macroeconomic Unit of the Governing Board of the Indirect Tax Authority B&H (2008)

Figure 4. Fiscal burden in B&H and EU



Source: Eurostat, BiH Statistics Agencz and CBBiH (2006 g.)

has been stimulated by private consumption and foreign investments. As a result of recent financial fluctuations throughout the world, the situation in B&H shows a noticeable reduced revenue growth from taxes, especially indirect ones (see Figure 2). After an enormous growth of revenues in 2006 and 2007, a significant slowdown occurred in 2008, which was partially expected. This slowdown was strengthened by external effects and decreased revenues as a result of implementation of the agreement with the EU.

Meanwhile, B&H's fiscal burden in 2003 to 2004 manifested itself as a greater influence of indirect taxes in relation to direct taxes and social contributions, as evident in Figure 3.

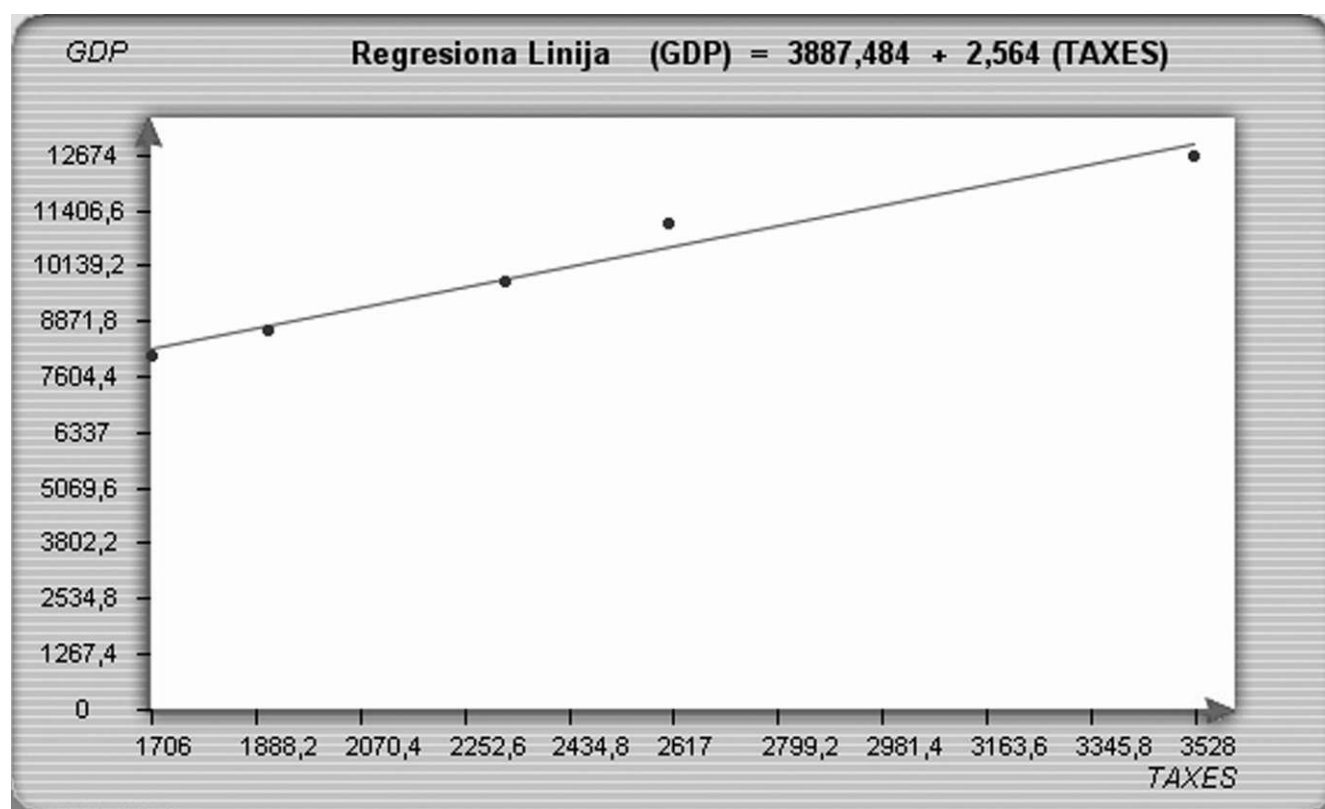
Naturally, due to the structure of tax revenues, differences in the burden of B&H and EU countries have been expressed as the EU has a relatively larger share of direct

taxes in the total public revenues compared to B&H, where the larger share goes to indirect taxes. Of course, this is a consequence of lower rates of direct taxes in B&H in relation to the average value of EU countries as well as of the economic power of economic subjects (i.e., individuals). Yet B&H has a greater burden of indirect taxes in relation to the weighted average of the EU countries (see Figure 4).

Relationship Between GDP and VAT

This paper uses the relationship between taxes - both direct and indirect - and GDP to analyse tax burden. The type and degree of dependence of GDP was determined using a simple regression analysis to come up with the best possible marks of GDP and taxes parameters based on a sample. Using the results, the course of regression can be established in a sample.

Figure 5. Regression line between TAXES and GDP B&H



Regression analysis B&H 2004 -2008

Simple regression analysis

Independent variable X = TAXES

Dependent variable Y = GDP

$GDP = 3887.4845 + 2.564 * TAXES$

Parameter	Estimation	Standard error	t-value	p-value
Intercept	3887.4845	669.73390	5.8045	0.0102
Slope	2.564	0.2681	9.5682	0.0024

R Square $r^2 = 0.9683$ (96.8271 %)

Standard error s = (382.9234)

Comment:

Estimation of intercept - IS significant for 0,05 value.

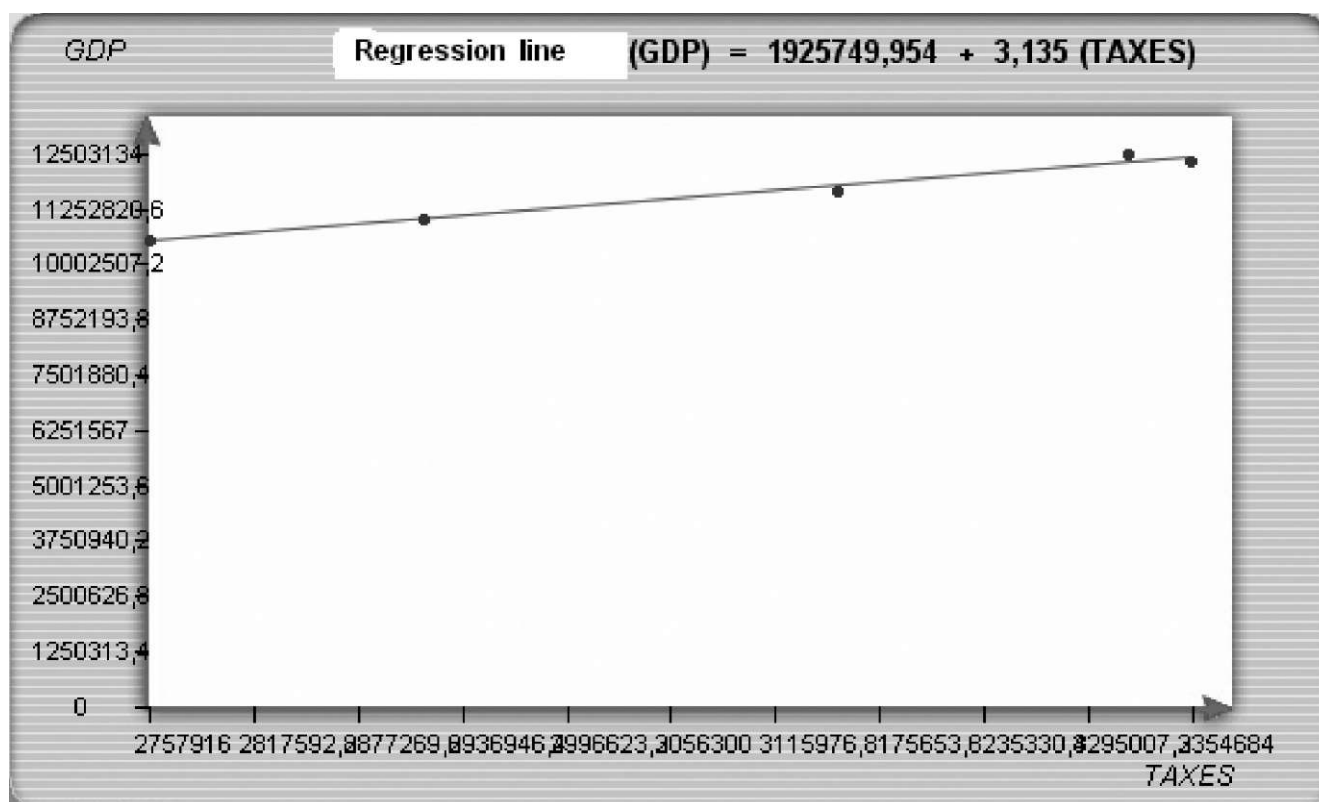
Estimation of slope - IS significant for 0,05 value. (Tax influences GDP)

