

## KEYNESOV KONCEPT NEGOTOVOSTI IN NJEGOVA RELEVANTNOST ZA TRANZICIJSKE EKONOMIJE

### Keynes' Concept of Uncertainty and its Relevance for Transition Economies

#### Uvod

Namen članka je pokazati, da procesi ekonomske tranzicije potrjujejo relevantnost Keynesovega stališča o pomembnem vplivu, ki ga ima negotovost v gospodarskem okolju na makroekonomijo. V prvem delu obravnavamo Keynesove poglede na vlogo negotovosti ter odnos novokeynesiancev in postkeynesiancev do tega koncepta. Povzemamo tudi nekatere tipične dejavnike t. i. tranzicijske negotovosti. V drugem delu poskušamo z empirično analizo na podlagi gibanja kazalcev institucionalne kakovosti kot aproksimacije gibanja negotovosti ugotoviti, kakšen je bil v proučevanem obdobju vpliv negotovosti na gospodarsko rast tranzicijskih ekonomij.

#### Koncept negotovosti

##### Vloga negotovosti v Keynesovi teoriji

Pomemben element, ki ga je Keynes vključil v ekonomsko teorijo v tridesetih letih 20. stoletja, je bilo upoštevanje dejstva, da se ekonomski procesi v realnosti odvijajo v razmerah negotovosti (angl. uncertainty). Posledica negotovosti je nepredvidljivost odločitev ekonomskih subjektov, zlasti podjetnikov in investitorjev, od katerih je v največji meri odvisen obseg proizvodnje in (ne)zaposlenosti v ekonomiji. Keynes je s tem odprl novo dimenzijo ekonomsko-teoretičnega prostora, ki je tradicionalna ekonomska teorija, temelječa na predpostavkah predvidljivega obnašanja ekonomskih subjektov in samodejnega vzpostavljanja polne zaposlenosti, ni mogla zajeti.

Že v uvodnem delu *Splošne teorije* je Keynes pomenljivo zapisal (1936, 16–17), da so tradicionalni ekonomisti podobni predstavnikom evklidske geometrije, ki se ne znajdejo v neevklidskem svetu, v katerem aksiom vzporednosti več ne velja. Edina rešitev zanje je zavrnitev aksioma vzporednosti in vzpostavitev neevklidske geometrije. Nekaj podobnega je po Keynesovem mnenju potrebno storiti v ekonomski teoriji. Zavrniti je treba aksiomatičnost Sayevega zakona in priznati obstoj negotovosti in nepredvidljivosti podjetniškega okolja ter s tem povezano možnost neprosto voljne brezposelnosti. Koncept negotovosti je v Keynesovi *Splošni teoriji* obravnavan predvsem v poglavjih o oblikovanju podjetniških pričakovanj (11. in 12. poglavje), zlasti v povezavi s konceptom stopnje zaupanja (angl. state of confidence), ki vpliva na mejno učinkovitost kapitala (gl. Sušjan 1996). Izrecno pa je upoštevanje negotovosti, kot ključne razlike med njegovo in tradicionalno teorijo, Keynes izpostavil v svojem članku »The General Theory of Employment« leta 1937, v katerem je v odgovor na nekatere ocene *Splošne teorije* še enkrat povzel bistvene novosti svojega pristopa k ekonomski teoriji (gl. Keynes 1937).

Upoštevanje negotovosti ekonomskega okolja zahteva v teoriji radikalno drugačno topologijo ekonomskega prostora, ki jo označuje predvsem relativno visoka stopnja nedeterminiranosti. Zato ni čudno, da se je ortodoksna neoklasična ekonomska teorija v svojem razvoju po 2. svetovni vojni Keynesovemu konceptu negotovosti in vsem implikacijam povezanim z njo ves čas izogibala. V osrčju neoklasične teorije je namreč model splošnega ravnotežja, katerega bistvo je

dr. Tjaša Redek, doc.

dr. Andrej Sušjan, izr. prof.

Univerza v Ljubljani  
Ekonomsko fakulteta

#### Izvleček

UDK: 330.834

V članku je predstavljen koncept negotovosti, ki je v Keynesovi in postkeynesianski teoriji pomemben dejavnik makroekonomske dinamike, medtem ko novokeynesianska teorija tega koncepta ne upošteva. Avtorja poudarjata, da je v tranzicijskem ekonomskem okolju upoštevanje koncepta negotovosti še posebej relevantno, saj dodatna negotovost izhaja iz procesov institucionalne transformacije, ostankov socialističnih praks in politične nestabilnosti. Za potrebe empirične analize je v članku zasnovan indeks negotovosti, ki je sestavljen iz elementov indeksov svobode organizacij Heritage Foundation in Freedom House. Panelna analiza podatkov za obdobje 1995–2002 potrjuje značilen vpliv negotovosti na gospodarsko rast tranzicijskih držav.

*Ključne besede:* negotovost, ekonomska tranzicija, institucije, ekonomska rast, tuje neposredne investicije

#### Abstract

UDK: 330.834

The paper presents the central role of uncertainty in Keynes' macroeconomic theory. While in Post-Keynesian economics Keynes' views on uncertainty have been further elaborated, in New Keynesian economics this issue has been constantly ignored. The authors emphasize the particular relevance of uncertainty for the analysis of the transitional economic environment, where additional uncertainty stems from sources such as institutional transformation, behavioural legacies of the socialist past, and political instabilities. For the purpose of empirical analysis, an index of uncertainty is constructed based on the elements of the Heritage Foundation and Freedom House indices. Panel data analysis, carried out for the period 1995–2002, shows a significant impact of uncertainty on the growth rates of transition economies.

*Key words:* uncertainty, economic transition, institutions, economic growth, foreign direct investment

JEL: B52, O57, P27, P30

eksaktna formalizacija predvidljivih in izračunljivih dogajanj na trgu. V najboljšem primeru je neoklasična teorija zato koncept negotovosti (angl. uncertainty) nadomeščala s konceptom tveganja (angl. risk), ki se nanaša na situacijo, obvladljivo z verjetnostnim računom. To pa seveda ni skladno s stališčem Keynesa, ki je sam izrecno poudarjal (1937, 213–214), da pri konceptu negotovosti ne gre za ločevanje med tistim, kar je zanesljivo, in tistim, kar je le verjetno, pač pa gre za vprašanja, glede katerih ni nikakršne znanstvene osnove za verjetnostni izračun (npr. kakšna bo uspešnost neke invencije, kako hitro bo invencija zastarala, kakšna bo cena neke surovine čez dvajset let ipd.).<sup>1</sup> Pri odločitvah v razmerah negotovosti delujejo instinkti investitorjev oziroma »animal spirits« podjetnikov, ekonomska gibanja so nepredvidljiva in volatilna (Chick 1983, 129). Če je negotovost visoka, investicij ni, posledica pa je padec proizvodnje in povečanje brezposelnosti.

