

TEORIJA I PRAKSA

6/2002



DRUŽBOSLOVNA REVIJA

TEORIJA IN PRAKSA

Družboslovna revija



Let. XXXIX št. 6
november - december 2002,
UDK 3, ISSN 0040-3598

USTANOVITELJ IN
IZDAJATELJ/Publisher
*Fakulteta za družbene vede v
Ljubljani*

GLAVNI UREDNIK/Editor
Igor Lukšič

SEKRETARKA/Secretary
Irma Vidmar-Vozelj

OBLIKOVALEC
/Designer
Ismar Mujezinović

IZVEDBA
Epromak

TISK
CASTIS d.o.o.

UREDNIKI/Associate Editors
*Anton Grizold, Marko Lah,
Igor Lukšič, Breda Luthar,
Peter Stankovič, Zdenka Šadl*

Tomaž Krpič (recenzije)

UREDNIŠKI SVET/Editorial Advisory
Board

*Milan Balažič, Ivan Bernik,
Marjan Brezovšek, Miro Cerar, ml.
Ljubica Jelušič, Maca Jogan,
Stane Južnič, Andrej Kirn,
Miran Komac, Vlado Miheljak,
Zdravko Mlinar (predsednik),
Rudi Rizman, Tine Stanovnik,
Marjan Svetličič, Zlatko Šabič,
Metka Tekavčič, Niko Toš,
Mirjana Ule, Vasja Vehovar,
France Vreg, Pavel Zgaga*

MEDNARODNI UREDNIŠKI
SOSVET/International Advisory Board

*Luigi Graziano
(University of Torino, Italija),
Michael T. Greven
(University of Hamburg, Nemčija),
Stein Kuhnle
(University of Bergen, Norveška),
Arend Lijphart
(University of California, USA),
Philippe Manigart
(Bruxelles, Belgija)
Helmut Willke
(University of Bielefeld, Nemčija),
Peter Dahlgren
(University of Lund, Švedska),
Henry Teune
(University of Pennsylvania, USA)*

Članki se referirajo v:

Political Science Abstracts, International Political Science Abstracts, Sociological Abstracts, Cobiss, IBZ-International Bibliography of Periodical Literature, IBZ-DC-ROM, IBZ-International Bibliography of Books Reviews of Scholarly Literature, IBR-CD-ROM

Uredništvo/Editorial board

1000 LJUBLJANA, Kardeljeva pl. 5, tel. 01/5805-147, faks: 01/5805-108
E-pošta: teorija.praksa@uni-lj.si

Teorija in praksa je dostopna na internetu
http://www.uni-lj.si/~fd_tip/index.html

Naročnina za I. polletje 2002

za študente in dijake 3.000,00 SIT, za druge individualne naročnike 4.000,00 SIT,
za podjetja in ustanove 8.000,00 SIT, za tujino 9.000,00 SIT

Cena tega zvezka v prosti prodaji je 2.000,00 SIT

Revija izhaja s podpori Ministrstva za šolstvo, znanost in šport in Ministrstva za kulturo Republike Slovenije.

TEORIJA IN PRAKSA

družboslovna revija

Letnik XXXIX, št. 6, str. 853 - 1092

Ljubljana, november - december 2002



SOCIOEKONOMIJA

Uvodnik	853-860
Andrej SUŠJAN: Od politične ekonomije do ekonomike in nazaj	861-872
Viljem MERHAR: Neoklasična ekonomika v funkciji apologije najrazvitejših kapitalističnih držav	873-880
Jurij MESARIČ: Ekonomski liberalizem in ekonomski nacionalizem: Adam Smith in Friedrich List	881-894
Wolfgang ZAPF, Niko TOŠ: Raziskovanje blaginje in družbeno poročanje	895-907
Nada SFILIGOJ: Značilnosti in učinkovitost sodobne konkurence	908-922
Marko LAH: Institucionalna teorija podjetja	923-934
Branko ILIČ: Domet denarnega nagrajevanja kot dejavnika spodbude za inoviranje v podjetju	935-951
Klement PODNAR, Urša GOLOB: Socialna ekonomija in družbena odgovornost: alternativni globalni anarhiji neoliberalizma?	952-969

SLOVENSKI NACIONALNI INTERESI IN EU

Damjan LAJH in Danica FINK HAFNER: Institucionalno prilagajanje slovenske izvršne oblasti povezovanju Slovenije z ES/EU: mednarodno primerjalni pogled	970-999
Milan ZVER: Politična kultura in evropske integracije	1000-1016
Andrej LUKŠIČ: Vloga države pri zagotavljanju nacionalnih interesov	1017-1027
Matej KOŠIR: Vpliv nezakonite trgovine s prepovedanimi drogami na mednarodno, regionalno in nacionalno varnost	1028-1036
Polonca KOVAC: Trendi razvoja slovenske javne uprave kot nacionalne politike	1037-1047
Alojzija ŽIDAN: Slovenski izobraževalni nacionalni interesi in EU	1048-1058

855**PRIKAZI, RECENZIJ**

Leonardo Avritzer: Democracy and the Public Space in Latin America (Andrej Pinter)	1059-1061
Besim Spahić: Politični marketing, besedna in slikovna predvolilna vojna; Družbenopolitični, državni in kulturološki vidiki volilnega marketinga od osamosvojitve do volitev 2000; Članki - eseji - razprave (Mirsad Begić)	1061-1063
Michael Hardt in Antonio Negri: Empire (Urban Suša)	1063-1066
Roman Kuhar: Mi, drugi. Oblikovanje in razkritje homoseksualne identitete (Zvonko Bergant)	1066-1069
Michel Foucault: Arheologija vednosti (Tomaž Kaštrun)	1069-1071
Gerald E. Frug: City making: building communities without building walls (Matjaž Uršič)	1071-1073
William J. Baumol: The Free-Market Innovation Machine. Analysing the Growth Miracle of Capitalism (Branko Ilić)	1073-1075

**AUTHOR'S SYNOPSES**

1076-1084

**KAZALO XXXIX. LETNIKA**

1085-1090

SOCIOECONOMICS

Introduction	853-860
Andrej SUŠJAN: From Political Economy to Economics and Back	861-872
Viljem MERHAR: Neo-classic Economics in the Function of Apology of the Developed Capitalist States	873-880
Jurij MESARIČ: Economic Liberalism and Economic Nationalism: Adam Smith and Friedrich List	881-894
Wolfgang ZAPF, Niko TOŠ: Welfare Research and Social Reporting	895-907
Nada SFILIGOJ: Characteristics and Effectiveness of Modern Competition	908-922
Marko LAH: Institutional Theory of Firm	923-934
Branko ILIČ: Money Rewarding Range As a Factor of the Incentive To Innovate In a Firm	935-951
Klement PODNAR, Urša GOLOB: Social Economics and Social Responsibility: Alternatives To Global Anarchy Of Neo-liberalism?	952-969

SLOVENIAN NATIONAL INTERESTS IN EU

Damjan LAJH in Danica FINK HAFNER: Institutional Adjustment of the Slovenian Executive Power In The Context of Slovenian Co-operation With EC/EU: International Comparative View	970-999
Milan ZVER: Political Culture and European Integration	1000-1016
Andrej LUKŠIČ: The Role Of The State In Implementing National Interests	1017-1027
Matej KOŠIR: Influence Of The Illicit Drug Trafficking On International, Regional and National Security	1028-1036
Polonca KOVAČ: Trends of Development Of Slovenian Public Administration As National Policy	1037-1047
Alojzija ŽIDAN: Slovenian Educational Interests in EU	1048-1058



REVIEWS

Leonardo Avritzer: Democracy and the Public Space in Latin America (Andrej Pinter)	1059-1061
Besim Spahić: Political Marketing, Verbal and Visual Pre-election War: socio-political, state and cultural aspects of election marketing from independence to elections 2000; articles - essays - discussions (Mirsad Begić)	1061-1063
Michael Hardt in Antonio Negri: Empire (Urban Suša)	1063-1066
Roman Kuhar: We, Others. Formation of Homosexual Identity and Coming Out (Zvonko Bergant)	1066-1069
Michel Foucault: Archaeology of Knowledge (Tomaž Kaštrun)	1069-1071
Gerald E. Frug: City Making: Building Communities Without Building Walls (Matjaž Uršič)	1071-1073
William J. Baumol: The Free-Market Innovation Machine. Analysing the Growth Miracle of Capitalism (Branko Ilić)	1073-1075



ABSTRACTS

1076-1084



TABLE OF CONTENTS (vol. XXXIX)

1085-1090

UVODNIK

V začetku leta 2002 sem v imenu uredništva revije *Teorija in praksa* poslal uglednim kolegom povabilno pismo k sodelovanju, ki je vsebovalo diagnozo, da je liberalistična neoklasična ekonomska in družboslovna misel dandanes prevladuje v učnih programih slovenskih univerz in tudi v programih drugih tranzicijskih držav. To je osnova za nadgradnjo s številnimi poslovnimi, menedžersko marketinškimi disciplinami, ki prispevajo k reproduciranju načina družboslovnega razmišljanja. Druge ekonomske smeri - denimo institucionalizem, postkeynesianizem, "čisti" keynesianizem ter rikardianizem in marksizem - živijo, če parafraziramo Keynesa, "pod površjem" v "podzemlju". Zdi se, da se tradicija politekonomske misli in analize na Slovenskem pozablja.