Using the simple regression analysis of the influence of taxes on GDP for B&H (Figure 5), the regression parameter b_0 (fraction) shows significant values. Parameter (here, 2.564) points to the estimation that, if the amount of taxes increases by 1 million EUR, it will lead to an average growth of GDP by 2.520.800,00 EUR. The coefficient of determination (here, 0.9683) presents the scope of the interrelation between the two observed variables. In other words, 96.83% of the total variability of GDP is determined by the amount of taxes. Based on the general regression model, a graph has developed showing the regression line between taxes and GDP for B&H. The dependence of the mentioned values was measured from 2004 to 2008. The stochastic factor in this case can be attributed to the non-system factors. The simple regression model was used to determine the relationship between taxes and GDP. The

value of parameter (2,564) is significant at the 0.01 level ($t = 9,568$). Thus, the hypothesis about the relationship between taxes and GDP is supported.

The slope of the regression line (Figure 6) is somewhat lower than in the case of B&H, but it still points to the fact that taxes in their total amount determine the amount of GDP. In this case, the slope of b is 3,1351 million EUR, which means that each increase in taxes for 1 million EUR causes a growth of GDP for 3.1351 million EUR. The coefficient of determination (here, 0.9799) implies that the given regression presents the interrelation of the two variables. In other words, 97.99% of the total variability of GDP is determined by the amount of taxes. The measurement period is the same as in the previous case (i.e., 2004-2008). As noted in the table of regression analysis for the

Figure 6. Regression line between TAXES and GDP of EU 27



Regression analysis EU 2004 2008				
Simple regression analysis				
Independent variable X = TAXES			Dependent variable Y = GDP	
GDP = 1925749,9543 + 3,1351 * TAXES				
Parameter	Estimation	Standard error	t-value	p-value
Intercept	1925749,9543	804259,7220	2,3944	0,0964
Slope	3,1351	0,25871	12,1164	0,0012
R Square r2 = 0,98 (97,9974 %)				
Standard error s = (133513,8285)				
Comment:				
Estimation of intercept - is NOT significant for 0,05 value.				
Estimation of slope - IS significant for 0,05 value (Tax influence GDP)				

EU, the value of t is 12.11. Therefore, the relationship is significant at the 0.05 level. Based on these findings, we can conclude that tax influences GDP.

Conclusion

Fiscal policy is one of the basic instruments of total economic policy. In many developed countries, fiscal burden accounts for approximately half of the GDP and demonstrates the tendency to increase. The explanation for this must be sought in certain circumstances where the market mechanism cannot always accomplish all of its functions. Namely, certain situations can occur in which the market is not able to provide required or optimal results. This case raises the question of how the state can intervene in a way to achieve an efficient redistribution of resources. What instruments should a government use? How can a fiscal burden be increased without violating the economic stability or achieve the justifiable overrunning of the capital into the spheres where this is necessary? The answers depend on the current state of the national economy.

Rising GDPs in measuring the efficiency of national economy are becoming increasingly significant if we determine tax share in that amount as well. The empirical analysis shows that an increase in GDP directly impacts the increase in VAT. In most national economies, increases in GDP are followed by increases in indirect taxes, primarily VAT, with the exception of those influenced by both exogenous and endogenous factors. In such cases, imports, exports, tax exemptions, tax evasion, changes of tax policy, social transfers, and similar activities will lessen VAT's dependence on GDP. In other words, the intensity of the connection between these two values will be decreased. Considering the components mentioned herein, which represent the stochastic parameter, the consequence would be more or less aberration of correlation intensity between the two researched categories. The scope of aberration depends on the country's economic policy. In that regard, consideration of these factors would

demand additional analysis, which might be the subject of future research.

As demonstrated, tax burden - in our case, VAT in relation to GDP - is not only a significant indicator of a country's fiscal organisation, but also indicates economic trends considered through creation of new value.

References

1. *Bulletin Central Bank of Bosnia and Hercegovina*, No. 4. December 2007.
2. *Bulletin Macroeconomic Unit of the Governing Board of the Indirect Tax Authority B&H*, No. 31. February 2008.
3. *Eurostat, Statistical Books*, 2007. Government finance statistics, European commission.
4. *Eurostat Statistical Books*, 2008. Taxation trends in the EU, European Commission.
5. Frank, A. H. (2006). *Public Financial Management, Public Administration and Public Policy*. City: Taylor & Francis.
6. General calculation document for period 2009 m - 2011 Sarajevo, B&H, Jun, 2008.
7. Hillman, L. A. (2003). *Public Finance and Public Policy*. Israel: Bar-Ilan University.
8. Jelčić, B. (2001). *Public finance*. Zagreb: RRiF.
9. *Macroeconomic Unit of the Governing Board of the Indirect Tax Authority*, B&H, OMA Bulletin, February 2009.
10. *Macroeconomic Unit of the Governing Board of the Indirect Tax Authority* B&H, OMA Bulletin, October 2008.
11. Musgrave, A. R. (2000). *Public Finance in a Democratic Society* (vol. III). City: Edward Elgar Publishing Limited.

RAZPRAVA - DISCUSSION

Sabina Koleča*

Izvleček

UDK: 339.54/.56(81:470+571:5:680):
339.747(100)

V prispevku bomo predstavili države BRIICS - Brazilija, Rusija, Indija, Indonezija, Kitajska in Južna Afrika, ki v procesu globalizacije po dolgem obdobju prevlade industrijsko razvitih držav na področju globalne trgovine v zadnjih dveh desetletjih zaradi izjemne dinamike rasti pridobivajo pomen. Osredotočili se bomo na spremembe zunanjetrgovinskih politik držav BRIICS, ki so vplivale na hitro rast zunanje trgovine teh držav, kar je posledično privedlo do spremembe v strukturi ključnih zunanjetrgovinskih akterjev. Razprava bo vključevala tudi analizo odzivov teh trgov na področju zunanjetrgovinske politike v času globalne gospodarske in finančne krize ter pomena teh držav za zunanjetrgovinsko usmeritev Evropske unije in Slovenije.

Ključne besede: zunanjetrgovinska politika, liberalizacija, BRIICS, globalna kriza, protekcionistični ukrepi

Abstract

UDC: 339.54/.56(81:470+571:5:680):
339.747(100)

This article focuses on a group of emerging economies - namely, Brazil, Russia, India, Indonesia, China, and South Africa (BRIICS) - that have become important economic players in the last two decades. These countries have become increasingly open to world trade (liberalising trade and foreign direct investments), consequently reshaping global trade markets and the architecture of global trade relations. The article also analyses BRIICS' trade policy response to the global economic and financial crisis (e.g., whether their trade policies shifted to protectionism) and the importance of trade relations between BRIICS and the EU (including Slovenia).