### »New Keynesians« in »Post Keynesians«

Obstoj keynesianske brezposelnosti je neoklasična teorija sicer priznala. Toda za pojasnitev tega pojava je morala namesto negotovosti in z njo povezane volatilnosti investicij poiskati razloge, ki bi bili skladni z deterministično paradigmo splošnega ravnotežja. Koncept negotovosti je bil zaradi svoje nedeterminiranosti neprimeren. Edina možnost neoklasičnih ekonomistov je tako ostalo sklicevanje na nefleksibilnost v delovanju trgov, kar je postalo bistvo t. i. neoklasičnega keynesianizma. Na tej osnovi je v okviru neoklasične teorije v zadnjih tridesetih letih postopno nastala nova keynesianska ekonomika (New Keynesian Economics), obsežna in razvejana teorija, ki je na sofisticiran način uveljavila stališče (ki pa ni Keynesovo), da so keynesianska stanja tržnih ekonomij (tj. stanja nepolne zaposlenosti) izključno posledica cenovnih in mezdnih rigidnosti, do katerih zaradi številnih (sicer realističnih) vzrokov (angl. labour contracts, staggered wage setting, efficiency wages, coordination failures, asymmetric information, credit rationing, menu costs) prihaja na različnih trgih (gl. Mankiw in Romer 1991).<sup>2</sup> Dolgoročna pričakovanja investitorjev, ki se odločajo v razmerah negotovosti, načelo efektivnega povpraševanja, in podobni dejavniki, na katere je opozarjal Keynes, v novi keynesianski ekonomiki ne igrajo nobene vloge. Relevantne so le različne oblike tržnih nefleksibilnosti, ki so tudi edini razlog, da se tržne ekonomije dolgoročno zadržujejo v neravnotežnih situacijah in se ne povrnejo v normalno splošno polnozaposlitveno ravnotežje. Z novo keynesiansko ekonomiko je neoklasični keynesianizem dobil

trdno mikroekonomsko osnovo. Poleg tega so se s tem z vidika neoklasične paradigme razmere v ekonomski teoriji spet uredile: teorija polnozaposlitvenega ravnotežja, za katero je Keynes svoj čas ugotovil, da je le poseben primer, je zopet postala splošna; Keynesova teorija, ki je imela ambicijo postati splošna, pa je dobila vlogo posebnega primera, povzročena z nefleksibilnostmi na različnih trgih.

Upoštevanje negotovosti kot zelo relevantnega elementa ekonomske realnosti pa se je po drugi strani ohranilo v postkeynesianski ekonomski teoriji (Post Keynesian Economics), ki se uvršča med heterodoksne ekonomske smeri (gl. Dow 1991, 204; Dow in Hillard 1995; Glickman 2003). V nasprotju z novo keynesiansko ekonomiko postkeynesianci menijo, da do neprostoVOLjne nezaposlenosti lahko prihaja tudi v situaciji, ko ima neka tržna ekonomija popolnoma fleksibilne trge in cene. Razlog je v negotovosti kot inherentni značilnosti tržnega ekonomskega okolja in z njo povezani volatilnosti agregatnega povpraševanja (prim. Palley 1996, 37–38). Postkeynesianci (Davidson 1982–83, 1984) so Keynesov koncept negotovosti povezali tudi s kritiko aksioma ergodičnosti (angl. the axiom of ergodicity), ki ga predpostavlja neoklasična teorija. Ergodičnost ekonomskega okolja pomeni, da ekonomski subjekti poznajo vse možne izide svojega delovanja, vključno z njihovimi verjetnostnimi porazdelitvami, tako da je pri njihovih ekonomskih odločitvah optimalna rešitev vedno izračunljiva. Toda v realnosti je ekonomsko okolje neergodično. To pomeni, da ekonomski subjekti ne poznajo vseh možnih izidov svojega delovanja (npr. investiranje v novo tehnologijo), kar je bistvena značilnost prave negotovosti<sup>3</sup> (Davidson 1991; Lavoie 1992, 44; Dequech 1999, 415–416). V takih razmerah sprejemanje ekonomskih odločitev seveda ne more temeljiti na formalnem optimizacijskem izračunu, ampak pomembno vlogo igrajo poslovna intuicija in podjetniški »animal spirits«.<sup>4</sup>

Vključitev negotovosti v ekonomsko teorijo torej zahteva tudi drugačno teoretično obravnavanje racionalnosti ekonomskih subjektov. Postkeynesianci namesto neoklasičnega načela maksimizacijske racionalnosti zagovarjajo Simonov koncept omejene ali proceduralne racionalnosti (angl. bounded rationality, procedural rationality).<sup>5</sup> Ta je bolj

<sup>1</sup> Keynes sicer ni bil prvi ekonomist, ki je definiral koncept negotovosti (v primerjavi s tveganjem) in opozarjal na pomen negotovosti v ekonomskih procesih. V tem pogledu gre primat F. Knightu, ki je prvi ločeval tveganje in negotovost. Knight je tveganje povezoval s situacijami, za katere je možno uporabiti statistične verjetnosti, negotovost pa z situacijami, v katerih ni podlage za verjetnostni izračun (gl. Knight 1921, pogl. 7). Velja pa, da je Keynes prvi opozoril na makroekonomske implikacije negotovosti. Za pregled zgodnjih teoretičnih pogledov na negotovost gl. Wubben (1993).

<sup>2</sup> Gl. tudi Rotheim (1998).

<sup>3</sup> Da bi se distancirali od pogoste rabe termina negotovost v smislu tveganja (ki se pojavlja v neoklasični literaturi), postkeynesianci pogosto uporabljajo izraz prava negotovost (angl. true uncertainty) ali tudi popolna (temeljna) negotovost (angl. fundamental uncertainty).

<sup>4</sup> Davidson (1996) pravi, da medtem ko je v neoklasični teoriji prihodnost ergodično prepoznavna, je v postkeynesianski teoriji, ki upošteva neergodičnost, prihodnost neznan oz. se oblikuje na podlagi sedanjih podjetniških odločitev. Slednje pomeni, da ekonomski subjekti delujejo v razmerah spremenljive realnosti (angl. transmutable reality), torej s svojim delovanjem ustvarjajo »pot« ekonomije. V neoklasični teoriji lahko ekonomski subjekti s svojimi odločitvami le izbirajo med že predeterminiranimi potmi ekonomije (angl. immutable reality). Prim. tudi Arestis (1992, 92).

<sup>5</sup> Gl. Simon (1976). Prim. tudi Lavoie (1992, 50–54).

realističen, saj predpostavlja, da je formalni optimizacijski izračun v razmerah negotovosti nemogoč in da se ekonomski subjekti pri sprejemanju odločitev zato zatekajo k določenim zavednim ali instinktivnim proceduram (pravilom) (gl. Lavoie 1992, 55–59). Eno od takih pravil, ki se uporablja v okoliščinah zelo velike negotovosti, je preložitve (investicijske) odločitve za nedoločen čas.

Eno od odprtih vprašanj se nanaša na možnost kvantifikacije negotovosti. Negotovost je seveda nemerljiva v kardinalnem smislu. Možno pa je govoriti o različnih (višjih ali nižjih) *ravnih* negotovosti in jih medsebojno primerjati. To je skladno tudi s Keynesovimi razmišljanji, saj je Keynes sam uporabljal izraze »slightly uncertain« ali »moderately uncertain« (Keynes 1937, 213–214). Postkeynesianci zato govorijo o stopnjevanju negotovosti (angl. gradability of uncertainty) (Dequech (1999, 417)<sup>6</sup> ali negotovosti različnih redov (angl. uncertainty of different orders) (Dow 1995).<sup>7</sup> Možnost primerjave različnih ravni negotovosti bomo uporabili v naši empirični analizi.

### Tranzicijska negotovost

Kot rečeno: negotovost okolja, v katerem delujejo ekonomski subjekti, je inherentna značilnost tržnega gospodarstva in izhaja iz neergodičnosti ekonomskega prostora. Procesi tranzicije, ki so v preteklih petnajstih letih potekali v nekdanjih socialističnih državah (in na marsikaterem področju še potekajo), pa so v gospodarsko okolje vnesli številne dodatne dejavnike negotovosti. V grobem jih lahko razvrstimo v tri skupine: (1) dejavniki, povezani s sistemsko in institucionalno transformacijo, (2) dejavniki, ki so odraz starega sistema, in (3) dejavniki, izvirajoči iz socialnih sprememb in političnih nestabilnosti. Navedimo v nadaljevanju nekaj tipičnih primerov.