Izbor "odgovorov" objavljamo v pričujočem sklopu. Prispevki so vsebinsko raznoliki, a so omogočili razvrstitev po logičnem zaporedju. Uvodni štirje prispevki pojasnjujejo širše razvojne in ideološke vidike ter alternative liberalistični neoklasični družboslovni misli, da je v nadaljevanju pa se problematika oži na mikroekonomske probleme teorije konkurence in podjetja.

Sklop odpira prispevek dr. Sušjana, ki ponuja zgodovinsko razvojni pregled in razmejitev teoretičnih konceptov, ki so značilni za nasprotujoči ekonomski paradigmi: politekonomsko in ekonomsko. Ekonomika se je z Marshallom izločila od ostalih vej družbene filozofije, tudi od politekonomske razsežnosti klasičnih ekonomistov, in "zašla" v ozkost in omejenost. Avtor razčlenjuje vzroke dominantnosti neoklasične šole, nakazuje pa, da navkljub izjemni absorpcijski sposobnosti, neoklasika zahaja v krizo, ki se kaže v nastajanju novih t. i. heterodoksnih ekonomskih smeri. Kot da se zgodovina razvoja ekonomske teorije ponavlja: na opuščanje širine politično ekonomskega pristopa klasičnih ekonomistov je opozoril že John Stuart Mill.

Prof. Merhar izrazito nasprotuje konceptualnemu zakrivanju realnosti, ki nastaja zaradi nekritičnega privzemanja neoklasične ekonomike. Osnovni problem je v tem, da neoklasična ekonomika, ki naj bi družbeno nevtravno pojasnjevala mehanizem trga, konkurenco in (ne)konkurenčnost podjetij, sodobne probleme nezaposlenosti kot neizogibno posledico "delovanja trga dela" in, v najširšem kontekstu vzeto, negativne posledice globalizacije kot stranski pojav delovanja ponudbe in povpraševanja v svetovnem merilu, v resnici ni družbeno nevtralna. S takšnega stališča, denimo, globalizacija "potrebuje" liberalna sporočila neoklasične ekonomike, ker drugačni pristopi lahko razkrivajo temne strani tega procesa predusem za manj oziroma nerazvita gospodarstva.

Prispevek mlajšega kolega J. Mesariča raziskuje prav začetne osnove politekonomske misli v klasičnih liberalnih idejah Adama Smitha in v ekonomskem nacionalizmu Friedricha Lista. Le navidez gre za sedanje razmere

neuporabno razpravo, s katero naj bi se ukvarjali specialisti zgodovine ekonomskih idej; izkaže se namreč, da je v konfrontaciji dveh starih teorij mogoče najti argumente, ki se uporabljajo, ali pa so uporabni za aktualne probleme odpiranja ali zapiranja slovenskega narodnega gospodarstva.

Sestavek prof. Zapfa in prof. Toša se posredno navezuje na uspešnosti izvajanja liberalistične ekonomske politike, zasnovane na neoklasični ekonomski teoriji. Avtorja relativizirata koncept realne ekonomske blaginje posameznika, ki se izkazuje s stopnjo gospodarske rasti, različnimi ekonomskimi bilanci ipd. in izpostavljata pomen in problem razvijanja širših sintetičnih socialnih kazalcev, predvsem sistema socialnih bilanc. Za ugotavljanje uspešnosti tranzicijskih družb in za nadaljnje napovedi so tovrstni indikatorji morda celo primerni kot zgolj ekonomski.

Popolna konkurenca je - bodisi v starih ali pa v posodobljenih verzijah - ključni koncept neoklasične mikro (pa tudi makro)ekonomike. Prispevek prof. Sfiligojeve izpostavlja analitične in kritične vidike teorije popolne konkurence, ki, četudi je bila radikalno zavrnjena že v tridesetih letih dvajsetega stoletja kot neustrezna osnova za pojasnjevanje realnosti, še vedno predstavlja neizogiben miselni okvir v razpravah o sodobni konkurenci, cenah, trgu... To se kaže v delih sodobnih ne le ekonomsko profiliranih teoretikov.

Problematika popolne konkurence je v neoklasični ekonomiki imanentno povezana z delovanjem modela "konkurenčnega podjetja". Prispevek o institucionalni teoriji podjetja razkriva pojasnjevalne nezmožnosti neoklasične teorije podjetja, ki naj bi s pretvezo o svoji institucionalno nevtralni naravi pravzaprav napeljevala k institucionalni univerzalnosti. Neoklasična analiza podjetja naj bi, poleg "veljavnosti" za razvita gospodarstva, veljala tudi za realne probleme podjetij v tranzicijskem gospodarskem okolju. V slednjem pa je, z odpiranjem pravih vprašanj, superiorna nova institucionalna ekonomska šola.

Dr. Ilič se ukvarja s problematiko inovativnosti in spodbujanja inovacij v podjetju. Avtor sprva nakazuje neoklasična konceptualna izhodišča inovacij in zaščite inovacij (patentov), ki pa ponuja le delno sliko. Celovitejše videnje te problematike mora vključiti širše socioekonomske dejavnike, predvsem pa mora biti, v nasprotju z neoklasično statično metodo analize, dinamična.

Sklop zaključuje prispevek mag. Podnarja in Golobove, ki razčlenjujeta in nasprotujeta posledicam globalne anarhije, katere pglavitni vzrok je prevladovanje neoliberalne ekonomske politike za poslovanje (tranzicijskih) podjetij. Alternativa temu je sodobna marketinški konceptiji družbene odgovornosti podjetij, ki poudarja, da morajo biti v poslovno odločanje podjetij vključeni relevantni družbeni "akterji". Takšna rešitev, ki jo prakticirajo multinacionalna podjetja, priporoča pa se tudi slovenskim podjetjem, je paradoksalna. Avtorja nakažeta, da se s tem vračajo nekateri elementi "socialističnega" poslovanja, ki naj bi bili s tranzicijo v tržni kapitalizem preseženi.

Sklep pričujočega sklopa, da je treba teorijam in pristopom, ki so alternativa neoklasični in neoliberalistični ekonomiki, nameniti več pozornosti, ne more biti sporen. Nekritično privzemanje in celo dominacija neoklasične ekonomike nikakor ne more biti produktivna za razvoj ekonomskega in tudi širšega družboslovnega razmišljanja.

*Dr. Marko Lah
Gostujoči urednik*

*Tematski sklop je posvečen nedavno
preminulemu profesorju politične
ekonomije dr. Otu Norčiču.*

OD POLITIČNE EKONOMIJE DO EKONOMIKE IN NAZAJ

Povzetek. Članek obravnava institucionalistično in postkeynesiansko ekonomsko teorijo kot dve heterodoksni smeri v sodobni ekonomski znanosti, prek katerih se ta vrača k paradigmi politične ekonomije, kakršno so razvijali klasični avtorji. Klasična politična ekonomija se je ukvarjala z vprašanji rasti, razdelitve in razvoja ob upoštevanju družbenih in institucionalnih značilnosti ekonomije. Vračanje k take-
mu pristopu je reakcija na danes prevladujočo paradigmo neoklasične ekonomike, ki je ekonomijo omejila na formalno analizo vzpostavljanja tržnega ravnotežja.

Ključni pojmi: klasična politična ekonomija, neoklasična ekonomika, zgodovina ekonomske misli, metodologija, institucionalizem, postkeynesianizem.

861

Uvod

The Econ tribe occupies a vast territory within the far North. Their land appears bleak and dismal to the outsider, and travelling through it makes rough sledding; but the Econ, through a long period of adoption, have learnt to wrest a living of sorts from it. They are not without some genuine and sometimes even fierce attachment to their ancestral ground, and their young are brought up to feel contempt for the softer living in the warm lands of their neighbours, such as the Polscis and the Sociogs. Despite a common genetical heritage, relations with these tribes are strained - distrust and contempt that the average Econ feels for these neighbours being heartily reciprocated by the latter - and social intercourse with them is inhibited by numerous taboos. The extreme clannishness, not to say xenophobia, of the Econ makes life among them difficult and perhaps even dangerous for the outsider. This probably accounts for the fact that the Econ have so far not been systematically studied (Axel Leijonhufvud, 1973; cit. v Tabb, 1999).

Z razmahom institucionalizma v ekonomski teoriji v zadnjih dveh desetletjih se je relevantnost gornjih kritičnih Leijonhufvudovih besed o ekonomski vedi, s katerimi ameriški ekonomist in politolog William K. Tabb začel svojo zadnjo knjigo

* Dr. Andrej Sušjan, izredni profesor na Ekonomski fakulteti Univerze v Ljubljani

(Tabb, 1999), sicer nekoliko zmanjšala, vendar se v njih še vedno zrcali temeljna podstat neoklasične ekonomike. Ta v ekonomski teoriji prevladuje od konca 19. stoletja in ekonomijo poskuša formalizirati kot nekakšen mehanski sistem brez upoštevanja sprememb, do katerih s časom prihaja v njeni družbeni in institucionalni strukturi, in brez analize vzrokov tehnoloških sprememb, ki pogojujejo njeno dolgoročno rast. Teorija splošnega ravnotežja (L. Walras, J. Arrow, G. Debreu) je v tem smislu najpopolnejši dosežek neoklasične ekonomike.