Key words: trade policy, liberalisation, BRIICS, global crisis, protectionist measures

JEL koda: F13

ZUNANJETRGOVINSKA POLITIKA V DRŽAVAH BRIICS

Foreign Trade Policy in BRIICS Countries

Uvod - vpliv globalizacije na strukturo globalnih trgovinskih tokov

Globalizacija je vplivala na porast globalnih investicijskih in trgovinskih tokov,¹ pa tudi na spremembe v strukturi zunanje trgovine. Leta 1995 so največje svetovne izvoznice, Evropska unija, ZDA, Japonska in Kanada, predstavljale kar 52 % svetovnega izvoza, vendar se je do leta 2008 njihov delež znižal na 37 %, medtem ko so po podatkih Svetovne trgovinske organizacije (WTO) države v razvoju konec leta 2008 v strukturi globalnega izvoza predstavljale že 38 %. Pri tem je treba izpostaviti hitro rastoča gospodarstva (BRIICS² - Brazilija, Rusija, Indija, Indonezija, Kitajska in Južna Afrika), ki predstavljajo 20,7 % tržni delež v svetovni trgovini.

Reyes (2006) v analizi vloge držav BRIICS v spremenjeni globalni trgovinski strukturi v okviru BRIICS kot pomembni zunanjetrgovinski sili izpostavlja zlasti Kitajsko in Indijo. Ugotavlja, da so države BRIICS močno gospodarsko povezane z državami članicami Organizacije za ekonomsko sodelovanje in razvoj (OECD) ter da imajo predvsem Brazilija, Indija, Kitajska in Južna Afrika pomembno vlogo v okviru Svetovne trgovinske organizacije na področju multilateralnih pogajanj Razvojne agende iz Dohe. Komparativne prednosti držav glede bogastva naravnih virov (energija, surovine) se razlikujejo, kar vpliva tudi na strukturo zunanje trgovine in usmeritve zunanjetrgovinskih politik. Vsem državam skupine paje skupno, da imajo pomembno geostrateško lego. Podrobnosti bomo predstavili v nadaljevanju.

Hitra rast zunanje trgovine držav BRIICS na podlagi liberalizacije zunanjetrgovinskih politik

Po dolgem obdobju prevlade industrijsko razvitih držav poganja zunanjo trgovino v zadnjih dveh desetletjih dinamika držav v razvoju. Od leta 2000 so države t. i. juga doprinesle 60 % k rasti izvoza oz. 50 % rasti na strani uvoza. Kitajska je v obdobju od leta 1995 do leta 2005 podvojila svoj tržni delež (Curran in Zignago 2009). Hitro rast izvoza beležijo zlasti države BRIICS³ (Brazilija, Rusija, Indija, Indonezija, Kitajska in Južna Afrika), ki so v zadnjih dveh desetletjih liberalizirale zunanjetrgovinske politike in odprle trge za tuje neposredne investicije (TNI).

Mag. Sabina Koleča, Ministrstvo za gospodarstvo, Direktorat za ekonomske odnose s tujino, Kotnikova 5, 1000 Ljubljana, Slovenija. E-mail: sabina.kolesa@gov.si.

Delež zunanje trgovine v svetovnem bruto družbenem produktu se je z 39 % leta 1992 povišal na 52 % leta 2005 (Reyes 2006).

Prvotno kratico BRIC je najprej uporabila investicijska banka Goldman Sachs, ki je med hitro rastoče države z velikim ekonomskim potencialom, ki bi lahko do leta 2050 prevzele ključno vlogo v svetovnem gospodarstvu, uvrstila Brazilijo, Rusijo, Indijo in Kitajsko. OECD med hitro rastoče države uvršča še Indonezijo in Južno Afriko (BRIICS).

Nekateri drugi avtorji med hitro rastoče države uvrščajo le Brazilijo, Rusijo, Indijo in Kitajsko (BRIC).

Tabela 1: *Povprečne maksimalne in uporabljene MFN-tarife leta 2008 oz. *2007*

Država	Povprečna tarifa (angl. simple average) v %			
	Maksimalna (angl. bound) - blago skupaj	Uporabljena (angl. applied) - industrijski izd.	Uporabljena (angl. applied) - kmetijstvo	Uporabljena (angl. applied) - blago skupaj
EU	5,5	4,0	16,0	5,6
ZDA	3,5	3,3	5,3	3,5
Brazilijska	31,4	14,1	10,2	13,6
Rusija		10,2	14,2	10,8
Indija	49,0	10,1	32,2	13,0
Indonezija*	37,1	6,7	8,5	6,9
Kitajska	10,0	8,1	15,6	9,6
J. Afrika	19,2	7,6	9,3	7,8

Vir: WTO (2009 b)

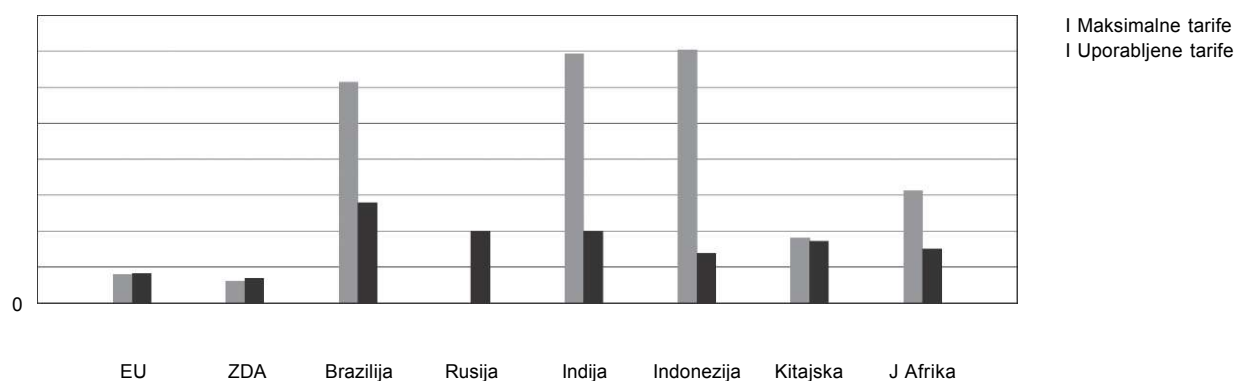
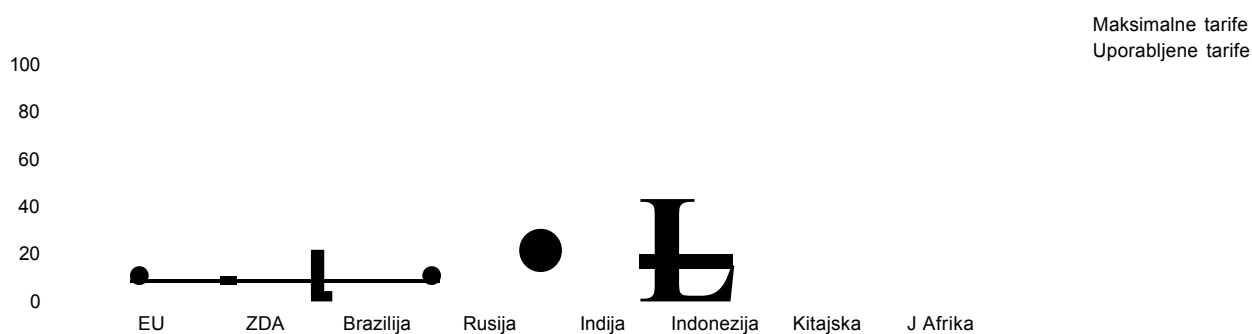
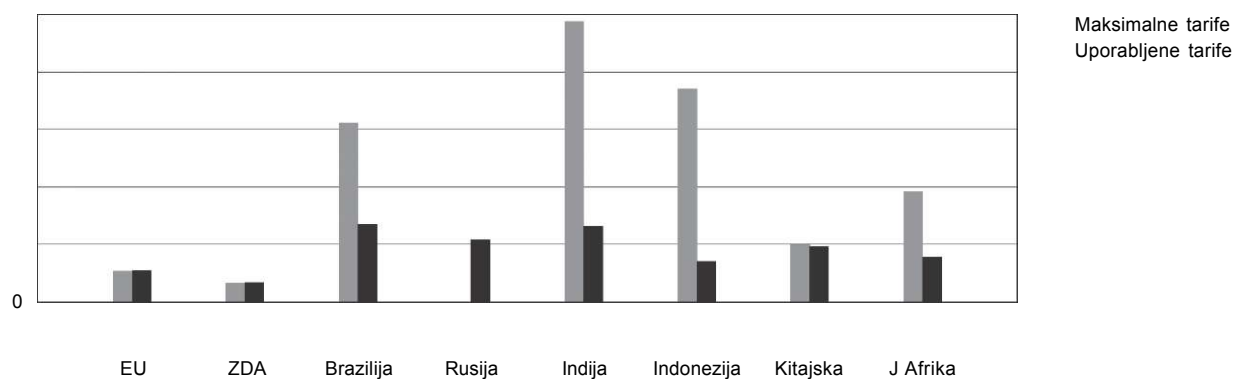
Slika 1: *Povprečne maksimalne MFN-tarife in uporabljene tarife za industrijske izdelke***Slika 2:** *Povprečne maksimalne MFN-tarife in uporabljene tarife za kmetijstvo***Slika 3:** *Povprečne maksimalne MFN-tarife in uporabljene za blago*