Ekonomska tranzicija je v svojem bistvu pravzaprav kompleksen proces institucionalne transformacije. V normalnih okoliščinah so urejene institucije pomemben dejavnik zmanjševanja negotovosti v tržni ekonomiji. Toda v tranzicijskih ekonomijah je proces institucionalne transformacije praviloma odpiral številne dileme in potekal razmeroma počasi. V prvi fazi tranzicije je bilo to še zlasti značilno za privatizacijske procese. V Sloveniji so npr. dolgi in zapleteni denacionalizacijski postopki in številna nerešena lastninska vprašanja znatno povečevali negotovost poslovnega okolja in negativno vplivali na investicije. Hkrati se je odpiral prostor za t. i. divje lastninjenje, ki je povečalo prerazdelitveni značaj privatizacije in socialne razlike ter s tem posredno tudi negotovost družbenega okolja. Zaradi številnih odprtih vprašanj in tudi interesnih konfliktov je

institucionalna transformacija pogosto dobila značaj institucionalnega »tavanja« (angl. institutional wandering) (gl. Mlčoch 1992). Nedorečena institucionalna struktura v smislu slabe ali celo kontradiktorne zakonodaje, neurejene zaščite lastninskih pravic itd. pa predstavlja v procesih odločanja za ekonomske subjekte močan vir negotovosti. Kot odraz starega sistema so se zlasti v zgodnji fazi tranzicije pojavljale prakse mehkih proračunskih omejitev za nekdanja socialistična podjetja. Tovrstni ukrepi so sicer preprečevali potencialne družbene nemire, a so po drugi strani zaradi svojega diskriminatornega značaja vnašali tudi negotovost v poslovno okolje. Tudi plačilna nedisciplina v smislu neplačevanja dobaviteljem (angl. forced crediting) je relikv socialističnega gospodarskega obnašanja, ki povečuje negotovost. Med političnimi dejavniki tranzicijske negotovosti so bili v ospredju etnični konflikti, politična in družbena nestabilnost, vojne itd. pa tudi delovanje kriminalnih organizacij, korupcija, črna ekonomija ipd. Če prevladajo tovrstni pojavi, potem je ekonomija že blizu razmer, ki jih postkeynesianci označujejo z »irreducible uncertainty« in za katere na strani ekonomskih subjektov velja »perpetual 'rational' refusal to act« (Dow 1995, 126). V kar nekaj primerih doslej so takšne situacije v nekaterih tranzicijskih ekonomijah občasno že nastopile.

V splošnem lahko rečemo, da negotovost, s katero se soočajo ekonomski subjekti v tranzicijskih državah, negativno vpliva na gospodarsko rast tranzicijskih ekonomij. Ta vpliv je dvojen. Po eni strani se morajo ekonomski akterji nenehno ukvarjati z volatilnim in negotovim poslovnim okoljem, namesto da bi se v celoti posvetili svoji dejavnosti, kar zmanjšuje njihovo učinkovitost in s tem gospodarsko rast. Po drugi strani pa negotovost negativno vpliva na pritok tujega kapitala, kar prav tako vodi k nižji gospodarski rasti (gl. Meyer in Pind 1999).<sup>8</sup> S tega vidika se kot pomembna implikacija Keynesove teorije za ekonomsko politiko v tranzicijskih državah kaže zahteva po stabilizaciji poslovnega okolja ter institucionalni konsolidaciji.<sup>9</sup>

»Tranzicijsko okrepljena« negotovost ekonomskega okolja pa je zanimiva še z enega vidika. Tranzicijske ekonomije so namreč v preteklih letih izkazovale razmeroma velike in zaznavne spremembe (nihanja) negotovosti pa tudi znatne razlike v ravnih negotovosti med posameznimi ekonomijami. Te izrazite razlike ponujajo možnost, da se na podlagi njihovih medčasovnih in tudi meddržavnih primerjav empirično preverijo že omenjene negativne posledice negotovosti na gospodarsko rast.

<sup>6</sup> Zamisel je metodološko sorodna primerjavi različnih ravni koristnosti v teoriji potrošnika (kjer koristnosti prav tako ni mogoče kardinalno meriti). Lahko bi torej govorili o ordinalni negotovosti.

<sup>7</sup> Dow (1995) koncept negotovosti različnih redov predstavlja v okviru nivojske lestvice, katere razpon poteka od izračunljivih verjetnostnih situacij do situacij z vedno višjo subjektivno oceno negotovosti.

<sup>8</sup> Prim. tudi Sušjan (1997).

<sup>8</sup> Prim. tudi Sušjan (1997).

<sup>9</sup> Dodajmo na tem mestu, da (zlasti ameriški) postkeynesianci kot odziv ekonomske politike na neergodičnost (in negotovost) ekonomskega okolja v normalno delujočih in urejenih tržnih ekonomijah še vedno priporočajo intervencijo države z vzdrževanjem določenih oblik investicijskega povpraševanja (prim. Davidson 1998, 34–35).



## Negotovost in gospodarska rast v tranzicijskih ekonomijah

### Dejavniki rasti v državah v tranziciji

V petnajstih letih, ki jih je zaznamovala tranzicija, so se države srečale s precej različnimi izkušnjami, prav tako močno se je razlikovala tudi njihova uspešnost v procesu tranzicije. Ta je bila odvisna od številnih dejavnikov: začetnih pogojev, gospodarske strukture v posameznih državah, zapuščine socializma, hitrosti in značilnosti reform, geografskega položaja, bogastva naravnih virov in mnogih drugih. V splošnem je mogoče ločiti tri osnovne vzorce v procesu tranzicije: (1) Države centralne Evrope in Baltika so uspele do leta 1995 stabilizirati gospodarstva, od takrat je bila njihova rast stabilna in pozitivna. Za to skupino držav je značilen odločen pristop k tranziciji, tako na področju ekonomskih kot tudi institucionalnih reform,<sup>10</sup> kar je zmanjšalo negotovost in prispevalo k hitrejšemu okrevanju. (2) Države Južne in Jugovzhodne Evrope so se soočale s težavami vse do konca devetdesetih. Zaradi pomanjkanja odločnosti pri reformah so doživele dva dramatična padca v ekonomski aktivnosti: v zgodnjih devetdesetih in okoli leta 1997. Pomanjkanje politične volje, različni interesi, slabo načrtovan proces reform, predvsem institucionalnih, vse to je vzdrževalo visoko negotovost, hkrati pa omogočilo mnogim izkoriščanje lukenj. (3) Države bivše Sovjetske zveze so največja in tudi najbolj heterogena skupina med vsemi. Tranzicijo v teh državah so v povprečju zaznamovale počasne institucionalne reforme, pomanjkanje političnega konsenza, korupcija, etnični konflikti in drugo. Logični spremljevalni pojav je visoka negotovost, ki pa je močno negativno prispevala k gospodarski rasti v teh državah. To pa ne velja za tiste države bivše SZ, ki so bogate s fosilnimi gorivi in drugimi viri.

Ekonomska teorija zaenkrat še ni teoretično celovito predstavila modela gospodarske rasti v tranzicijskem okolju, kar je dodaten znak izredne kompleksnosti procesa in pa razlik med državami. Glede na izkušnje držav v tranziciji bi lahko izluščili dva bistvena vira rasti: (1) razpoložljivost klasičnih dejavnikov rasti (dela, domačega in tujega kapitala, človeškega kapitala in tehnologije) in (2) specifični, zgolj za tranzicijo značilni dejavniki, ki se dotikajo predvsem hitrosti in učinkovitosti institucionalne reforme. Če so bile institucionalne reforme počasne in če jih je spremljala še politična nestabilnost, je to močno dvignilo raven negotovosti (v Keynesovem pomenu besede) v gospodarstvu in s tem raven transakcijskih stroškov, kar pa je seveda negativno vplivalo na gospodarsko aktivnost. Posebej občutljive za negotovost v poslovnem okolju so direktne tuje investicije. Enostavna primerjalna analiza zelo jasno pokaže, da so države centralne Evrope in Baltika prejele največ direktnih tujih investicij. Seveda je bilo poleg relativno učinkovite in hitre institucionalne reforme, ki je vključevala privatizacijo, vzpostavitev dobrega pravnega sistema in spremenjeno ali zmanjšano vlogo države, pomembno dejstvo, ki je pritegnilo tuji kapital, tudi to, da so te države uspele hitro doseči makroekonomsko stabilizacijo.