Vendar pa ni bilo vedno tako. V zadnji četrtini 19. stoletja je v ekonomski teoriji namreč prišlo do metodološkega in vsebinskega preloma, ki bi lahko bil vzorčni primer Kuhnovega paradigmatičnega premika v znanosti. Klasično ekonomskoteoretično paradigmo, poznano iz del Smitha, Ricarda, Malthusa in Milla, je zamenjala neoklasična paradigma, ki so jo uvedli Jevons, Menger, Marshall in Walras. Prva je temeljila na konceptih rasti in družbenoekonomskega razvoja, druga pa na konceptu tržnega ravnotežja. Vzporedno je prišlo tudi do spremembe poimenovanja ekonomske vede: namesto oznake politična ekonomija (political economy), ki so jo uporabljali klasični avtorji na čelu z Ricardom in Millom, se je razširil termin ekonomika (economics), ki ga je prvi uporabil Jevons in nato dokončno uveljavil Marshall. Ta terminološka sprememba je pravzaprav na zelo koncizen način povzemala paradigmatične razlike, ki so bile v ozadju, saj je oznaka "politična" implicirala družbene in zgodovinske (razvojne) vidike obravnavanja ekonomije, ki so jih upoštevali klasični avtorji, medtem ko je izraz "ekonomika" nastal po emulaciji izraza matematika in je meril na večjo formalizacijo ekonomske vede, kar je nedvomno bila ambicija neoklasičnih ekonomistov.

V prvem delu obravnavamo konceptualne spremembe v ekonomski znanosti, do katerih je prišlo s prehodom od klasične političnoekonomske paradigme na neoklasično paradigmo ekonomike. Drugi del opozarja na nekatere vzroke, zaradi katerih je neoklasična ekonomika uspela zadržati prevladujočo vlogo in status ortodoksne ekonomske teorije. V tretjem delu pa so predstavljene nekatere heterodoksne ekonomske smeri, ki se v vsebinskem in metodološkem smislu vračajo k paradigmi (klasične) politične ekonomije.

Klasična politična ekonomija in neoklasična ekonomika

Nesporno je, kar ugotavlja T. Sowell (1994: 33), da se je v klasični politični ekonomiji vse vrtelo okoli vprašanja gospodarske rasti, in da so klasične avtorje zanimali predvsem dejavniki gospodarskega napredka. Takšen značaj klasične politične ekonomije je najbolj nakazal že Adam Smith, ki je svoje delo označil kot raziskovanje narave in vzrokov bogastva narodov. Eden osrednjih konceptov klasične politične ekonomije je bila akumulacija, torej povečevanje kapitala in drugih proizvodnih virov, ki prispevajo k večanju bogastvu nekega naroda oz. k rasti nacionalne ekonomije. Dasgupta (1985: 18) poudarja, da je bil po mnenju klasičnih ekonomistov proces akumulacije (danes bi rekli investiranja) kot dejavnost kapitalistov glavna gonilna sila gospodarstva. Vse ostalo, s čimer se ukvarja ekonomska veda (delitev dela in večanje produktivnosti, teorija vrednosti in cene, analiza raz-

delitve, vprašanje Sayevega zakona, koncept efektivnega povpraševanja itd.), je bilo v funkciji pojasnjevanja in zagotavljanja tega procesa.

Z uveljavitvijo neoklasične ekonomike je namesto problema akumulacije v ekonomski teoriji prišel v ospredje problem alokacije. Povedano drugače, neoklasična ekonomika se je namesto z rastjo oz. s povečevanjem razpoložljivih virov začela ukvarjati z njihovo učinkovito razporeditvijo in izrabo. S tem se je rodila današnja učbeniška definicija ekonomije kot vede o tem, kako z danimi (omejenimi) viri doseči optimalen rezultat. Številni takšen razvoj povezujejo s tedanjimi gospodarskimi razmerami. V drugi polovici 19. stoletja je v večini najbolj razvitih tržnih ekonomij (iz teh so prihajali glavni ekonomski teoretiki, tako klasični kot neoklasični) količina kapitala že krepko presegla kritično maso, ki je bila potrebna za (po Rostowu) vzlet teh ekonomij v procesu industrializacije. Kapital ni bil več tako redek produkcijski faktor kot v obdobju zgodnje industrializacije, tako da je tudi v realnosti bolj kot problem formiranja (akumulacije) kapitala prišel v ospredje problem njegove racionalne alokacije.

Značilnost klasične politične ekonomije je tudi bila, da se je vprašanje akumulacije (torej gospodarske rasti) povezovalo z vprašanjem razdelitve dohodka (gl. Norčič, 1990:47-86). Zakonitosti rasti neke ekonomije so bile po mnenju klasičnih avtorjev odvisne od dogajanj na področju razdelitve v tej isti ekonomiji. V tem smislu sta bila najbolj jasna Ricardo in Malthus. Čeprav so bila njuna teoretična stališča diametralno nasprotna, pri prvem je bila akumulacijska (investicijska) sposobnost ekonomije odvisna od deleža, ki v razdelitvi dohodka pripade kapitalistom, pri drugem pa v skladu z njegovo teorijo efektivnega povpraševanja od deleža, ki ga v razdelitvi dobijo zemljiški lastniki, sta oba rešitev problema dolgoročne rasti videla v ustreznih razmerjih na področju razdelitve in v odpravi nekaterih institucionalnih ovir tedanjega časa, ki so po njunem mnenju neustrezno vplivale na razdelitvena razmerja (npr. žitni zakoni). Z uveljavitvijo neoklasične ekonomike je povezava med razdelitvijo in rastjo izginila. Problem razdelitve je bil postavljen kot tehnični problem določitve nagrad produkcijskim faktorjem v višini njihovih mejnih produktivnosti, kar ustrezno rešujejo trgi produkcijskih faktorjev.

Neoklasična ekonomika je tudi opustila obravnavanje razdelitve v kontekstu družbenih razredov. Klasični teoretiki so predpostavljali trirazredno družbeno strukturo, v okviru katere je kapitalistični razred za angažiranje kapitala in organiziranje proizvodnje dobival profit, delavski razred je v zameno za delovno silo od kapitalistov prejemal mezde, razred zemljiških lastnikov pa v zameno za zemljo rente. Neoklasična ekonomika ekonomskega subjekta ni več obravnavala z vidika razredne pripadnosti, temveč kot popolnoma racionalnega posameznika (*homo oeconomicus*), ki nastopa bodisi kot potrošnik, ki maksimira svojo koristnost, bodisi kot podjetnik, ki maksimira profit. V shemi krožnega toka ekonomije se posamezniki agregirajo v dvosektorsko strukturo, in sicer v sektor gospodinjstev (potrošniki blaga in ponudniki produkcijskih faktorjev) in sektor podjetij (proizvajalci blaga in porabniki produkcijskih faktorjev). Opustitev obravnavanja ekonomije na podlagi razredne družbene strukture je bil (poleg opustitve klasične teorije vrednosti) verjetno tudi eden od pomembnejših razlogov, ki je pripomogel, da se je neoklasična ekonomika v zadnji četrtini 19. stoletja razmeroma hitro uveljavila. Kot taka je namreč edina lahko učinkovito parirala tedaj nastali Marxovi teoriji, v

okviru katere so nekateri koncepti klasične politične ekonomije (razdelitev med razredi, delovna teorija vrednosti) dobili močan ideološki naboj.

Pomembna značilnost klasične politične ekonomije je bila, da je rast obravnavala ne le s kvantitativnega, temveč tudi s kvalitativnega vidika, in to zlasti v tehnološkem smislu. Klasični teoretični koncept konkurence je temeljil na rivalstvu med kapitalisti v uvajanju organizacijskih in tehničnih sprememb ter novih proizvodov. Tako na primer Reid (1989: 22) povzema Smitha, ki govori o "konkurenci med producenti, ki se, da bi izrinili drug drugega, zatekajo k novim delitvam dela in izboljšavam, na katere drugače morda ne bi niti pomislili". V današnji terminologiji bi rekli, da so klasični avtorji obravnavali ekonomski razvoj, ki ga pogojujeta tehnološka in organizacijska inovativnost. V neoklasični ekonomiki je namesto ekonomskega in tehnološkega razvoja prišel v ospredje koncept ravnotežja. V ospredju ni bilo več klasično vprašanje, kaj vpliva na povečanje resursov ekonomije in na njen tehnološki razvoj, temveč je postalo pomembno pokazati, kako ob danih resursih in ob danih tehnoloških pogojih ter danih preferencah potrošnikov ekonomija doseže ravnotežno stanje. Ravnotežje je postalo osrednji koncept, okoli katerega se je poslej vrtela ekonomska znanost, formalizacija njegove vzpostavitve pa cilj in smisel ekonomske teorije.