Tabela 2: *Ekonomski in zunanjetrgovinski kazalniki za leto 2008 oz. *2007*

Država	Prebiv. (mio)	(v USD mrd)				(v %)		
		BDP	Izvoz blaga	Izvoz storitev	Priliv TNI*	Rast BDP	Trgovina/ BDP	Priliv TNI/ BDP*
svet	6.705 ⁵	60.587	12.096	2.765	1.833	3,0 ⁶		3,0
EU	497	16.847	1.924	743	804	1,0	27,9	3,4
ZDA	304	14.204	1.287	521	242	1,0	28,7	5,5
Braziliija	192	1.612	198	29	35	5	26,2	1,7
Rusija	142	1.607	471	51	53	7	54,2	2,6
Indija	1.140	1.217	178	102	23	7,0	47,6	4,1
Indonezija	228	514	139	13*	7	6,0	60,4	2,0
Kitajska	1.326	3.860	1.428	146	84	9,0	73,4	1,6
J. Afrika	49	277	81	12	6	3,0	67,5	2,6
BRIICS	/	/	2.495	353	206	/	/	/

Vir: WTO (2009), Sally (2009): TNI*

Tabela 3: *Stopnje rasti BDP in izvoza ter uvoza blaga in storitev (v %)*

	2000-2008			2007			2008		
	BDP	Izvoz	Uvoz	BDP	Izvoz	Uvoz	BDP	Izvoz	Uvoz
EU	2	5	5	3	5	5	1	2	1
ZDA	2	3	5	2			1		
Braziliija	4	8	8	6	7	21	5	-1	18
Rusija	7	8	20	8	6	27	7	6	19
Indija	8	12	15	9	8	8	7	0	0
Indonezija	5	8	9	6	9	9	6	9	10
Kitajska	10	21	16	13	20	14	9	8	4
J. Afrika	4	4	9	5	8	10	3	3	6

Vir: WTO (2009b)

Države so bistveno znižale tako tarifne⁴ kot netarifne ovire ter poenostavile postopke na področju mednarodne menjave. Povprečne maksimalne MFN (angl. most favour nation) in uporabljene tarife za blago ter uporabljene povprečne MFN-tarife za kategoriji industrijskih in kmetijskih izdelkov prikazujemo v tabeli 1.

V grafični obliki (slike 1, 2 in 3) prikazujemo še razliko med maksimalnimi in uporabljenimi tarifami po kategorijah (ločeno za segmenta industrijskih in kmetijskih izdelkov ter skupaj za celotni uvoz blaga).

Iz slike 1 je razvidno, da so uporabljene tarife v državah BRIICS višje kot v EU in ZDA, čeprav so večinoma bistveno nižje od maksimalnih (Braziliija, Indija, Indonezija).

Iz slike 2 je razvidno, da za uvoz kmetijskih izdelkov uporablja najvišje tarife Indija (kljub temu da so bistveno nižje od maksimalnih tarif). Stopnja zaščite je visoka tudi na Kitajskem in v Evropski uniji.

Pri primerjavi uporabljenih tarif za celotno blago ugotov-

Čeprav so tarife na bistveno višji ravni kot v razvitih državah.

Za podrobnejše statistične podatke o svetovni populaciji gl. World Population data Sheet.

IMF World Economic Outlook 2009.

vljamo, da države BRIICS kljub liberalizaciji zunanjetrgovinske politike še vedno uporabljajo višje tarife kot EU in ZDA, predvsem Braziliija in Indija ter Rusija in Kitajska, s tem da Braziliija, Indija in Indonezija uporabljajo tarife, ki so bistveno nižje od maksimalno dopustnih.

V okviru hitro rastočih gospodarstev se je povečal predvsem pomen Kitajske, Indije in Rusije (OECD 2009). Po podatkih za leto 2007 (Dean 2008) so države BRIICS, v katerih živi 46 % svetovnega prebivalstva, predstavljale 13 % BDP ter 11 % globalne trgovine in tujih neposrednih investicij. Po podatkih WTO za leto 2008 se je njihov tržni delež na področju izvoza blaga povečal že na 20,7 % svetovnega izvoza, od tega največji tržni delež dosega Kitajska (11,8 %), sledijo Rusija (3,9 %), Indija (1,5 %), Braziliija (1,6 %), Indonezija (1,2 %) in Južna Afrika (0,7 %). Na področju izvoza storitev je njihov tržni delež 12,8 %, od tega Kitajske 5,3 %, Indije 3,7 % in Rusije 1,8 %, medtem ko je delež Indonezije in Južne Afrike na tem področju nižji od 1 %. Pri privabljanju tujih neposrednih investicij sta najuspešnejši Kitajska in Rusija.

Visoki deleži trgovine v BDP (z izjemo Braziliije) odražajo močno vpetost držav BRIICS v globalne trgovinske tokove. Poleg tega je iz tabele 2 razvidno, da so države BRIICS leta 2008 beležile višjo rast BDP, kot je bilo

povprečje sveta, oz. bistveno višjo od vodilnih globalnih zunanjetrgovinskih sil - Evropske unije in ZDA. Statistični podatki za obdobje od leta 2000 do leta 2008 prav tako razkrivajo bistveno višje rasti BDP in izvoza v državah BRIICS. Zaradi lažje primerljivosti jih prikazujemo v tabelarični obliki.

Kitajska

Kitajska je bila po podatkih WTO (2009b) za leto 2008 na 2. mestu glede na izvoz blaga (1.428 mrd USD) oz. na 3. mestu glede na njegov uvoz (1.132 mrd USD) ter na 3. mestu glede na izvoz (146 mrd USD) in uvoz (158 mrd USD) storitev.⁷ V strukturi izvoza blaga predstavlja predelovalna industrija 93,1 % izvoza ter goriva in rudnine 3,8 %. Najpomembnejše izvozne partnerice Kitajske so države članice EU (20,5 %), ZDA (17,7 %), Hongkong (13,4 %), Japonska (8,1 %) in Južna Koreja (5,2 %). Na uvozni strani so najpomembnejše partnerice Kitajske: Japonska (13,3 %), EU (11,7 %), Južna Koreja (9,9 %) in Tajvan (9,1 %).

Država je močno liberalizirala zunanjetrgovinsko politiko po letu 2001, ko je postala članica Svetovne trgovinske organizacije (WTO). Močna vpetost v globalne trgovinske tokove se kaže v visokem deležu trgovine v BDP, ki je leta 2008 dosegel že 73,4 %. Od leta 2000 je Kitajska druga največja prejemnica tujih neposrednih investicij, kar ji je v preteklih letih omogočilo visoko gospodarsko rast.⁸ Omejitve za tuje investitorje še vedno obstajajo na področju finančnih in zavarovalniških storitev (OECD 2009).