Hitrost in kvaliteta institucionalnih reform je močno povezana s stopnjo negotovosti v nekem gospodarstvu. Nekaj avtorjev je proučevalo odnos med institucionalno kvaliteto in pa gospodarsko učinkovitostjo ali rastjo. Moers (2002) je tako ugotovil, da je še posebej pomembna za rast in tuje neposredne investicije (TNI) kvaliteta državnih institucij, pri čemer pa so seveda TNI pomembne za rast. Fischer, Sahay in Vegh (1996) so pokazali, da so tiste tranzicijske države, ki so prej dosegle makroekonomsko stabilizacijo in izvedle temeljite institucionalne reforme, rasle hitreje. Aslund, Boon in Johnson (1996) so se v svoji analizi osredotočili na različne vidike ekonomske uspešnosti (BDP, inflacija, TNI, nezaposlenost). Ugotovili so, da je liberalizacija pozitivno vplivala na gospodarsko uspešnost. Redek in Sušjan (2005) sta ugotovila, da je institucionalna kvaliteta imela pozitiven in robusten vpliv na gospodarsko uspešnost.<sup>11</sup> V nadaljevanju bomo proučili odnos med negotovostjo, ki so jo povzročile institucionalne reforme skupaj z nekaterimi drugimi, za tranzicijo specifičnimi dejavniki, in gospodarsko uspešnostjo. Zato pa moramo najprej definirati indeks negotovosti.

### »Merjenje« negotovosti

Indeks negotovosti, ki ga bomo uporabili v analizi za ugotavljanje nivoja negotovosti in merjenje sprememb v nivoju negotovosti v opazovanih tranzicijskih gospodarstvih, smo oblikovali s pomočjo indeksov, ki ocenjujejo kvaliteto posameznih institucionalnih vidikov. Uporabili smo indekse Heritage Foundation in Freedom House indekse, ki, vsebinsko gledano, dejansko odražajo institucionalno kakovost posameznih ekonomij. Kot smo že povedali, negotovost v tranzicijskem okolju izvira iz treh temeljnih virov, in sicer iz: (1) institucionalne oziroma systemske transformacije, (2) ostankov socialističnega sistema in (3) politične in družbene nestabilnosti. Temeljni namen institucionalne in systemske transformacije je predvsem zagotovitev ustrezne varnosti pravic, ki izhajajo iz privatne lastnine, vzpostavitev majhne in gospodarstvu podperne države ter zagotovitev kvalitetnega pravnega sistema. Prav tako so morale tranzicijske države na novo oblikovati kapitalske trge in restrukturirati gospodarstvo. Da bi zajeli vse te dimenzije smo uporabili indekse Heritage Foundation, ki ocenjujejo varnost pravic privatne lastnine, kvaliteto bančno-finančnih institucij in trgov ter kvaliteto regulacije. Za oceno ostankov socialističnega sistema (močna in neučinkovita država, mehke proračunske omejitve, prilagodljiv pravni sistem in korupcija) smo uporabili indekse Heritage Foundation, ki ocenjujejo nivo državne intervencije in kvaliteto regulacije. Politično in družbeno okolje smo zajeli z indeksom, ki ocenjuje delovanje sive ekonomije, in z indeksom Freedom House, ki ocenjuje kvaliteto (svobodo) političnega okolja. Tabela 1 predstavlja sestavo indeksa negotovosti.<sup>12</sup> Indeks lahko zavzame

<sup>10</sup> Za več informacij gl. Lavigne (1999).

<sup>11</sup> Prim. tudi Brunetti idr. (1997), Staehr (2003) in Acemoglu idr. (2004).

<sup>12</sup> Tabela A1 (v prilogi) prikazuje indekse, ki so bili uporabljeni za oblikovanje indeksa negotovosti za leto 2002. Prvi stolpec prikazuje podatke za BDP na prebivalca za leto 2002.

Tabela 1: *Struktura indeksa negotovosti*

Viri negotovosti	Indeksi, s pomočjo katerih smo ocenili posamezni vir	Vir podatkov	Utež	Kumulativna utež posameznega vira (vsota=1)
Ostanki socializma	Državna intervencija	Heritage F.	0,15	0,20
	Regulacija	Heritage F.	0,05	
Politično in družbeno okolje	Siva ekonomija	Heritage F.	0,10	0,30
	Politične svoboščine	Freedom H.	0,10	
	Civilne svoboščine	Freedom H.	0,10	
Institucionalna in sistemska transformacija	Varovanje pravic priv. lastnine	Heritage F.	0,20	0,50
	Bančništvo in finance	Heritage F.	0,15	
	Regulacija	Heritage F.	0,15	

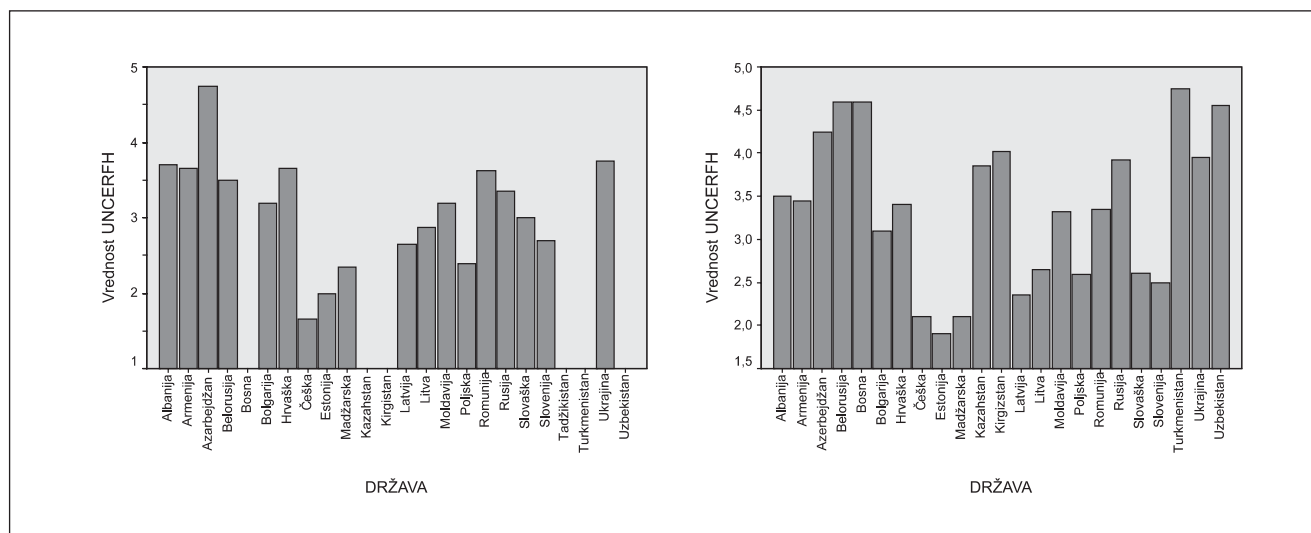
vrednosti med 1 (kar označuje zelo nizko raven negotovosti) in 5,4 (kar pomeni visoko negotovost).<sup>13</sup>

Slika 1 predstavlja vrednosti indeksa negotovosti za izbrane tranzicijske države. Gospodarstva z nizkimi vrednostmi indeksa imajo nizko negotovost, gospodarstva z visokim indeksom pa zaznamuje tudi visoka negotovost. Med gospodarstvi, za katera je značilna nizka negotovost v institucionalnem okvirju, so Estonija, Poljska, Madžarska, Slovaška in Slovenija. Ta gospodarstva so tista, ki so bila v času tranzicije najbolj uspešna in je uspešno makroekonomska stabilizacijo spremljala tudi dobra institucionalna reforma, ki je močno zmanjšala raven negotovosti v poslovnem okolju. Zaradi stabilne in relativno visoke rasti v zadnjem desetletju se te države pogosto omenja kot zmagovalke tranzicije. Na drugi strani pa so predvsem države bivše Sovjetske Zveze (Belorusija, Turkmenistan, Kirgizistan), ki jih zaznamuje precej visoka negotovost, predvsem zaradi počasnih institucionalnih sprememb, kar vodi tudi v precej slabe makroekonomske rezultate.