Če je torej v klasični politični ekonomiji paradigmatična shema ekonomske teorije temeljila na postavkah rast, razdelitev in tehnološka učinkovitost, je bila s preходом v neoklasično ekonomiko ta shema utemeljena na postavkah trg, ravnotežje in alokacijska učinkovitost. Seveda so tudi klasični avtorji še kako poudarjali pomen trga, spomnimo se samo Smitha in njegove "nevidne roke". Toda v klasični teoriji je bilo svobodno delovanje trga pojmovano kot mehanizem ali kot institucionalni okvir, ki (skozi proces tekmovanja) omogoča gospodarsko rast in tehnološki razvoj, katerih razumevanje je glavni cilj ekonomske analize. V okviru neoklasične ekonomike pa je mehanika trga (gibanje cen in količin) postala sama sebi namen, prikaz vzpostavitve tržnega ravnotežja pa glavni cilj ekonomske analize. S tem se je področje ekonomije kot znanosti v primerjavi s klasično politično ekonomijo močno skrcilo; predvsem je ekonomija izgubila svojo družbeno in časovno (razvojno) dimenzijo. Toda po drugi strani je neoklasična ekonomika vpeljala v analizo marginalistični inštrumentarij (klasična teorija tega inštrumentarija v splošnem ni poznala), s čimer se je povečala možnost formalizacije ekonomske teorije (diferencialni račun) in posredno, vsaj v pogledu tržnega mehanizma, tudi njena analitična moč. V Marshallovi izpeljavi panožnega ravnotežja in v Walrasovem modelu splošnega ravnotežja so se uresničile zahteve A. Cournota, ki je že v prvi polovici 19. stoletja trdil, da je ekonomsko teorijo potrebno matematizirati (metodologija tedanjih klasičnih avtorjev je bila po njegovem preveč "literarna"), in W.S. Jevonsa, da naj ekonomija postane nekakšna "fizika" družbenih značnosti. S pridobitvijo tega statusa je ekonomska teorija sicer nedvomno pridobila na elegantnosti, vendar je po drugi strani izgubila na relevantnosti. Vsi zgodovinski, družbeni, institucionalni in razvojni vidiki obravnavanja ekonomije (npr. vpliv družbenoekonomskih okoliščin, odnosi med družbenimi skupinami, spremembe tržnih struktur, spremembe v organiziranosti podjetij, vloga državne regulative, tehnološki napredek, spremembe v procesih konkurence) so bili potisnjeni v oza-

dje, čeprav so ravno te dimenzije (za mnoge od njih so to s svojimi deli dokazovali že klasični avtorji) ključnega pomena za razumevanje ekonomske realnosti.

Neoklasična ekonomika kot ortodoksna ekonomska teorija

Neoklasična ekonomika, kot so jo ob koncu 19. stoletja zasnovali Jevons, Marshall in Walras ter nato v začetku 20. stoletja dopolnili Pareto, Edgeworth, Pigou in še nekateri ekonomisti, je bila v 20. stoletju velikokrat izpostavljena kritiki, vendar je vse do današnjih dni uspela ohraniti prevladujoči položaj in vlogo nosilca glavnega toka ekonomske misli (orthodox economic theory, mainstream economics). Eden od razlogov za takšno odpornost neoklasične ekonomike je zagotovo v tem, da je znala nove in kritične koncepte vedno ustrezno prilagoditi in vključiti v svoj analitični okvir.

Začelo se je takoj po drugi svetovni vojni z nastankom neoklasične sinteze (neoclassical synthesis), v okviru katere je P. Samuelson združil neoklasično (Marshallovo) mikroekonomiko s Keynesovo makroteorijo in teorijo nepopolne konkurence. Obe teoriji, tako Keynesova kot teorija nepopolne konkurence, sta sicer nastali kot kritika neoklasične ekonomike, vendar pa ju je ta učinkovito "posvojila". Seveda sta bili pred tem ustrezno osiromašeni. Keynesova teorija je bila zreducirana predvsem na poudarjanje (ekspanzivne) ekonomske politike, ki naj kompenzira posledice morebitnih tržnih rigidnosti in omogoča umetno dosega ti polnozaposlitveno ravnotežje (neoklasični ali hidravlični keynesianizem). Med teoretiki nepopolne konkurence pa so bili izbrani samo tisti, ki so uporabljali marginalistično izpeljavo ravnotežja, medtem ko je t.i. nemarginalistična teorija nepopolne konkurence (M. Kalecki, P. Sraffa, A. Berle, B. Means) ostala izven neoklasične sinteze.

Pomislike o teoretični (ne)konsistentnosti neoklasične sinteze so v desetletjih po drugi svetovni vojni prekrili njeni praktični uspehi (visoke stopnje rasti in zaposlenosti), ki so bili posledica keynesianske ekonomske politike oz. državno-proračunske potrošnje. Toda z nastopom stagflacije okoli leta 1970 je ta, t.i. neoklasični keynesianizem postal predmet ostre kritike. Uveljavile so se liberalistične šole (monetarizem, nova klasična ekonomika) in avtorji (M. Friedman, R. Lucas), ki so prinesli tudi nekatere pomembne teoretične novosti (adaptivna in racionalna pričakovanja, koncept naravne stopnje nezaposlenosti, koncept naravne ravni realnega outputa itd.). Vse te novosti so bile skladne s paradigmo ravnotežja, zato jih je neoklasična ekonomika razmeroma hitro vključila v svoj analitični okvir. S tem se je neoklasična sinteza konceptualno še okrepila in postala tudi teoretično bolj kompaktna (liberalizem je izvirni neoklasični paradigmi seveda bliže kot keynesianizem) oz., če uporabimo izraz angleškega postkeynesianca Arestisa (1992), nastajati je začela velika neoklasična sinteza (Grand Neoclassical Synthesis).

Proces velike sinteze pod neoklasičnim dežnikom se je kasneje še okrepil. Hodgson (1999: 12) poudarja, da je bil razvoj v sodobni neoklasični teoriji v veliki meri spodbujen prav s strani njenih kritikov. Na ponavljajoče se kritike v 20. stoletju o pomenu institucij v ekonomiji (npr. T. Veblen, J.K. Galbraith) se je v okviru

neoklasične ekonomike razširil t.i. novi institucionalizem (npr. Williamson, 1975, 1986). Kritika predpostavke o popolni informiranosti ekonomskih subjektov (npr. Keynes, 1937; Simon, 1976) je znotraj neoklasične ekonomike dobila odgovor v teoriji asimetričnih informacij (Stiglitz, 1987). V zadnjih letih hitro napredujoča teorija endogene rasti (Romer, 1986, 1990; Lucas, 1988) pa je neoklasični odziv na kritiko predpostavke eksogenosti tehnoloških parametrov v neoklasični analizi. Edini koncept, kjer neoklasična ekonomika ni popuščala, je bilo ravnotežje, čeprav so bile kritike tudi tu izrazite (npr. Kaldor, 1972).

Dodaten razlog, da je paradigma neoklasične ekonomike ohranila primat nad glavnim tokom ekonomske teorije, je bil, da se je zlasti po 2. svetovni vojni pod njenim okriljem ekonomska veda razvejala v celo vrsto poddisciplin: monetarna ekonomika, finančna ekonomika, industrijska ekonomika, agrarna ekonomika, ekonomika tržnih struktur, ekonomika mednarodne menjave, ekonomika javnega sektorja, regionalna ekonomika itd. Vse te podskupine so v analizo vpeljale veliko realističnih konceptov in institucionalnih kategorij ter ekonometričnih metod in analitičnih kazalcev, relevantnih za posamezna področja. Temeljni koncepti neoklasične paradigme (ravnotežje, racionalnost ekonomskih subjektov, alokacijska učinkovitost) se tako niso problematizirali, neoklasična ekonomika je lahko ohranila status ortodoksne paradigme, hkrati pa se je s sklicevanjem na številne poddiscipline dodatno zavarovala pred kritikami ne-neoklasičnih ekonomistov o nerealističnosti, neupoštevanju institucij itd.

Nazaj k politični ekonomiji: Heterodoksne ekonomske smeri kot nosilke politično-ekonomske paradigme

Ključne paradigmatične in metodološke značilnosti klasične politične ekonomije - ukvarjanje s problemom rasti in razvoja ter tehnološke konkurenčnosti, vprašanja razdelitve in ustreznih razdelitvenih razmerij, upoštevanje družbenih in institucionalnih dimenzij ekonomije pri ekonomski analizi - so se do danes ohranile predvsem v okviru ekonomskih smeri, ki so po drugi svetovni vojni dobile status heterodoksnih šol v ekonomski teoriji. Značilno je, da so predstavniki heterodoksnih smeri v zadnjih treh desetletjih ekonomsko vedo ponovno začeli bolj dosledno poimenovati s terminom politična ekonomija (gl. npr. Kregel, 1973; Burkitt, 1984; Reynolds, 1987; Sawyer, 1989; Tabb, 1999; Gilpin, 2001). Oznaka "politična" namreč implicira poudarjanje družbenih, institucionalnih, zgodovinskih in razvojnih razsežnosti ekonomije, ki jih neoklasična ekonomika na splošno zanemara. Danes prevladujeta predvsem dve heterodoksni šoli, ki sta v določenih segmentih tudi komplementarni: institucionalistična in postkeynesianska.