Povprečne uvozne tarife⁹ za blago, ki jih Kitajska uporablja, so tretje najnižje v okviru držav BRIICS (9,6 %). Za storitveni sektor velja večja zaščita, prav tako za določene panoge na področju TNI (npr. telekomunikacije, bančništvo). Sicer pa je Kitajska pomemben akter tudi v trgovini v okviru Azije.¹⁰

V času globalne gospodarske in finančne krize je Kitajska za ožvitev gospodarstva namenila finančne spodbude v višini 585 mrd USD (Sally, 2009). Poleg tega je leta 2009 kot odgovor na 19 % znižanje izvoza v drugi polovici leta 2008 uvedla restriktivne ukrepe tako v smislu promocije »kupuj lokalno« (Buy Chinese) kakor tudi izvozne omejitve za izvoz surovin, zlasti za aluminij in jeklo. Kitajska, ki v primerjavi s preostalimi državami iz skupine BRIICS bolj izkorišča svoje konkurenčne prednosti, še vedno ni uvedla t. i. druge generacije reform na področju zunanjetrgovinske politike. Glede na globalno gospodarsko situacijo je težko pričakovati, da bodo uvedene v bližnji prihodnosti.

V času globalne gospodarske in finančne krize uvedeni restriktivni ukrepi na področju zunanjetrgovinske politike so na obseg globalnih trgovinskih tokov vplivali le v

omejenem obsegu, kar je posledica integracije gospodarstva v globalne trgovinske tokove (vključenost v nabavne verige, članstvo v WTO).

Indija

Indija je bila po podatkih WTO (2009b) za leto 2008 na 19. mestu glede na izvoz blaga (177 mrd USD) oz. na 10. mestu glede na njegov uvoz (293 mrd USD) ter na 5. mestu glede na izvoz storitev¹¹ (102 mrd USD) oz. na 7. glede na njihov uvoz (84 mrd USD). V strukturi izvoza blaga predstavlja predelovalna industrija 63,2 % izvoza, goriva in rudnine 24,4 % ter kmetijski izdelki 12 %. Najpomembnejše izvozne partnerice Indije so države članice EU (21,6 %), ZDA (11,8 %), Združeni arabski emirati (10,5 %), Kitajska (5,6 %) in Singapur (4,9 %). Na uvozni strani so najpomembnejše partnerice Indije: EU (13,9 %), Kitajska (10 %), ZDA (7,8 %), Saudova Arabija (7,3 %) in Združeni arabski emirati (6,2 %).

Zlasti po letu 1991 je na integracijo Indije v globalne trgovinske tokove močno vplivala liberalizacija na področju zunanjetrgovinske politike ter politike glede tujih neposrednih investicij. Leta 2008 je delež zunanje trgovine v BDP dosegel že 47,6 %. Hitro rast beleži predvsem trgovina s storitvami (informacijska tehnologija in z njo povezani sektorji). Izvozni potencial države (še ne dovolj izkoriščen) je na področju kemične industrije, inženiringa, avtomobilске in farmacevtske industrije. Manj uspešna je država v delovno intenzivnih panogah.

V strukturi svetovne trgovine predstavlja Indija kljub visokim stopnjam rasti v preteklih letih le 1,5 % tržni delež. Za Kitajsko močno zaostaja tudi na področju privabljanja tujih neposrednih investicij (TNI). Leta 2007 so bili prilivi od TNI namreč le 23 mrd USD.

V procesu liberalizacije zunanjetrgovinske politike je država močno znižala tarife. Povprečna tarifa se je znižala na 13,0 %, maksimalna tarifa za neekmetijske proizvode je 10,1 %, medtem ko za uvoz kmetijskih izdelkov še vedno zaračunava bistveno višje tarife (32,2 %).¹² Med državami BRIICS velja za bolj protekcionistično. Kljub zmanjšanju tarifnih in netaarifnih ovir so namreč birokratski postopki v Indiji še vedno zapleteni. Na področju TNI vodi Indija liberalno zunanjetrgovinsko politiko za investicije v proizvodne sektorje, manj pa za investicije v storitveni sektor (bančništvo, zavarovanje, distribucija). Indija ima pomembno vlogo v multilateralnih pogajanjih t. i. Razvojne agende iz Dohe, ki potekajo v okviru Svetovne trgovinske organizacije (WTO DDA), vendar ima defenzivne cilje predvsem na področju kmetijskih in neekmetijskih proizvodov. Bilateralno se država od leta 2007 pogaja za podpis sporazuma o prosti trgovini z EU. Poleg tega bo Indija predvidoma leta 2011 podpisala sporazum o prosti trgovini z državami ASEAN.

Kot odgovor na globalno krizo je Indija sicer uvedla

⁷ Izključen je izvoz oz. uvoz znotraj EU.

⁸ Stroški ustanovitve obrata so na Kitajskem za 30-40 % nižji kot drugje v svetu (Evenett, 2008).

⁹ Tehtana vrednost.

¹⁰ Leta 2010 naj bi bil podpisan sporazum o prosti trgovini med Kitajsko in ASEAN-om.

¹¹ Tržni delež izvoza storitev je 2,7 %.

¹² Kljub občutnemu znižanju tarif ima Indija izmed držav BRIICS še vedno najvišje tarife.

določene protekcionistične ukrepe, npr. višje tarife, dovoljenja, strožje standarde za železo, jeklo, aluminij, sojino olje, vendar v omejenem obsegu.

Visoka gospodarska rast (8-9 %) v preteklih letih - v nasprotju s Kitajsko - ni vplivala na večjo zaposlenost in zmanjšanje revščine v državi, saj rast ni bila posledica delovno intenzivnih panog (večina prebivalstva živi v ruralnem okolju), temveč je temeljila na znanju. Povečala pa se je produktivnost dela (Molnar 2008).

Brazilija

Brazilija je bila po podatkih WTO (2009b) za leto 2008 na 16. mestu glede na izvoz blaga (198 mrd USD) in glede na njegov uvoz (182 mrd USD) ter na 18. mestu glede na izvoz storitev (29 mrd USD) oz. na 13. glede na njihov uvoz (44 mrd USD). V strukturi izvoza blaga predstavlja predelovalna industrija 43,7 % izvoza, goriva in rudnine 22,2 %, kmetijski izdelki pa kar 31 %. Najpomembnejše izvozne partnerice Brazilijske države članice EU (23,5 %), ZDA (14 %), Argentina (8,9 %), Kitajska (8,3 %) in Japonska (3,1 %). Na uvozni strani so najpomembnejše partnerice Brazilijske države članice EU (20,9 %), ZDA (14,9 %), Kitajska (11,6 %), Argentina (7,7 %) in Japonska (3,9 %).

Brazilija je začela proces liberalizacije ob koncu osemdesetih let prejšnjega stoletja. Kazalnik deleža trgovine v BDP se je povzpел na 26,2 % in je v primerjavi s preostalimi državami iz skupine BRIICS še vedno nizek. Izvoz države je zelo diverzificiran, saj izvažajo vrsto proizvodov, od nafte do kovin, kemikalij, plastičnih ter kmetijskih in prehrabnih izdelkov. Tuje neposredne investicije v Brazilijo so leta 2007 dosegle vrednost 35 mrd USD.

Tarife, ki jih država uporablja, so se od leta 1995, ko so znašale 13 %, do leta 2007 znižale na 12,2 % (Sally 2009), nato pa zvišale na 13,6 %¹³ (tabela 1). Čeprav je država postala bolj odprta za tuje neposredne investicije, še vedno obstajajo kapitalne in druge omejitve na področju bančništva, naftne industrije, rudarstva in zračnega transporta.

Brazilija ima pomembno vlogo v pogajanjih WTO DDA, predvsem v kmetijskem delu pogajanj skupine G-20. Na bilateralnem področju ima sklenjene sporazume o prosti trgovini z manj pomembnimi zunanjetrgovinskimi partnerji (Južna Afrika in Indija), medtem ko pogajanja z glavnima zunanjetrgovinskima partnericama ZDA in EU nista prioriteta zunanjetrgovinske politike države.