### Negotovost in gospodarska rast

Negotovost v poslovnem okolju seveda ne vpliva pozitivno na gospodarske procese. Vsaka negotovost zviša transakcijske stroške in posledično znižuje učinkovitost ekonomskih agentov. Mnogo avtorjev je obravnavalo problem negotovosti in gospodarske rasti, vendar predvsem na mikroekonomskem nivoju, saj so proučevali odnos med outputom, investicijami, varovanjem pravic privatne lastnine, kvaliteto pravnega sistema in korupcijo (na primer Johnson *idr.* 2002, 1999, 2000). Slabo varovanje pravic privatne lastnine zvišuje raven negotovosti in zato znižuje investicijsko aktivnost. Na makroekonomskem nivoju se to seveda pokaže z nižjo makroekonomsko dinamiko (gl. North 1987).

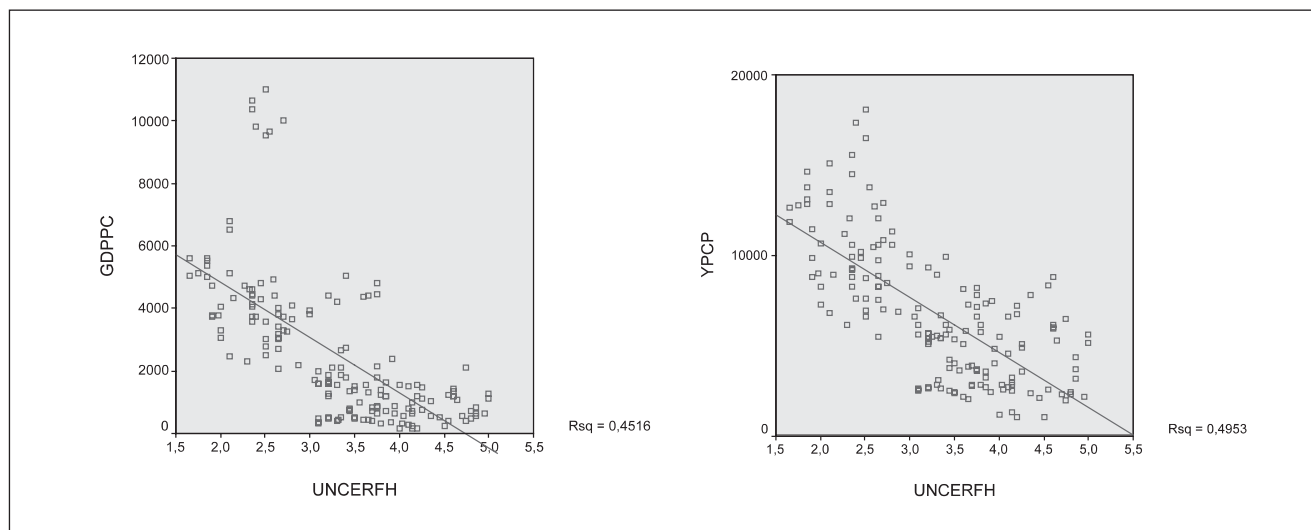
Slika 2 prikazuje odnos med BDP per capita in BDP per capita po kupni moči ter nivojem negotovosti. Kljub temu, da je korelacijska analiza predvsem deskriptivna ter ekonometrično lahko celo sporna, pa je zelo intuitivna in ilustrativna. Odnos je gotovo močan in negativen.<sup>15</sup> Visoka negotovost je tako povezana s slabšimi makroekonomskimi rezultati.

Slika 1: *Indeksi negotovosti za izbrane tranzicijske države*<sup>14</sup>

<sup>13</sup> Indeks zavzema vrednosti od 1 do 5,4 zaradi kombinacije dveh različnih indeksov, od katerih ima eden razpon od 1 do 5 (Heritage Foundation), drugi pa od 1 do 7 (Freedom House). Tehtano povprečje se tako giblje med 1 in 5,4.

<sup>14</sup> Zaradi pomanjkanja podatkov za sestavo indeksa negotovosti (za leto 1996 in 2002) slike ne vključujejo Makedonije, Srbije in Črne Gore, Gruzije in Tadžikistana.

<sup>15</sup> Outlierji prikazujejo Slovenijo, ki ima najvišji BDP per capita med tranzicijskimi državami. Po kupni moči pa je odstopanje Slovenije precej manjše.

**Slika 2:** *Negotovost in BDP per capita ter BDP per capita po kupni moči, 1995–2002\**


\*UNCERFH – indeks negotovosti, GDPPC – BDP na prebivalca, YPCP – BDP na prebivalca po kupni moči

Močno povezanost med negotovostjo in gospodarsko aktivnostjo potrjujejo tudi rezultati korelacijske analize v tabeli 2. Kljub možnosti obstoja posrednih vplivov in nejasne smeri vzročnosti, so korelacijski koeficienti visoki (okoli 0,7) in značilni, kar nakazuje visoko verjetnost obstoja povezave med gospodarsko učinkovitostjo in negotovostjo. Ta odnos je negativen – višja negotovost je povezana z nižjim proizvodom.

**Tabela 2:** *Korelacijska matrika*

Korelacije

		UNCERFH	GDPPC	YPCP
UNCERFH	Pearson Correlation	1,000	-,672**	-,704**
	Sig. (2-tailed)	,	,000	,000
	N	167	166	167
GDPPC	Pearson Correlation	-,672**	1,000	,919**
	Sig. (2-tailed)	,000	,	,000
	N	166	188	188
YPCP	Pearson Correlation	-,704**	,919**	1,000
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,
	N	167	188	190

\*\* Korelacija je značilna pri 0.01 stopinjah prostosti (2-stransko).

UNCERFH – indeks negotovosti, GDPPC – BDP na prebivalca, YPCP – BDP na prebivalca po kupni moči

Korelacijska analiza kaže zgolj povezanost med negotovostjo in gospodarsko uspešnostjo. Seveda pa je pomembno vprašanje predvsem, kako močno negotovost vpliva na gospodarsko učinkovitost. Zato smo izvedli panelno analizo na vzorcu 22 držav (zaradi pomanjkanja podatkov smo izključili Gruzijo, Moldavijo, Srbijo in Črno Goro ter Makedonijo) v obdobju 1995–2002.<sup>16</sup> Ker teorija zaenkrat še ni podala ustreznega celovitega modela za analizo gospodarske rasti v tranzicijskem okolju, je bilo treba čim bolj celovito določiti nabor spremenljivk, ki so poleg negotovosti vplivale na gospodarsko aktivnost v posameznem gospodarstvu. Zagotovo so ključne naslednje skupine dejavnikov: (1) razpoložljivost dejavnikov dolgoročne rasti, kamor sodijo

kapital, delo, količina človeškega kapitala in tehnologija, (2) kratkoročni ciklični dejavniki, kamor sodijo inflacija, brezposelnost, proračunski deficit, (3) negotovost, ki je povezana z institucionalnimi spremembami, političnimi in širšimi družbenimi spremembami ter ostanki socializma ter (4) dejavniki, ki so vplivali le na gospodarstva posameznih držav (vojna itd.).<sup>17</sup> Tabela 3 prikazuje najboljše rezultate.