Institucionalistična šola

Pripadniki institucionalizma se delijo na nadaljevalce tradicije starega institucionalizma Veblenovega tipa (Gruchy, 1987; Hodgson, 1988) in nove institucionaliste, ki institucije povezujejo s transakcijskimi stroški. Slednji (npr. O. Williamson) uporabljajo koncept ravnotežja, zato se, kot že rečeno, uvrščajo v okvir neoklasične eko-

nomike (prim. Hodgson, 1999: 12). Nadaljevalci starega institucionalizma pa poudarjajo dinamični in razvojni značaj ekonomije (evolutionary approach), katero razumejo kot kompleksen institucionaliziran družbeni sistem. Obravnavanje takšnega sistema zahteva interdisciplinaren in holistični pristop; institucionalisti pogosto govorijo tudi o organskem pristopu. Ekonomija je namreč živ organizem, ki se v zgodovinskem času spreminja in razvija, zato se mora ekonomija kot veda vzporejati z biologijo in ne z matematiko, kar je tendenca neoklasične ekonomike. Foster (1991: 215-216) navaja naslednja glavna tematska področja, s katerimi se ukvarja institucionalistična šola: (1) teorija družbenih sprememb v povezavi z vplivom institucij na delovanje ekonomije in s spreminjanjem samih institucij; (2) nastajanje in delovanje institucij kot vzrok in posledica strukture moči v družbi ter obnašanja posameznikov in družbenih skupin in kot način organiziranja in delovanja ekonomij; (3) ekonomska vloga države, vzajemni vpliv med državo, zakonodajo in upravnim sistemom na eni ter ekonomijo na drugi strani; (4) teorija tehnologije kot glavne sile, ki vpliva na delovanje ekonomije in na razvoj njene strukture; (5) načelo, da resnični alokator resursov ni trg, temveč organizacijska in institucionalna struktura moči v družbi; (6) obravnavanje koncepta vrednosti (in cen) v povezavi z vrednotami, ki odražajo navade in običaje družbenega življenja.

Tematika je torej očitno drugačna kot pri neoklasični ekonomiki, kjer se vse vrti okoli racionalnega posameznika in njegovega obnašanja v okviru danih preferenc in danih tehnoloških pogojev (produkcijskih funkcij). Tovrstni redukcionizem (atomizem) institucionalisti zavračajo. Ekonomija ni mehanski sistem, v katerem bi bila celota seštevek delcev, temveč kompleksen družbeni sistem, katerega obnašanje je odvisno od obnašanja družbenih skupin, razmerja moči med njimi, institucionalne strukture in razvijajoče se tehnologije.¹ Ambicija institucionalizma je oblikovanje odprtega teoretičnega sistema, v katerega se lahko vključuje vedno nove spremenljivke in teorije (tudi s področja sociologije, psihologije, antropologije, organizacijskih ved, marketinga itd.), za katere se izkaže, da imajo v odnosu do delovanja in razvoja ekonomije določeno pojasnjevalno moč (gl. npr. Earl, 1995). Neoklasična ekonomika na drugi strani teži k oblikovanju čim ožjega in zaprtega teoretičnega sistema, v katerem je možno čim bolj elegantno formalizirati proces vzpostavitve ravnotežja.²

Kot primer lahko vzamemo trg dela, kjer, kot ugotavljajo institucionalisti, anomične sile ponudbe in povpraševanja, na katerih temelji neoklasična paradigma, za njegovo razumevanje ne zadoščajo. Med silnicami, ki delujejo na trgu dela, imajo pomembno vlogo ustaljene družbene norme in navade v posamezni ekonomiji ali, kot pravi Seccareccia (1991: 45), na trg delavci "ne prinašajo le delovne sile, temveč tudi svojo zgodovino in norme o pravici na delovnem mestu". Te norme

¹ V antropološki literaturi obstaja sorodna polemika o značaju ekonomije v predrzinskih družbah, in sicer med zagovorniki paradigme povezovanja ekonomskega obnašanja z vsemi družbenimi (ekonomskimi in neekonomskimi) institucijami ter zagovorniki formalistične paradigme, ki temelji na iskanju splošnih vzorcev obnašanja oz. na modelih odločanja in izbire (gl. Sahlins, 1999: 9-13 in Novaković, 1999).

² Meje formalizma v ekonomski teoriji analizira institucionalist G. Hodgson (Hodgson, 1999, pogl. 1). Prim. tudi Dow (1985).

pomembno vplivajo tako na višino realnih mezd oz. plač kot tudi na vzpostavljanje relativnih razmerij med plačami, dolžino pogodb, dolžino delovnika itd. Tudi ko gre za samo ponudbo dela, so novejša raziskave pokazale, da imajo v primerjavi z neoklasično teorijo, ki v odnosu med mezdo in ponudbo dela poudarja substitucijski učinek (in je posledično funkcija ponudbe dela pravilno naraščajoča ali kvečjemu, pri zelo visokih mezdah, nazaj ukrivljena), pomembnejšo vlogo različne oblike dohodkovnega učinka. Takšna analiza seveda upošteva vrsto "družbenih" implikacij glede ponudnikov dela, kot so pripadnost določeni skupini v okviru družbene lestvice, njihov že doseženi in ustaljeni življenjski standard, gibanje dohodkov referenčnih skupin, s katerimi se primerjajo itd. na eni kot tudi fleksibilnost sodobnih part-time zaposlitev na drugi strani (prim. Lavoie, 1992: 217-225). Znižanje plač zaradi težnje po ohranjanju doseženega standarda s strani ponudnikov dela vodi v nasprotju z neoklasično teorijo v povečano ponudbo dela. Zvišanje plač pa analogno vodi k manjši ponudbi dela, razen če omogoča prehod na višji klin družbene lestvice, torej višji življenjski standard, v tem primeru se ponudba dela ne spremeni oz. se sicer padajoča funkcija ponudbe premakne na višjo raven (prim. *ibid.*).

Postkeynesianska šola

Postkeynesianizem je v zadnjih desetletjih poleg tipično keynesianskih problemov (efektivno povpraševanje, nezaposlenost, vloga in pomen denarja v ekonomiji, gl. npr. Davidson, 1978, 1991, 1994; Moore, 1988) načel tudi vrsto tem z izrazito političnoekonomsko konotacijo. Razlog je v tem, da so se mnogi postkeynesianski ekonomisti bolj kot na Keynesa oprli na manj znanega, vendar teoretično izredno prodornega, Keynesovega sodobnika M. Kaleckega (Sawyer, 1984; Lavoie, 1992). V Kaleckijevi teoriji (gl. npr. Kalecki, 1971) je razdelitev predstavljena kot rezultat konflikta interesnih družbenih skupin (razredov), kar pomeni povratak na klasično Ricardo-Marxovo pozicijo konflikta okoli razdelitve družbenega presežka. Postkeynesianci so od Kaleckega povzeli tudi koncept oligopolne menedžersko vodene korporacije kot tipičnega podjetja v sodobni tržni ekonomiji in z njim učinkovito nadomestili nerealistično marshalliansko mikroteorijo malega podjetja, popolnega konkurenta, ki jo uporablja neoklasična ekonomika. Oligopolna podjetja si z oblikovanjem cen določajo profite (Eichner, 1976; Shapiro, 1981), delavci pa si prek institucij sindikatov poskušajo izboriti ustrezne mezde. Razmerje moči ter intenzivnost zahtev ene in druge strani vplivata na razdelitev in na (ne)stabilnost ekonomije (Sušjan and Lah, 1997). Nič čudnega torej, da ima od vseh možnih oblik ekonomske politike zato med postkeynesianskimi nasveti ekonomski politiki najpomembnejšo vlogo prav politika dohodka (Eichner, 1983). S stabilnostjo se ustrezno zmanjšuje tudi negotovost, ki je po Keynesu glavna značilnost poslovnega okolja v tržni ekonomiji (Keynes, 1937), in spodbujajo profitna pričakovanja podjetnikov, kar ugodno vpliva na investicije in rast. Tako se v postkeynesianski teoriji posredno znova uveljavlja občutljiva političnoekonomska tema povezanosti med razdelitvijo dohodka in gospodarsko rastjo.