V času gospodarske krize kljub visokemu padcu izvoza v drugi polovici leta 2008 (33 %) praktično ni uvedla protekcionističnih ukrepov. Tarife so se zvišale le za nekatere izdelke iz jekla, izboljšal se je dostop do programov izvoznega financiranja trgovine.

Za Brazilijo je značilno, da so trgovinske reforme zastale, produktivnost dela se ni bistveno izboljšala, stroški dela na enoto so se bistveno povečali (Molnar 2008).

To je še vedno bistveno manj od maksimalno limitiranih na 31,4 % v okviru WTO.

Indonezija

Indonezija je bila po podatkih WTO (2009b) za leto 2008 na 21. mestu glede na izvoz blaga (139 mrd USD) in na 20. glede na njegov uvoz (126 mrd USD) ter na 26. mestu glede na izvoz storitev (5 mrd USD) oz. na 20. glede na njihov uvoz (17 mrd USD). V strukturi izvoza blaga predstavlja predelovalna industrija 37,8 % izvoza, goriva in rudnine 36,3 % ter kmetijski izdelki 23,6 %. Najpomembnejše izvozne partnerice Indonezije so: Japonska (20,2 %), države članice EU (11,3 %), ZDA (9,5 %), Singapur (9,4 %) in Kitajska (8,5 %). Na uvozni strani so najpomembnejše partnerice Indonezije: Singapur (16,9 %), Kitajska (11,8 %), Japonska (11,7 %), EU (8,2 %) in Malezija (6,9 %).

Indonezija je začela proces liberalizacije v zgodnjih devetdesetih letih prejšnjega stoletja. Specializirala se je v delovno intenzivnih panogah in večjih TNI. Delež trgovine¹⁴ v BDP je 60,4 %. TNI so v primerjavi s preostalimi državami BRIICS bistveno nižje (USD 7 mrd leta 2006). Tarifa, ki jo država uporablja (6,9 %), je v tej skupini držav najnižja.

V času gospodarske krize je Indonezija (poleg Rusije) uvedla največ protekcionističnih ukrepov. Največji negativni ukrep predstavljajo uvedba uvoznih dovoljenj za vrsto izdelkov ter nadzor in zahteva po poročanju že pred transportom za več kot 500 izdelkov (ukrep velja za oblačila, igrače, obutev, elektroniko, hrano in pijače). Zvišale so se tarife za uvoz jekla, za katerega se zahtevajo tudi novi obvezni standardi, pa tudi tarife za elektroniko in farmacevtske proizvode. Za farmacevtska podjetja je uvedla še dodatno omejitev - obvezno proizvodnjo v Indoneziji, če želijo prejeti dovoljenja za prodajo. V okviru protekcionističnih ukrepov je Indonezija uvedla tudi izvozna dovoljenja, ki so potrebna za izvoz palmovega olja, kave, kakava, gume in rudnin. Zahteva tudi izdajo akreditivov od domačih bank.

Južna Afrika

Južna Afrika je bila po podatkih WTO (2009b) za leto 2008 na 26. mestu glede na izvoz blaga (81 mrd USD) in na 22. glede na njegov uvoz (99 mrd USD) ter na 28. mestu glede na izvoz storitev (12 mrd USD) oz. na 23. glede na njihov uvoz (17 mrd USD). V strukturi izvoza blaga predstavlja predelovalna industrija 54,5 % izvoza, goriva in rudnine 35,4 % ter kmetijski izdelki 8,7 %. Najpomembnejše izvozne partnerice Južne Afrike so države članice EU (31,9 %), Japonska (11 %), ZDA (10,8 %), Kitajska (5,8 %) in Indija (3,1 %). Na uvozni strani so najpomembnejše partnerice Južne Afrike: EU (31,3 %), Kitajska (11,3 %), ZDA (8 %), Saudova Arabija (6,3 %) in Japonska (5,6 %).

Južna Afrika je najmanjša država v okviru BRIICS, tako po številu prebivalcev kot po obsegu zunanjetrgovinskih tokov in tujih neposrednih investicij. Proces liberalizacije se je v državi začel leta 1994. Danes predstavlja delež trgovine v BDP 67,5 %. Na podlagi večje liberali-

Glavna izvozna sektorja sta tekstil in oblačila ter obutev.

zacije država izkorišča prednosti na področju delovno intenzivne proizvodnje. Izvoz v obdobju 2003-2008 se je sicer povečeval, vendar v primerjavi z drugimi državami v razvoju po bistveno nižji stopnji.

Uvozne tarife so med najnižjimi v okviru držav BRIICS (7,8 %), vendar kljub temu še vedno obstaja visoka zaščita zlasti na področju oblačil, avtomobilov in jekla. Na področju TNI veljajo restriktivna pravila le za elektriko in telekomunikacije.

Južna Afrika ima z EU podpisan sporazum o prosti trgovini. Trenutno se zavzema za trgovino jug-jug ter v povezavi s tem za sklenitev sporazuma o prosti trgovini z Indijo in Brazilijo.

Rusija

Rusija je bila po podatkih WTO (2009b) za leto 2008 na 5. mestu glede na izvoz blaga (472 mrd USD) oz. na 11. mestu glede na njegov uvoz (291 mrd USD) ter na 11. mestu glede na izvoz storitev (51 mrd USD) oz. na 9. glede na njihov uvoz (75 mrd USD). V strukturi izvoza¹⁵ blaga predstavljajo goriva in rudnine 73,1 %, predelovalna industrija 20 % ter kmetijski izdelki 5,3 %. Najpomembnejše izvozne partnerice Rusije so države članice EU (56,8 %), Turčija (5,9 %), Belorusija (5,1 %), Ukrajina (5 %) in Kitajska (4,5 %). Na uvozni strani so najpomembnejše partnerice Rusije: EU (43,5 %), Kitajska (13 %), Japonska (7 %), Ukrajina (6,1 %) in ZDA (5,2 %).

V nasprotju s preostalimi državami BRIICS se Rusija ne zavzema za liberalizacijo zunanje trgovine, temveč gre proces v obratni smeri. Delež trgovine v BDP predstavlja 54,2 %. Delež tujih investicij v Rusijo se povečuje. Leta 2007 je priliv od TNI znašal 52,5 mrd USD.

Povprečna uvozna tarifa v Rusiji je 10,8 %, vendar je tarifni režim izjemno zapleten. Najbolj zaščiten je proizvodnja sladkorja, obutve, usnjenih izdelkov, avtomobilov in civilnih letal. Na področju TNI veljajo restriktivne omejitve za bančni sektor, zavarovalništvo, fiksno telekomunikacijo, elektriko in zračni transport.

Rusija ni članica WTO. Pogajanja so se sicer začela leta 1994, vendar so po letu 2004 zastala. Junija 2009 je predsednik vlade Putin napovedal, da bo Rusija zaprosila za članstvo v WTO skupaj z Belorusijo in Kazahstanom. Članstvo države v WTO v kratkem času ni verjetno, kar je posledica dejstva, da izvoz države ne trpi zaradi protekcionizma drugih držav oz. se pravila WTO na ruske izvozne izdelke nanašajo le v manjši meri. V času globalne gospodarske in finančne krize je Rusija uvedla vrsto protekcionističnih ukrepov, bistveno je npr. zvišala tarife za uvoz avtomobilov (s 5 % na 30 %) ter kamionov in avtobusov. Povečale so se tudi tarife za jeklo, LCD-televizorje, kmetijske proizvode. Država je leta 2008 uvedla limit za investicije v 40 »strateških« sektorjev države.

Odvisnost od izvoza energije in surovin (nafta in plin) se je v zadnjih letih še povečala.

Pomen držav BRIICS za zunanjetrgovinsko usmeritev Evropske unije in Slovenije

V obdobju globalizacije je Evropska unija kljub naraščajoči vlogi hitro rastočih držav, predvsem Kitajske in Indije, ohranila vodilno vlogo v svetovni trgovini, saj nanjo odpade skoraj petina globalne trgovine z blagom in skoraj tretjina trgovine s storitvami. Kot ugotavlja Hamilton (2006), je na večji obseg zunanjetrgovinskih tokov EU vplivala predvsem usmerjenost integracije na trgovanje z državami v razvoju. Te so v strukturi izvoza EU leta 1990 predstavljale 52 % delež, medtem ko se je do leta 2006 njihov delež povečal na 64 %. Delež izvoza EU v razvite države pa se je v enakem obdobju z 48 % znižal na 36 %.