Rezultati potrjujejo negativen vpliv negotovosti na gospodarsko uspešnost. Stopnje značilnosti so sprejemljive. Poleg negotovosti pa je na gibanje per capita proizvoda vplivalo še gibanje bruto fiksnega kapitala. Izmed standardnih dejavnikov rasti je pomemben še delež vpisanih v srednje šole. Kumulativni priliv tujega kapitala na prebivalca je v analizi služil kot približek za merjenje tehnološkega transferja in s tem povečevanja nivoja tehnologije v gospodarstvu. Čeprav se zavedamo, da ta spremenljivka ni najboljši približek, pa je vpliv vseeno pomemben in značilen. Da bi zajeli regionalne razlike, smo vključili neprave (angl. dummy) spremenljivke za Jugovzhodno Evropo in bivšo SZ. Obe sta značilni in imata negativni predznak, kar nakazuje na to, da je njun razvoj zaostajal za Centralno Evropo in Baltikom.

### Negotovost in tuje neposredne investicije

Tuje neposredne investicije (TNI) so pomembno gibalo rasti v tranzicijskih državah. Na Slovaškem so tako TNI v letu 2001 dosegle 1460 mio. USD, v letu 2002 pa 4 milijarde. Kapital je bil usmerjen predvsem v oblikovanje produkcij-

<sup>17</sup> S pomočjo takšne teoretične zasnove smo testirali razširjeno produkcijsko funkcijo  $Y = f(K, L, H, A, \text{negotovost, ciklične spremenljivke, neprave spremenljivke, ki zajamejo regionalne posebnosti})$ , kjer je K kapital, L delo, H človeški kapital, A tehnologija. Glede na to, da je bil kot odvisna spremenljivka uporabljen BDP na prebivalca, je treba celotno enačbo deliti z L:  $y = f(k, h, A, \text{negotovost, ciklične spremenljivke, neprave spremenljivke, ki zajamejo regionalne posebnosti})$ , kjer y označuje BDP per capita, k bruto fiksnemu kapitalu na prebivalca. Kot približek za človeški kapital na prebivalca (h) smo uporabili delež vpisanih v srednjo šolo v celotni populaciji.

<sup>16</sup> Vir podatkov sta Economist Intelligence Unit in EBRD Transition Reports.

Tabela 3: Panelna analiza (naključni učinki)

GDPPC	BDP per capita	Regresija 1			Regresija 2		
UNCERFH	Indeks negotovosti	-280.205	-1.434	0.152	-259.473	-1.255	0.210
GFCFPC	Bruto fiksni kapital per capita	2.363	10.805	0.000			
DCPI	Inflacija v %	-1.570	-1.665	0.096	-.3978	-1.123	0.261
FDIPCCUM	Kumulativni dotok FDI per capita				.682	7.186	0.000
SSECSCH	Delež vpisanih v sredno šolo v celotni populaciji				8812.179	0.863	0.388
DUMSEE	Dummy za države JV Evrope	-368.291	-0.694	0.488	-1166.951	-1.008	0.313
DUMFSU	Dummy za bivšo SZ	-976.027	-1.947	0.052	-2849.631	-2.167	0.030
cons	konstanta	2516.461	4.273	0.000	4023.167	3.975	0.000
		Wald chi2(5) = 218.28			Wald chi2(6) = 69.85		

skih kapacitet za izvoz, tako da je bila v letu 2003 stopnja rasti izvoza kar 22 odstotkov, industrijska proizvodnja je zrasla za 6 odstotkov, BDP pa za 4,2 odstotka (podatki Transition Report 2004, 177).

TNI so za gospodarski razvoj izjemno pomembne, saj prispevajo k povečanju proizvodnje in zaposlenosti, predvsem pa imajo lahko tudi pozitivne eksternalije v obliki pretoka tehnologije in znanja. Kalotay (2005) trdi, da se razlik v uspehu med tranzicijskimi državami ne da pojasniti brez vloge TNI, ki naj bi v ciljnih gospodarstvih (1) prispevale k vzpostavitvi in okrepitvi privatnega sektorja, (2) bile pomemben vir kapitala, (3) prispevale k sektorskemu restrukturiranju in (4) povečale mednarodno konkurenčnost ciljnih gospodarstev.

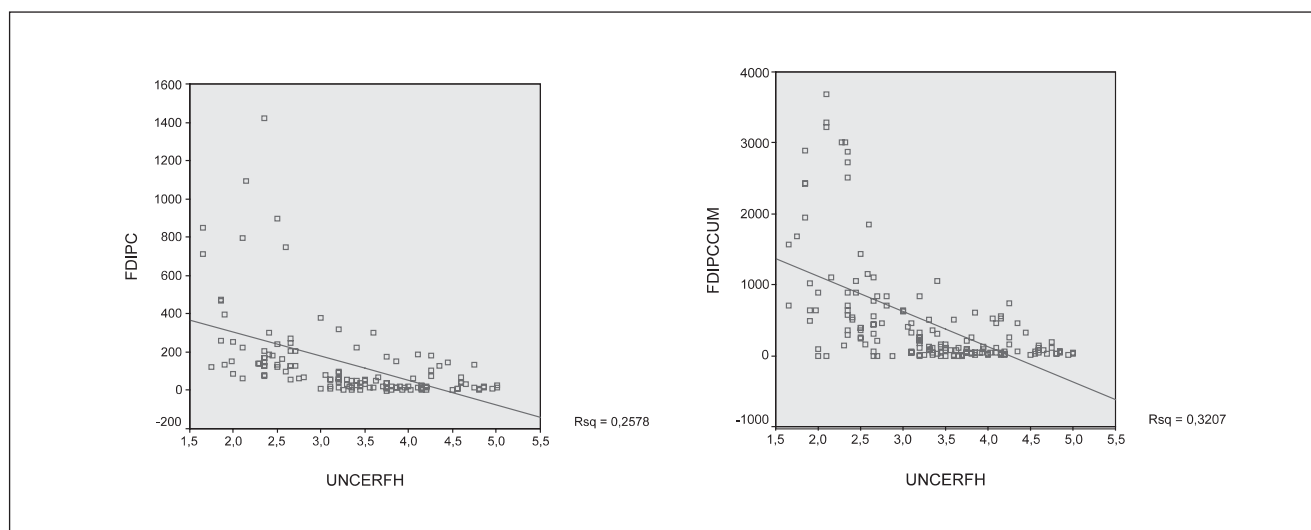
Tuji kapital je precej občutljiv na kvaliteto poslovnega okolja. Neprimerno institucionalno okolje je tako zelo pomemben dejavnik, ki odvraca potencialne tuje investitorje. Slab pravni sistem, nezadostna varnost pravic privatne lastnine, nerazvit finančni sistem, intervencionistična država, strah pred nacionalizacijo, nestabilna politična situacija lahko močno zreducirajo pritek tujega kapitala. Čarković in Levine (2005) sta natančno proučila odnos med tujimi neposrednimi investicijami in gospodarsko rastjo. Ugotovila sta, da potem ko »razrešimo mnoge statistične probleme, ki

so bremenila predhodne makroekonomske analize (...), tuje neposredne investicije same po sebi še ne pomenijo pozitivnega vpliva na gospodarsko rast (...), medtem ko lahko ustrezna ekonomska politika spodbudi tako rast kot tudi TNI (str. 219)«. Rezultati torej nakazujejo, da obstaja odnos med TNI in rastjo, vendar pa je moč te povezave ključno odvisna od sposobnosti vlade ali lokalne uprave, da zagotovi ustrezno okolje za tuje investicije. Zmanjševanje negotovosti je vsekakor ključno.