Tudi postkeynesianska teorija predstavlja odprt teoretični sistem, ki omogoča interdisciplinaren pristop (Dow, 1991: 185-186). Teoretični sistem neoklasične eko-

nomike je praviloma zaprt, kar omogoča natančno izpeljavo ravnotežij, ki pa so po mnenju postkeynesiancev le normativna in odražajo stanja, ki bi veljala, če bi bila izpolnjena vrsta nerealističnih predpostavk, na katerih temeljijo neoklasični modeli. Za pojasnjevanje realnih ekonomskih procesov je treba že v izhodišču upoštevati realistične predpostavke, ki odražajo nepopolnost trga, cenovno obnašanje oligopolnih podjetij, omejeno racionalnost ekonomskih subjektov, razvejano institucionalno strukturo, nepopolnost informacij, negotovost itd. Mnoge kategorije s teh področij so precej neoprijemljive oz. se jih ne da natančno formalizirati. Toda v postkeynesianizmu velja, da je še vedno bolje imeti vsaj približno prav, kot pa biti v natančni zmoti. "It is better to be roughly right than precisely wrong" (Davidson, 1984: 574) je moto, s katerim postkeynesianski teoretiki ironično namigujejo na matematično popolnost neoklasične teorije splošnega ravnotežja in hkrati opravičujejo manjšo stopnjo formalizacije svoje teorije, ki pa zato nudi bistveno več maneverskega prostora za realistično interpretacijo sodobnih ekonomskih dogajanj in za dajanje napotkov ekonomski politiki. Nasploh postkeynesianci menijo, da se tudi v primeru, da bi bil trg v realnosti učbeniško popoln, v tržni ekonomiji zaradi razdelitvenih problemov in inherentne negotovosti ne bi samodejno vzpostavljalo polnozaposlitveno ravnotežje (Arestis, 1992: ix; Palley, 1996: 38). Še bolj to velja za razmere, kjer so institucionalne in tehnološke spremembe povzročile vrsto rigidnosti in vzpostavile vrsto konfliktnih razmerij, ki zahtevajo aktivno poseganje države (Dow, 1991: 206).

Kot primer vzemimo problem inflacije. Neoklasična ekonomika inflacijo neposredno povezuje z denarjem, zato rešitev problema inflacije vidi v omejevanju količine denarja v obtoku in v posledičnem ustvarjanju recesije. Postkeynesianci, ki izhajajo iz teorije denarne endogenosti, takšno reševanje problema inflacije primerjajo z nekom, ki avtomobil poskuša ustavljati tako, da izpušča olje iz motorja; metoda je na koncu sicer učinkovita, toda za ceno uničenega motorja. Po mnenju postkeynesiancev je namreč denar permisivni ne pa tudi induktivni dejavnik inflacije: inflacijo torej le omogoča, ni pa tudi njen povzročitelj. Pravi povzročitelj inflacijskega procesa je konflikt okoli razdelitve dohodka, ki je v sodobnih ekonomijah institucionaliziran v okviru trga dela. Institucionalna strukturiranost trga dela ter že omenjene norme in navade, referenčne skupine, demonstracijski učinki itd. imajo tudi tukaj pomembno vlogo. Če se omejimo samo na institucionalno strukturiranost, so raziskave pokazale, da so militantnost delavskih sindikatov in njihove mezdne zahteve (ter posledično inflacijski pritiski) zelo odvisni od stopnje centraliziranosti kolektivnih pogajanj (Calmfors and Driffill, 1988). Ta pa je največkrat pogojena s preteklim razvojem delavskih organizacij v posamezni ekonomiji. Za temeljito razumevanje inflacijskega procesa (in torej tudi za njegovo preprečevanje) v neki ekonomiji je med drugim potrebno tudi poznavanje preteklega razvoja njenega trga dela.

Sklep

Neoklasična ekonomika že celo stoletje predstavlja paradigmo ortodoksne ekonomske teorije. V zadnjih desetletjih je to predvsem posledica sposobnosti t.i. neoklasične sinteze, da veliko kritičnih konceptov absorbira v svoj teoretični sistem. Toda po drugi strani tudi paradigma politične ekonomije, ki je prevladovala do konca 19. stoletja, doživlja rehabilitacijo, in sicer predvsem v okviru raznih heterodoksnih smeri, kakršni sta npr. institucionalizem in postkeynesianizem. Neoklasična ekonomika temelji na konceptu ravnotežja, ki se vzpostavlja prek maksimizirajočega obnašanja individualnih ekonomskih subjektov in spreminjanja relativnih cen ob danih institucionalnih in tehnoloških značilnostih, in je zato šibka, ko gre za pojasnjevanje delovanja ekonomije v kontekstu družbenih, tehnoloških in institucionalnih sprememb. Institucionalisti in postkeynesianci v ospredje postavljajo proces rasti in tehnološkega razvoja tržnih ekonomij. Pri tem so pojasnjevalne spremenljivke investicije, efektivno povpraševanje, razdelitvena razmerja, pričakovanja, raziskave in razvoj, družbena struktura, institucije, zgodovinske okoliščine itd. Takšen pristop omogoča širšo in vsebinsko polnejšo analizo, ki daje tudi radikalno drugačne in bolj realistične zaključke. Tržne ekonomije ne težijo k statičnemu in stabilnemu polnozaposlitvenemu ravnotežju, kot izhaja iz neoklasične ekonomike, ampak generirajo permanenten tehnološki napredek, so inherentno nestabilne oz. se gibljejo ciklično, "producirajo" nezaposlenost, razdelitveni pritiski v njih povzročajo inflacijske pritiske, imajo oligopolizirane tržne strukture, odražajo zgodovinsko pogojena razmerja moči itd.

Že pred več kot sto petdesetimi leti je zadnji veliki klasični ekonomist John S. Mill opazil nevarnost zoženja ekonomske vede, zato se je v predgovoru k svojim Principom politične ekonomije zavzel za čim bolj interdisciplinaren pristop pri obravnavanju ekonomije in se pri tem skliceval na Adama Smitha. Razvoj ekonomske teorije je kasneje šel v diametralno nasprotno smer, zato Millove tedanje besede danes zvenijo še toliko bolj aktualno:

Politična ekonomija je neločljivo povezana s številnimi drugimi vejami družbene filozofije. Ne obstaja tako rekoč nobeno praktično vprašanje, niti med tistimi, ki so najbližje čistim ekonomskim vprašanjem, glede katerega bi se bilo možno odločiti izključno na ekonomski osnovi. Adam Smith nikoli ne izgubi iz vida te resnice in se zato pri obravnavanju politične ekonomije vselej sklicuje tudi na druge, mnogo širše okoliščine in implikacije in ne le na tiste, ki jih dovoljuje čista politična ekonomija. (...) Menim, da je v sedanjem trenutku politični ekonomiji potreben prispevek, ki bo po vsebini in splošni zasnovi podoben delu Adama Smitha, le da bo prilagojen obsežnejšemu znanju in izboljšanim idejam v sedanji dobi. (J.S. Mill, Principles of Political Economy, 1848)³

³ Gl. Mill (1961, str. xxvii-xxviii, prevod A.S.).

LITERATURA

- Arestis, Philip (1992): *The Post-Keynesian Approach to Economics: An Alternative Analysis of Economic Theory and Policy*. Aldershot: Edward Elgar.
- Burkitt, Brian (1984): *Radical Political Economy: An Introduction to the Alternative Economics*. Brighton: Wheatsheaf Books.
- Calmfors, Lars and Driffill, John (1988): "Bargaining structure, corporatism and macroeconomic performance", *Economic Policy*, 3(1), str. 14-61.
- Dasgupta, A.K. (1985): *Epochs of Economic Theory*. Oxford: Basil Blackwell.
- Davidson, Paul (1978): *Money and the Real World*. London: Macmillan.
- Davidson, Paul (1984): "Reviving Keynes's revolution", *Journal of Post Keynesian Economics*, 6(4), str. 561-575.
- Davidson, Paul (1991): *Controversies in Post Keynesian Economics*. Aldershot: Edward Elgar.
- Davidson, Paul (1994): *Post Keynesian Macroeconomic Theory: A Foundation for Successful Economic Policies for the Twenty-first Century*. Aldershot: Edward Elgar.
- Dow, Sheila C. (1985): *Macroeconomic Thought: A Methodological Approach*. Oxford: Basil Blackwell.
- Dow, Sheila C. (1991): "The Post-Keynesian School", v: D. Mair and A.G. Miller (eds.), *A Modern Guide to Economic Thought: An Introduction to Comparative Schools of Thought in Economics*, Aldershot, Edward Elgar, str. 176-206.
- Earl, Peter E. (1995): *Microeconomics for Business and Marketing: Lectures, Cases and Worked Essays*. Aldershot: Edward Elgar.
- Eichner, Alfred S. (1976): *The Megacorp and Oligopoly: Micro Foundations of Macro Dynamics*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Eichner, Alfred S. (1983): "Income conflicts, inflation and controls: a response", *Journal of Post Keynesian Economics*, 5(4), str. 603-607.
- Foster, John (1991): "The Institutionalist (Evolutionary) School", v: D. Mair and A.G. Miller (eds.), *A Modern Guide to Economic Thought: An Introduction to Comparative Schools of Thought in Economics*, Aldershot, Edward Elgar, str. 207-232.
- Gilpin, Robert (2001): *Global Political Economy: Understanding the International Economic Order*. Princeton: Princeton University Press.
- Gruchy, Allan G. (1987): *The Reconstruction of Economics: An Analysis of the Fundamentals of Institutional Economics*. New York: Greenwood Press.
- Hodgson, Geoffrey M. (1988): *Economics and Institutions*. Cambridge: Polity Press.
- Hodgson, Geoffrey M. (1999): *Evolution and Institutions: On Evolutionary Economics and the Evolution of Economics*. Cheltenham, UK: Edward Elgar.
- Kaldor, Nicholas (1972): "The Irrelevance of Equilibrium Economics", *Economic Journal*, 82(328), str. 1237-1255.
- Kalecki, Michal (1971): *Selected Essays on the Dynamics of the Capitalist Economy 1933-1970*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Keynes, John M. (1937): "The General Theory of Employment", *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 51, str. 209-223.
- Kregel, Jan A. (1973): *The Reconstruction of Political Economy: An Introduction to Post-Keynesian Economics*. London: Macmillan.
- Lavoie, Marc (1992): *Foundations of Post-Keynesian Economic Analysis*. Aldershot: Edward Elgar.
- Lucas, Robert (1988): "On the Mechanics of Economic Development", *Journal of Monetary Economics*, Vol. 22, str. 3-42.
- Mill, John S. (1961): *Principles of Political Economy*. New York: Augustus M. Kelley (prva izdaja 1848).