Analiza strukture glavnih partnerjev EU za leto 2008 (EC DG Trade 2009) na strani izvoza in uvoza kaže, da so na strani izvoza med desetimi najpomembnejšimi partnerji EU kar tri države iz skupine BRIICS - Rusija (8 %), Kitajska (6 %) in Indija (2 %), na strani uvoza pa Kitajska (16 %), Rusija (11 %) in Brazilija¹⁶ (2 %). Po drugi strani je EU najpomembnejša zunanjetrgovinska partnerica Brazilije, Rusije, Indije, Kitajske in Južne Afrike ter druga najpomembnejša zunanjetrgovinska partnerica Indonezije.

Če pogledamo strukturo zunanjetrgovinske menjave Slovenije, ugotovimo, da kljub relativno visoki stopnji internacionalizacije¹⁷ največji delež v strukturi izvoza (69 %) in uvoza (77,8 %) predstavljajo države članice EU. Delež držav BRIICS v slovenski zunanji trgovini sicer rahlo narašča, vendar je še vedno nizek.¹⁸ Na izvozni strani je med državami skupine pomembna predvsem Rusija, kamor slovensko gospodarstvo izvozi 4,1 % blaga, na uvozni pa Kitajska, od koder Slovenija uvozi 1,9 % blaga (WTO 2009).

Za boljši dostop na trge se EU za nadaljnjo liberalizacijo zunanje trgovine z državami BRIICS pogaja na več ravneh. Glede na prioritarno multilateralno zunanjetrgovinsko usmeritev EU so zlasti pomembna pogajanja, ki potekajo v okviru WTO - t. i. Razvojna agenda iz Dohe, kjer imajo med državami BRIICS pomembno vlogo Brazilija, Indija in Kitajska. Na bilateralni ravni se EU od leta 2007 pogaja za sklenitev sporazuma o prosti trgovini z Indijo ter sporazuma o partnerstvu in sodelovanju s Kitajsko. Istega leta so bili na Vrhu EU-Brazilija postavljeni temelji za strateško partnerstvo z Brazilijo. Z Rusijo so se pogajanja o novem globljenem sporazumu, ki predvideva krepitev trgovinskega in gospodarskega sodelovanja, začela leta 2008. Prav tako od takrat med EU in Kitajsko poteka tudi t. i. ekonomski in trgovinski dialog na visoki ravni, katerega cilj je krepitev dialoga na področju investicij ter tržnega dostopa, ki ga država omejuje s številnimi necarinskimi ovirami (npr. licence, testi ...). V okviru unilateralnih ukrepov so

¹⁶ Brazilija, ki je najpomembnejša zunanjetrgovinska partnerica EU v Latinski Ameriki, je pomembna članica skupine Mercosour, v kateri so tudi Argentina, Urugvaj in Paragvaj.

¹⁷ Po podatkih Statističnega urada RS je bil leta 2008 delež mednarodne menjave v BDP 70 %.

¹⁸ Leta 2001 3,7 %, leta 2007 pa 4,7 %.

nekatero izmed držav BRIICS vključene v shemo splošnih preferencialov (GSP), ki jim omogoča lažji dostop na trg EU (Indija, Indonezija, Rusija, Južna Afrika).¹⁹

Slovenija kot članica EU sooblikuje skupno zunanjetrgovinsko politiko EU, kar pomeni, da nadaljnja liberalizacija trgov BRIICS pomeni tudi nove tržne priložnosti za slovensko gospodarstvo.

Sklep

Države BRIICS, ki so v zadnjih dveh desetletjih močno liberalizirale zunanjetrgovinske politike, so beležile hitrejšo rast od razvitih gospodarstev, zaradi česar se je njihov delež v strukturi globalne trgovine povečal.²⁰ Kljub temu je EU uspelo ohraniti vodilno vlogo v svetovni trgovini, kar je bila predvsem posledica usmeritve njene zunanjetrgovinske politike na države v razvoju. Za boljši dostop na trge potekajo med EU in državami BRIICS procesi nadaljnje liberalizacije zunanje trgovine na multilateralni, bilateralni in unilateralni ravni.

V času globalne krize je proces nadaljnje liberalizacije sicer zastal in so nekatere izmed držav BRIICS (Rusija, Indonezija, Kitajska) uvajale nove protekcionistične ukrepe, vendar po podatkih Evropske komisije (2009) ne gre za splošen trend sprememb zunanjetrgovinskih politik.

Izziv v prihodnje vsekakor predstavlja sodelovanje v smislu integracije dinamičnih gospodarstev v vse bolj povezano globalno gospodarstvo ter krepitev globalnega sistema na osnovi pravil, ki je bil osnova rasti v zadnjih 60 letih. Prav tako je pomembno članstvo držav (Rusija, Kitajska) v mednarodnih integracijah - predvsem z vidika upoštevanja visokih standardov ter multilateralnih zunanjetrgovinskih pravil.²¹

Glavni izziv, ki čaka države BRIICS v prihodnje, so predvsem domače reforme v povezavi s trgovino,²² kar pomeni, da morajo vzpostaviti jasne povezave med zunanjetrgovinsko politiko in domačimi ekonomskimi in institucionalnimi reformami, ki bodo podpirale nadaljnjo liberalizacijo zunanje trgovine in TNI. Poleg tega bi morale zunanjetrgovinske politike temeljiti na analizah stroškov in koristi po sektorjih. V trenutnih gospodarskih razmerah se je povečal tudi pomen uspešnega konca multilateralnih pogajanj v okviru WTO (Razvojna agenda Doha).²³

Podrobneje o ukrepih gl. Leah Arcas (2009).

Za nekatere strateško pomembne panoge še vedno veljajo omejitve. Poleg tega podatki gospodarske klime WTO kažejo, da imajo vlade v teh državah še vedno prevelik vpliv na gospodarstvo.

Rusija ni članica WTO.

Govorimo o drugi generaciji reform, ki se nanašajo na netarifne in regulatorne ovire. Prva generacija reform je pomenila določanje maksimalnih tarif in njihovo znižanje (Evenett 2008).

Po ocenah naj bi skupna liberalizacija blaga, storitev in dogovor na področju olajševanja trgovine na svetovni ravni prinesla letne koristi v višini 167 mrd USD (ocena na osnovi modalitet julija 2008).

Viri

1. Curran, Louise in Soledad Zignago. 2009. *Evolution of EU and its Member States Competitiveness in International Trade*. CEPII-Centre D'Etudes Prospectives et D'Informations Internationales No. 2009, 11 June 2009.
2. Dean, Masahiro Kawai. (2008). *BRIICS Economies: Prospects and Challenges for Globalisation*. 2008 OECD Global Forum of Trade, Paris.
3. EC - European Commission. 2009. The EU Trade Policy. Presentation DG Trade. May 2009. Dosegljivo: <http://trade.ec.europa.eu/>.
4. Evenett, Simon J. (2008). *Globalisation and Emerging Economies*. A Report on the OECD Global Forum 2008, Paris. Dosegljivo: <http://www.oecd.org/dataoecd/0/37/41384145.pdf>.
5. IMF - International Monetary Fund. 2009. *World Economic Outlook*. October 2009. ISBN 978-1-58906-807-0.
6. Leal Arcas, Rafael. 2009. *The European Union and the BRIC Countries in Strategic Trade Policy Areas*. Dosegljivo: <http://www.asil.org/files/ielconferencepapers/leal-arcas.pdf>.
7. Molnar, Margit in Przemek Kowalski. (2008). *Policies and competitiveness in Brazil, India, Indonesia and South Africa*.
8. OECD - Organisation for Economic Co-operation and Development. (2009). *Globalisation and Emerging Economies*. March 2009.
9. Population Reference Bureau. 2009. *World Population data Sheet*. Dosegljivo: http://www.prb.org/pdf08/08WPDS_Eng.pdf.
10. Reyes, Javier, Martina Garcia in Ralph Lattimore. 2006. *The BRIICS and Changes in Global Trade Architecture*. Presentation on the OECD Global Forum 2008.
11. Sally, Razeen (2009). *Trade Policy In the BRIICS: A Crisis Stocktake And Looking Ahead*. ECIPE Policy Briefs No 03/2009. Dosegljivo: <http://www.edpe.org/publications/ecipe-policy-briefs/trade-policy-in-the-briics-a-crisis-stocktake-and-looking-ahead/PDF>.
12. WTO - World Trade Organisation. (2009). *International Trade Statistics*. Dosegljivo: http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2009_e/its2009_e.pdf.
13. WTO - World Trade Organisation. 2009b. *Trade profiles - Brasilia, China, India, Indonesia, European Union, United States of America*. Dosegljivo: http://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/org6_e.htm.