Slika 3 prikazuje odnos med TNI na prebivalca, kumulativnimi TNI na prebivalca<sup>18</sup> in negotovostjo. Rezultati, kljub temu da so zgolj deskriptivni, so zelo intuitivni in ilustrativni. Gospodarstva z nižjo negotovostjo so v obdobju med 1995–2002 pridobila v povprečju več tujega kapitala. Res je sicer, da tuji kapital pogosto išče predvsem stroškovno privlačne cilje, vendar pa negotovo poslovno okolje (ali okolje z visokim indeksom negotovosti) odvraca investitorje. Ti se zato raje odločijo za stroškovno primerljivo, a varnejše gospodarstvo.

Tabela 4 prikazuje rezultate korelacijske analize. Rezultati kažejo, da je višja negotovost res negativno povezana s prilivom tujega kapitala, in to ne glede na to, ali so prilivi merjeni s pomočjo letnih ali kumulativnih prilivov. Prav tako so korelacije visoko statistično značilne. Žal nam

Slika 3: Negotovost in TNI na prebivalca in kumulativne TNI na prebivalca



<sup>18</sup> Kumulativni priliv tujega kapitala na prebivalca označuje vse prilive od 1989 do konca opazovanega obdobja (kar so leta med 1995 in 2002).



Tabela 4: Korelacijska matrika

Korelacije

		UNCERFH	FDIPC	FDIPCCUM
UNCERFH	Pearson Correlation	1,000	-,508**	-,566**
	Sig. (2-tailed)	,	,000	,000
	N	167	130	167
FDIPC	Pearson Correlation	-,508**	1,000	,585**
	Sig. (2-tailed)	,000	,	,000
	N	1130	136	136
FDIPCCUM	Pearson Correlation	-,566**	,585**	1,000
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,
	N	167	136	191

\*\* Korelacija je značilna pri 0.01 stopinjah prostosti (2-stransko).

pomanjkanje podatkov o drugih spremenljivkah (predvsem stroških dela na uro), ki so prav tako izjemno pomembne za priliv tujega kapitala, ne omogočajo temeljite regresijske analize. Kljub vsemu pa so že korelacije precej informativne.

Seveda pa obstajajo izjeme. Države, ki imajo navkljub zelo visokim indeksom negotovosti visok priliv tujega kapitala in tudi visoko gospodarsko rast, so recimo Kazahstan (9,1-odstotna rast v 2004) in Azerbajdžan (10,6-odstotna rast v 2004). Azerbajdžan je zabeležil tudi 34-odstotno rast izvoza, zgolj v prvi polovici 2004 pa so zabeležili tudi 40-odstotni porast TNI. Z 873 USD kumulativnega pritoka na prebivalca je država po rangu primerljiva z Litvo (1067 USD) ali Hrvaško, podobno kot Kazahstan, ki je prejel skupaj na prebivalca 1094 USD (vir: Transition Report 2004). Indeks negotovosti pa je ves čas v obeh gospodarstvih precej visok, saj dosega vrednosti okoli 4, kar je precej višje kot na Hrvaškem ali v Litvi. Razlog za to anomalijo je precej preprost: predstavljata ga nafta in zemeljski plin, s katerima sta bogati ti dve državi. Očitno je bogastvo s strateškimi surovinami za tuje investitorje bistveno močnejša privlačna sila, kot pa je lahko negativni vpliv slabega poslovnega okolja. Vendar pa bodo tudi ta gospodarstva na dolgi rok seveda morala spremeniti svoje institucionalne okvirje, če bodo želela dosežati stabilno in visoko gospodarsko rast.

## Sklep

Procesi, ki so zaznamovali razvoj v tranzicijskih gospodarstvih v zadnjih 15 letih, dajejo ekonomistom zaradi svoje edinstvenosti v zgodovini izjemno priložnost za analizo delovanja različnih ekonomskih pojavov, vključno z analizo negotovosti. Dramatične institucionalne spremembe, ki so zaznamovale proces tranzicije, so znatno povečale negotovost ekonomskega okolja. Negotovost je mogoče posredno oceniti s pomočjo indeksov, ki jih objavljata Heritage Foundation in Freedom House. Indeks negotovosti je močno negativno in značilno povezan z gospodarsko uspešnostjo, ne glede na to, ali se ta meri z BDP na prebivalca ali z BDP na prebivalca po kupni moči. Panelna analiza, ki je zajela tranzicijske države v obdobju 1995–2002, je prav tako potrdila negativen vpliv negotovosti na gospodarsko uspešnost. Zaradi pomanjkanja podatkov žal ni bilo mogoče izvesti enake analize tudi za vpliv negotovosti na tuje neposredne investicije. Kljub temu pa enostavna korelacijska analiza potrjuje negativen vpliv negotovosti na priliv tujega kapitala. Tako celotna analiza potrjuje Keynesovo in post-keynesiansko tezo o pomembnih makroekonomskih

implikacijah negotovosti v ekonomskem okolju. Rezultati pa tudi opozarjajo, da bi počasneje rastoče države morale bolj odločno pristopiti k institucionalnim reformam. Negotovosti kot inherentne značilnosti tržnih gospodarstev seveda ni mogoče odpraviti, možno pa jo je glede na okoliščine znižati in s tem prispevati k boljšim makroekonomskim rezultatom.

## Literatura

1. Acemoglu, D., Johnson, S., Robinson, J. (2004). Institutions as the fundamental cause of long run growth. [URL: [http://econ-www.mit.edu/faculty/download\\_pdf.php?id=1183](http://econ-www.mit.edu/faculty/download_pdf.php?id=1183)].
2. Arestis, P. (1992). *The Post-Keynesian Approach to Economics: An Alternative Analysis of Economic Theory and Policy*. Aldershot: Edward Elgar.
3. Aslund, A., Boone, P., Johnson, S. (1996). How to Stabilize: Lessons from Post-Communist Countries. *Brookings Papers on Economic Activity 1*: 217–313.
4. Brunetti, A., Kisunko, G., Weder, B. (1997). Institutions in Transition: Reliability of Rules and Economic Performance in former Socialist Countries. *World Bank Policy Research Paper*, No. 1809.
5. Carkovic, M., and Levine, R. (2005). Does foreign direct investment accelerate economic growth? V: *The impact of foreign direct investment on development: new measurements, new outcomes, new policy approaches*, ur. Moran, T., Graham, M., Blomstrom. Washington: Institute for International Economics.
6. Chick, V. (1983). *Macroeconomics after Keynes: A Reconsideration of the General Theory*. Deddington: Philip Allan.
7. Davidson, P. (1982–83). Rational expectations: a fallacious foundation for studying crucial decision-making processes, *Journal of Post Keynesian Economics 5* (2): 182–198.
8. Davidson, P. (1984). Reviving Keynes's revolution, *Journal of Post Keynesian Economics 6* (4): 561–575.
9. Davidson, P. (1991). Is Probability Theory Relevant for Uncertainty? A Post Keynesian Perspective. *Journal of Economic Perspectives 5* (1): 129–143.
10. Davidson, P. (1996). Reality and economic theory. *Journal of Post Keynesian Economics 18* (2): 479–508.
11. Davidson, P. (1998). Setting the record straight. V: *New Keynesian Economics/Post Keynesian Alternatives*, ur. R.J. Rotheim. London and New York: Routledge.
12. Dequech, D. (1999). Expectations and confidence under uncertainty. *Journal of Post Keynesian Economics 21* (3): 415–430.
13. Dow, S. C. (1991). The Post-Keynesian School. V: *A Modern Guide to Economic Thought: An Introduction to Comparative Schools in Economics*, ur. D. Mair and A.G. Miller. Aldershot: Edward Elgar.
14. Dow, S. (1995). Uncertainty about uncertainty, V: *Keynes, Knowledge and Uncertainty*, ur. S. Dow and J. Hillard. Aldershot: Edward Elgar.
15. Dow, S. and Hillard, J. (ur.) (1995). *Keynes, Knowledge and Uncertainty*. Aldershot: Edward Elgar.
16. Fischer, S., Sahay, R., Vegh C. (1996). Economies in Transition. The Beginnings of Growth. *American Economic Review 86* (2): 229–233.