- Moore, Basil J. (1988): "The endogenous money supply", *Journal of Post Keynesian Economics*, 10(3), str. 372-385.
- Norčič, Oto (1990): *Razvoj in temelji sodobne ekonomske misli*. Ljubljana: uradni list Republike Slovenije.
- Novaković, Predrag (1999): "Antropološka ekonomika vs. ekonomska antropologija", spremna beseda k Sahlins.
- Palley, Thomas (1996): *Post-Keynesian Economics: Debt, Distribution and the Macro Economy*. London: Macmillan Press Ltd.
- Reid, Gavin C. (1989): *Classical Economic Growth: An Analysis in the Tradition of Adam Smith*. Oxford: Basil Blackwell.
- Reynolds, Peter J. (1987): *Political Economy: A Synthesis of Kaleckian and Post Keynesian Economics*. Brighton: Wheatsheaf Books.
- Romer, Paul M. (1986): "Increasing Returns and Long-Run Growth", *Journal of Political Economy*, Vol. 94, No. 5, str. 1002-1037.
- Romer, Paul M. (1990): "Endogenous Technological Change", *Journal of Political Economy*, Vol. 98, No. 5, str. S71-S102.
- Sahlins, Marshall (1999): *Ekonomika kamene dobe*. Ljubljana: Založba /*cf..
- Sawyer, Malcolm C. (1984): *Macro-Economics in Question: The Keynesian-monetarist orthodoxies and the Kaleckian alternative*. Brighton: Wheatsheaf Books.
- Sawyer, Malcolm C. (1989): *The Challenge of Radical Political Economy*. London: Harvester Wheatsheaf.
- Seccareccia, Mario (1991): "An alternative to labour-market orthodoxy: the post-Keynesian/Institutionalist policy view", *Review of Political Economy*, 3(1), str. 43-61.
- Shapiro, Nina (1981): "Pricing and the growth of the firm", *Journal of Post Keynesian Economics*, 4(1), str. 85-100.
- Simon, Herbert A. (1976): "From Substantive to Procedural Rationality", v: S.J. Latsis (ed.), *Method and Appraisal in Economics*, Cambridge, Cambridge University Press, str. 129-148.
- Sowell, Thomas (1994): *Classical Economics Reconsidered*. Princeton, New Jersey: Princeton University Press.
- Stiglitz, Joseph E. (1987): "The Causes and Consequences of the Dependence of Quality on Price", *Journal of Economic Literature*, 25(1), str. 1-48.
- Sušjan, Andrej and Lah, Marko (1997): "Inflation in the Transition Economies: the Post-Keynesian View", *Review of Political Economy*, 9(4), str. 381-393.
- Tabb, William K. (1999): *Reconstructing Political Economy: The great divide in economic thought*. London and New York: Routledge.
- Williamson, Oliver E. (1975): *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications - A Study in the Economics of Internal Organization*. New York: The Free Press.
- Williamson, Oliver E. (1986): *Economic Organization: Firms, Markets and Policy Control*. Brighton: Wheatsheaf Books.

NEOKLASIČNA EKONOMIKA V FUNKCIJI APOLOGIJE NAJRAZVITEJŠIH KAPITALISTIČNIH DRŽAV

Povzetek. *S prehodom socialistične etatizacije v kapitalizem se je ponovno aktualizirala liberalistična neoklasična družbeno nevtralna in s tem posredno apologetska ekonomika, ki jo za gospodarsko manj razvita področja sveta zagovarjata protikeynesistična reaganomika in thatcherizem. S takšnim teoretičnim ozadjem se socialistične etatizacije v interesu gospodarsko najrazvitejših držav niso mogle v celoti transformirati v kapitalistične keynesijske etatizacije. To stanje vpliva na sodobne neoliberalistične globalizacijske procese, ki so družbeno protislovni. Teh protislovij pa liberalistična ekonomika, ki zamenjuje odnose med ljudmi z odnosi ljudi do stvari (prirode), ni sposobna pojasniti. Zaradi tega bo treba ponovno poudariti odnose med ljudmi - produkcijske odnose. Ti pa so predmet kritične politične ekonomije, ki se jo neupravičeno izrinja iz učnih programov temeljnih ekonomskih kurzov ekonomije.*

Ključni pojmi: *Politična ekonomija, ekonomika, liberalizem in neoliberalizem, tržna struktura, tehnična in družbena delitev dela, tržno-plansko gospodarstvo.*

V vašem vabilu k sodelovanju pri tematskem sklopu socioekonomija, ki bi ga lahko naslovili kar s politična ekonomija, ste ugotovili, da "liberalistična neoklasična ekonomska in družboslovna misel prevladuje v učnih programih slovenskih univerz in tudi v programih tranzicijskih držav". Vaša ugotovitev je točna in jo potrjujejo tudi drugi slovenski avtorji (Tajnikar, Brščič in Ogrin, 2001: 63-93), ki ugotavljajo, da je s tranzicijo prišlo do izrinjanja marksističnih vsebin iz uvodnega kurza ekonomije. Čeprav so se te vsebine deloma ohranile v višjih letnikih ekonomskega študija vsaj na Ekonomski fakulteti v Ljubljani. Zaradi tega je še kako prav, da neoklasično liberalistično ekonomiko kot "osnovo za nadgradnjo številnih poslovnih, managerskih in markentinških disciplin" vsestransko kritično ovrednotimo ter ugotovimo, "kako prispeva k reproduciranju načina družboslovnega razmišljanja". Še posebej v odsotnosti izrinjenih drugih ekonomskih smeri - "institucionalizma, postkeynesizma, 'čistega' keynesizma ter ricardoizma in marksizma", ki "živijo, če parafraziramo Keynesa (1956) 'pod površjem' v podzemlju".

* Dr. Viljem Merhar, zaslužni profesor Univerze v Ljubljani.

Na temelju vseh teh vaših kritičnih ugotovitev za temeljni oz. uvodni kurz ekonomskega študija se je treba vprašati, zakaj je prišlo s transformacijo socialistične etatizacije tudi do transformacije politične ekonomije kot družboslovne znanosti v ekonomiko kot naravoslovno-psihološke znanosti?

Politična ekonomija kot temeljna družbena znanost proučuje namreč odnose med ljudmi - produkcijske odnose, ki vstopajo v procese gospodarjenja. V teh procesih se v razmerah razvitejše kapitalistične blagovne produkcije poleg kapitala zahteva še, da je delovna sila blago - tedaj dvojno svobodna: osebno svobodna (meščanske revolucije) in brez produkcijskih sredstev (prvotna akumulacija kapitala). Vse te zahteve in pogoje kapitalizma mora teoretično pojasnjevati politična ekonomija, kot družbena, zgodovinska in razredna znanost.

S transformacijo socialistične etatizacije, ki je poudarjala delo kot temelj delitvenih zakonitosti dohodka (novoustvarjene vrednosti), se je poudarek z dela oz. delovne sile prenesel na kapital oz. lastnike kapitala. Kapital pa torej funkcioni- ra v razmerah kapitalistične blagovne produkcije le ob delovni sili kot blagu - trgu delovne sile, ne pa trgu dela, kot napačno pojasnjujejo zagovorniki kapitalizma. Na trgu delovne sile se izoblikuje namreč njena vrednost, ki se izrazi z mezdo - ceno delovne sile. Z mezdo, ki jo ekonomika opredeljuje kot ceno dela, pa se zakriva kapitalistična oblika eksploatacije - zajemanja presežne vrednosti. Mezda v kapitalizmu je torej za kapitaliste zgolj strošek sodelovanja delovne sile v produkcijskem procesu. Novoustvarjena vrednost - dohodek pa se v kapitalizmu razdeli na mezdo, ki je za kapitalista kot strošek opredeljena *ex ante*, in profit, ki ga je mogoče maksimirati tudi ob minimizaciji mezde.

Profitni motiv se tako povezuje s kapitalom kot zgodovinskim pojavom. Njegovo zagovarjanje pa je mogoče le ob negaciji razrednega in s tem zgodovinskega ter družbenega značaja politične ekonomije. To negacijo zahtevajo lastniki kapitala. Teoretično pa so jo opravili ekonomski teoretiki. In to tako, da so z odnosom človeka do stvari, ki ga proučujejo naravoslovne znanosti (tehnologija in blagoznanstvo) in z utemeljevanjem tega odnosa s potrebami kot fiziološko-psihološkimi občutenji pomanjkanja ter z možnostjo njihovega zadovoljevanja, pojasnjevali procese gospodarjenja kot družbeno nevtralne procese. S takšnim načinom obravnavanja ekonomskih problemov se je politična ekonomija kot družbena znanost transformirala v meščansko ekonomiko kot naravoslovno-psihološko znanost.