NAVODILA AVTORJEM

Revija »Naše gospodarstvo« objavlja izvirne in pregledne znanstvene članke, strokovne članke, razprave in prikaze knjig iz vseh področij ekonomije in poslovnih ved. Avtorje vabimo, da v uredništvo revije pošljejo originalne prispevke, ki še niso bili objavljeni oziroma poslani v objavo drugi reviji. Avtorsko pravico do objavljenih člankov ima izdajatelj revije, avtorji pa v celoti odgovarjajo za vsebino prispevka. Objavljamo samo članke, ki dobijo pozitivno oceno recenzentov.

Članek je lahko napisan v slovenskem, angleškem ali nemškem jeziku. Na posebni strani navedite ime avtorja, njegov polni habilitacijski in znanstveni naziv ter ustanovo, kjer je zaposlen. Prva stran naj vsebuje naslov, izvleček (maksimalno 650 znakov) in ključne besede, vse troje v slovenskem in angleškem jeziku. Dodajte tudi trimestno kodo JEL klasifikacije, ki jo najdete na http://www.aeaweb.org/journal/jel_class_system.html.

Za besedilo članka uporabljajte praviloma pisave Times, Times New Roman CE, SL Dutch in podobne v velikosti od 10 do 12 pik (points). V tabelah in slikah obvezno uporabljajte pisavo brez serifov (Helvetica, Arial, Arial CE, SL Swiss ali podobno). Za poudarke v besedilu uporabljajte poševni tisk, ne krepkega ali podčrtanega tiska.

Morebitne tabele in slike naj bodo oštevilčene ter naslovljene nad, opombe in viri pa pod tabelo oziroma sliko. V tabelah uporabljajte enojne okvirje, debeline pol pike (1/2 point). Sprotno opombe naj bodo oštevilčene in navedene pod tekstom pripadajoče strani. Oštevilčite tudi morebitne enačbe.

Vire v tekstu navajamo v oklepajih: »Drugi grafični način določanja stacionarnosti časovnih serij je korelogram avtokorelacijske funkcije (Gujarati 1995).« ali »Engle in Granger (1987) navajata kritične vrednosti še za druge teste kointegracije.«

Viri na koncu besedila naj bodo navedeni na naslednji način (bodite pozorni na ločila in poševni tisk):

- Knjiga:
Gujarati, Damor N. (1995). *Basic Econometrics*. New York: McGraw-Hill.
- Članek v reviji:
Engle, Robert F. in Clive W. J. Granger (1987). Co-integration and Error Correction: Representation, Estimation and Testing. *Econometrica* 55 (2): 251-276.
- Poglavje v knjigi, prispevek v zborniku:
MacKinnon, James (1991). Critical Values for Cointegration Tests. V: *Long-Run Economic Relationships: Readings in Cointegration*, ur. R.F. Engle in C.W. J. Granger. Oxford: University Press.
- Elektronski vir:
Esteves, J., J. A. Pastor in J. Casanovas (2002). *Using the Partial Least Square (PLS) Method to Establish Critical Success Factors Interdependence in ERP Implementation Projects*. Dosegljivo: <http://erp.ittoolbox.com/documents/document.asp?i=2321>.

V literaturi ne navajajte internetnih naslovov (URL) brez drugih podatkov. V besedilu se sklicujte na avtorja ali institucijo, ki je objavila spletni vir, in ne na celotne internetne naslove.

Prispevek naj ne bo daljši od avtorske pole (30.000 znakov). Stran naj bo velikosti A4, s tricentimetorskimi robovi in oštevilčenimi stranmi. Izpis naj bo enokolonski z 1,5 razmika med vrsticami. Dva natisnjena izvoda prispevka pošljite z identično elektronsko verzijo v MS Word-u (na disketi in po elektronski pošti) na naslov:

Naše gospodarstvo, Ekonomsko-poslovna fakulteta,
Razlagova 14, 2000 Maribor,
nase.gospodarstvo@uni-mb.si

S prispevkom pošljite tudi elektronski naslov in telefonsko številko avtorja, preko katere je dosegljiv uredništvu. Dodajte tudi poštni naslov, da vam bomo lahko poslali avtorski izvod revije.

GUIDELINES FOR CONTRIBUTORS

The review »Our Economy« publishes original scientific papers, review and professional papers, discussions, book reviews, and student contributions covering all areas of economics and business. Authors are invited to send original unpublished articles which have not been submitted for publication elsewhere. Authors are completely responsible for the contents of their articles. Only articles receiving a favorable review are published. The publisher retains the copyrights for all published articles.

Manuscripts may be written in Slovene, English, or German. The cover page should include the author's name, academic title or profession, and affiliation. The first page must contain the title, an abstract of no more than 650 characters, and key words, all in English. Add also three-character codes of JEL classification (http://www.aeaweb.org/journal/jel_class_system.html).

Manuscripts should be prepared on a word processor in a font such as Times, Times New Roman CE, or SL Dutch in size 10 to 12 points. Tables and figures are to be presented in fonts without serifs (Helvetica, Arial, Arial CE, SL Swiss or similar). Emphasized parts of the text should be in italics, not bold or underlined.

Figures and tables should be numbered with a title above and notes and sources below. Figures should be in V point single-line frames. Footnotes should be numbered consecutively and placed at the bottom of the relevant page. Equations should also be numbered.

References in the text should be stated in parentheses: »Another graphic way of determining the stationarity of time series is correlogram of autocorrelation function (Gujarati 1995).« or »Engle and Granger (1987) present critical values also for other cointegration tests.«

The list of references should be formatted as follows (please note punctuation and italics):

- Book:
Gujarati, Damor N. (1995). *Basic Econometrics*. New York : McGraw-Hill.
- Journal article:
Engle, Robert F. and Clive W. J. Granger (1987). Co-integration and Error Correction: Representation, Estimation and Testing. *Econometrica* 55 (2): 251-276.
- Book chapter, article from conference proceedings:
MacKinnon, James (1991). Critical Values for Cointegration Tests. In: *Long-Run Economic Relationships: Readings in Cointegration*, ed. R.F. Engle and C.W.J. Granger. Oxford : University Press.
- Web source:
Esteves, Jose, Joan A. Pastor and Josep Casanovas (2002). *Using the Partial Least Square (PLS) Method to Establish Critical Success Factors Interdependence in ERP Implementation Projects*. Available: <http://erp.ittoolbox.com/documents/document.asp?i=2321>.

The size of the article should not exceed 30,000 characters. Print the article twice on A4 paper with 3 cm. margins and numbered pages. The text should be in single column layout, with 1.5 line spacing. Send the printed article with an identical electronic version in MS Word (floppy disk and e-mail) to the following address:

Naše gospodarstvo, Ekonomsko-poslovna fakulteta,
Razlagova 14, 2000 Maribor, Slovenia
nase.gospodarstvo@uni-mb.si

Add also the author's e-mail address and telephone number for potential contacts, and a postal address where we can send your issue of the review.

mm

LETNIK
VOLUME 56