17. Glickman, M. (2003). Uncertainty. V: *The Elgar Companion to Post Keynesian Economics*, ur. J.E. King. Cheltenham, UK: Edward Elgar.
18. Johnson, S., Kaufmann, D., McMillan, J. and Woodruff, C. (2000). Why do firms hide? Bribes and unofficial activity after communism. *Journal of Public Economics* 76 (3): 495–520.
19. Johnson, S., McMillan, J., Woodruff, C. (2002). Property Rights and Finance. *Stanford Law School Olin Working Paper*, No. 231.
20. Johnson, S., McMillan, J., Woodruff, C. (1999). *Contract enforcement in transition*. CESifo Working Paper Series.
21. Dosegljivo: <http://www.cesifo.de/pls/guestci/download/F4032/WP211.PDF>.
22. Kalotay, K. (2005). *The role of foreign direct investment in transition*. United nations conference on trade and development, presentation. Dosegljivo: <http://www.unece.org/ie/wp8/documents/mayfor/Kalotay%20Kalman.pdf>.
23. Keynes, J. M. (1936), *The General Theory of Employment Interest and Money*. London: Macmillan (reprinted 1951).
24. Keynes, J. M. (1937). The General Theory of Employment. *Quarterly Journal of Economics* 51 (1): 209–223.
25. Knight, F. H. (1921). *Risk, Uncertainty and Profit*. Boston and New York: Houghton Mifflin Company.
26. Lavigne, M. (1999). *The Economics of Transition: From Socialist Economy to Market Economy*. London: Macmillan Press.
27. Lavoie, M. (1992). *Foundations of Post-Keynesian Economic Analysis*. Aldershot: Edward Elgar.
28. Mankiw, N. G. and Romer, D. (1991). *New Keynesian Economics* (2 Volumes). Cambridge (Mass.): The MIT Press.
29. Meyer, K. E. and Pind, C. (1999). The slow growth of foreign direct investment in the Soviet Union successor states. *Economics of Transition* 7 (1): 201–214.
30. Mlčoch, L. (1992). Institutions in the Course of the Economic Transformation of Postsocialist Czechoslovakia. *Acta Universitatis Carolinae Oeconomica* 1: 18–28.
31. Moers, L. (2002). Institutions, Economic Performance and Transition. *Tinbergen Institute Research Series, Working Paper No. 269*.
32. North, D. C. (1987). Institutions, transaction costs and economic growth. *Economic Inquiry* 25 (3): 419–428.
33. Palley, T. I. (1996). *Post Keynesian Economics: Debt, Distribution and the Macro Economy*. London: Macmillan Press Ltd.
34. Redek, T. and Sušjan, A. (2005). The Impact of Institutions on Economic Growth: The Case of Transition Economies. *Journal of Economic Issues* 39 (4): 995–1027.
35. Rotheim, R. J. (ur.) (1998). *New Keynesian Economics/ Post Keynesian Alternatives*. London and New York: Routledge.
36. Simon, H. A. (1976). From Substantive to Procedural Rationality. V: *Method and Appraisal in Economics*, ur. S. J. Latsis. Cambridge: Cambridge University Press.
37. Staehr, K. (2003). Reforms and Economic Growth in Transition Economies: Complementarity, Sequencing and Speed, *Bank of Finland Discussion Paper*, No. 2003/1.
38. Sušjan, A. (1996). Vloga negotovosti in pričakovanj v Keynesovi teoriji. V: *Aktualnost J. M. Keynesa*, ur. N. Borak, O. Norčič in D. Savin. Ljubljana: Znanstveno in publicistično središče.
39. Sušjan, A. (1997). Uncertainty in the Transitional Economic Environment and its Impact on the Internationalization of Central and Eastern European Economies, V: *Proceedings of the Third Annual Conference on Central and Eastern Europe in a Global Context*, ur. V. Edwards. Chalfont St. Giles, UK: Centre for Research into East European Business, Buckinghamshire Business School, 24–25 June, 1997.
40. Wubben, E. F. M. (1993). *Markets, Uncertainty and Decision-making*. Tinbergen Institute Research Series, Rotterdam, No. 55.

#### Viri

1. Transition Report 2004, European Bank for Reconstruction and Development, 2004.
2. Economist Intelligence Unit. Dosegljivo: <http://www.eiu.com>.
3. Freedom House Freedom Rankings. Dosegljivo: <http://www.freedomhouse.org/template.cfm?page=15&year=2005>.
4. Heritage Foundation Index of Freedom. Dosegljivo: <http://www.heritage.org/research/features/index/downloads.cfm>.

## Priloga

Tabela A1: Podatki o indeksih za posamezna področja, ki so bila uporabljena pri oblikovanju indeksa negotovosti, in BDP na prebivalca za 2002 za izbrane države

Država	BDPpc	FHPR	FHCL	HFgovt	HFbk	HFpr	HFr	HFifm
Albanija	1500	3	3	3	3	4	4	4
Armenija	776	4	4	3	2	3	4	5
Azerbajdžan	742	6	5	3	4	4	4	5
Belorusija	1425	6	6	4	4	4	5	4
Bolgarija	1986	1	2	3	3	3	4	5
Bosna	1356	4	4	5	4	5	5	5
Češka	6810	1	2	2	1	2	3	4
Estonija	4719	1	2	2	1	2	2	4
Hrvaška	5050	2	2	3	3	4	4	5
Kazahstan	1645	6	5	2	4	4	4	3
Kirgizstan	316	6	5	3	3	4	4	5
Latvija	3582	1	2	2	2	3	3	3
Litva	3997	1	2	2	3	3	3	4
Madžarska	6530	1	2	1	2	2	3	4
Moldavija	444	3	4	3	3	3	4	4
Poljska	4944	1	2	2	2	2	3	
Romunija	2108	2	2	3	4	4	4	3
Rusija	2384	5	5	3	4	4	4	4
Slovaška	4405	1	2	3	2	3	3	4
Slovenija	11010	1	1	3	3	3	2	4
Turkmenistan	2120	7	7	4	5	4	4	4
Ukrajina	859	4	4	4	4	4	4	4
Uzbekistan	379	7	6	3	5	4	5	3

BDPpc: bruto domači proizvod na prebivalca (USD), FHPR: Freedom House indeks političnih svoboščin, FHCL: Freedom House indeks civilnih svoboščin, HFgovt: Heritage Foundation indeks moči državne intervencije, HFbk: Heritage Foundation indeks bančno-finančnega okolja, HFpr: Heritage Foundation indeks varovanja pravic privatne lastnine, HFr: Heritage Foundation indeks kvalitete regulacije, HFifm: Heritage Foundation indeks sive ekonomije

Vir podatkov: Freedom House, 2005, Heritage Foundation, 2003, Economist Intelligence Unit, 2003