Ta preobrazba politične ekonomije v ekonomiko - v družbeno oz. razredno nevtralno znanost - je posredno omogočila zahtevano apologijo kapitalizma. Proučevanje odnosov med ljudmi, ki so predmet politične ekonomije, pa se je torej spremenilo v proučevanje odnosov ljudi do stvari, ki imajo lastnost, da zadovoljujejo fiziološke in psihološke potrebe ljudi. Transformacija politične ekonomije v razredno nevtralno ekonomiko je seveda zahtevala tudi spremembo poudarkov iz dela in delovne teorije vrednosti, katerih dosledna uporaba v kapitalizmu vodi do teoretične pojasnitve kapitalistične eksploatacije, na dobro in človekov odnos do dobrine - koristnost - na subjektivno teorijo vrednosti.

Ekonomika kot nevtralna teorija trga in cen se je kot reakcija na radikalni ricar- doizem in predvsem marksizem razvila v drugi polovici XIX. stoletja in je dosegla svoj vrh v Marshallovi neoklasični ekonomski teoriji (Marshall, 1966). V tej teoriji

so se, kljub njenim pomanjkljivostim, ki izhajajo iz njenih nerealističnih teoretičnih predpostavk - modela popolne konkurence in Sayevega zakona trga - vzgajale generacije ekonomistov vse do danes.

Družbeno nevtralni in s tem posredno apologetski značaj neoklasične ekonomike - teorije trga in cen - pa preprečuje načenjanje teoretičnih vprašanj, ki so v zvezi s produkcijskimi odnosi med ljudmi, ker se jih prekriva in zamegljuje z odnosi ljudi do stvari.

Proučevanje odnosov med ljudmi - produkcijskih odnosov - je vedno znova spodbujalo objektivne ekonomiste, da so se vračali k pravemu in izvirnemu predmetu politične ekonomije. To je predmetu, ki so ga opredelili že klasični ekonomisti. Klasični ekonomist Ricardo (1962) kot dosledni zagovornik delovne teorije vrednosti, je za razliko od njegovega predhodnika Smitha (1959), ki je bil glede tega vprašanja dualist - teoretik delovne teorije vrednosti do kapitalizma ter zagovornik teorije stroškov v kapitalizmu - postavil produkcijske odnose v center njegovih teoretičnih proučevanj. Zaradi tega se je Ricardo lahko tudi vprašal, ali je mogoče v delitvenih zakonitostih klasičnega kapitalizma, ki jih opredeljujejo produkcijski odnosi, odkriti momente, ki zavirajo gospodarski razvoj?

Na to vprašanje daje Ricardo, kakor je znano, pozitiven odgovor s svojo teorijo rent, ki v primerjavi z drugimi deli novoustvarjene vrednosti - dohodka - mezdo in profiti naraščajo. Naraščanju rent nujno sledi naraščanje nominalnih, ne pa realnih, mezd, ki morajo zagotavljati vsakokratno reprodukcijo delovne sile, profiti kapitalistov pa imajo v teh gibanjih dohodkov po Ricardu tendenco padanja.

Opisane tendence v gibanju rent, mezd in profitov prizadenejo kapitaliste kot najzaslužnejše za kapitalistični gospodarski razvoj. In to zaradi nedelovnih rentnih dohodkov zemljiških lastnikov, ki so branili svoj status še z žitnimi zakoni - z omejevanjem svobodne mednarodne trgovine z žitom, ki onemogočajo realizacijo Ricardovih primerjalnih prednosti. Za realizacijo teh prednosti je po Ricardu treba sprostiti - liberalizirati mednarodno trgovino. S to Ricardovo klasično liberalistično zahtevo se srečujemo še danes. Globalizacija gospodarstva naj bi se namreč uresničevala prav z liberalizacijo prostega pretoka blaga in kapitala, ne pa tudi nekvalificirane delovne sile, h kateri naj se selijo relativni presežki kapitala multinacionalnih korporacij, da bi tam - v gospodarsko manj razvitih predelih sveta - uresničevali visoke monopolne profite.

Seveda je bil ta, v ekonomski liberalizem usmerjeni del Ricardove ekonomske teorije, vključen v neoklasično ekonomiko, ki jo danes ponujajo najrazvitejši monopolistične kapitalistične države gospodarsko manj razvitim državam.

Na ta način je opredeljeno današnje temeljno protislovje liberalistične globalizacije gospodarstva, ki liberalistično prostotržno strukturo gospodarstva zahteva za gospodarsko manj razvita področja sveta, ne pa tudi za gospodarsko razvita področja, katerih tržne strukture gospodarstva so omejenokonkurenčne - oligopolne in monopolne. Zaradi tega se obnavlja in ohranja tudi Hilferdingova monopolistična diferenciacija profitnih mer na globalni ravni. Seveda gre ta diferenciacija v škodo gospodarsko manj razvitih območij sveta, od katerih se preliwa presežni produkt (vrednost) h gospodarsko razvitejšim območjem. Zato ne presenečajo antiglobalizacijska gibanja, ki pa jih ni mogoče pojasniti z neoklasično

liberalistično ekonomiko kot ponovno aktualizirano in prevladujočo apologetsko ekonomsko teorijo. V nadaljevanju se bomo k tej problematiki še vrnili in jo teoretsko bolj osvetlili.

Pred to osvetlitvijo pa naj opozorimo, da je na proučevanje produkcijskih odnosov med ljudmi, če izvzamemo Marxa (1961, 1967 IN 1973), ki je svojo teorijo gradil na dosežkih meščanske klasične politične ekonomije, v meščanski ekonomski teoriji ponovno opozoril Keynes (1956). Ugotovil je, da mu ekonomska teorija, v kateri je bil vzgojen - torej neoklasična ekonomika - ne daje teoretičnih odgovorov na gospodarska stanja kapitalističnih gospodarskih kriz. Splošne gospodarske krize so namreč s pristajanjem na Sayev zakon trga izključene - teoretsko nemogoče. Zato jih neoklasična ekonomska teorija sploh ne predvideva. Zaradi tega ta teorija vztraja na polni zaposlenosti kapitalističnega gospodarstva, ki jo pa kapitalistična gospodarska praksa ne potrjuje. S to ugotovitvijo deflacijske vrzeli, ki se pojavlja zaradi izpada efektivnega družbenega povpraševanja, se je Keynes približal Marxu (1961, 1967 IN 1973), ki je že pred njim kritiziral Sayev zakon trga in na nekritično pristajanje nanj v meščanski ekonomski teoriji.

Negacija veljavnosti Sayevega zakona trga je Keynesu omogočila, da je namesto polnozaposlitvenega ravnotežja, ki da se dosega z delovanjem ekonomskih zakonitosti avtomatsko, izhajal iz narodnogospodarskega ravnotežja, ki v kapitalizmu praviloma ni stanje polne zaposlenosti produkcijskih faktorjev.

S to izhodiščno teoretično ugotovitvijo deflacijske vrzeli se je Keynesu postavilo novo realistično vprašanje. To je vprašanje, kako manj zaposleno gospodarstvo bolj popolno zaposliti?

Za odgovor na to vprašanje je Keynes v središče svoje teoretične aparature postavil maksimizacijo dohodka in njegovo namensko uporabo za konsumne ter varčevalno-investicijske namene. S tem teoretičnim prenosom poudarka od profita na dohodek in njegovo maksimizacijo s polno zaposlenostjo produkcijskih faktorjev, se je Keynes vpisal med začetnike teorije dohodka, ki namesto ožjega profita, poudarja širši dohodkovni motiv gospodarjenja. Slednjega pa naj zasleduje država kot aparat, ki naj pomirjuje razredna protislovja. V nagnjenosti k potrošnji in varčevanju ter učinkovitosti kapitala je torej Keynes spoznal momente, ki preprečujejo avtomatizem pri doseganju polno zaposlitvenega maksimalnega družbenega dohodka in s tem polne zaposlenosti produkcijskih faktorjev v kapitalističnem gospodarstvu. Zaradi tega nedoseganja se po Keynesu zahteva državna direktna ali indirektna intervencija v problematiko delitve dohodka - novoustvarjene vrednosti - v delitvene zakonitosti, ki pa jih seveda določajo vsakokratni produkcijski odnosi. S temi teoretičnimi rešitvami se je Keynes vrnil k politični ekonomiji kot vedi o produkcijskih odnosih.

Na temelju te teoretične preusmeritve od ekonomike k politični ekonomiji je Keynesu uspelo dati teoretične odgovore za krizna stanja - tedaj stanja nepopolne zaposlenosti produkcijskih faktorjev v kapitalističnem gospodarstvu. Ta stanja je namreč mogoče presegati le z državnim spodbujanjem investiranja (javna dela) ali z vplivanjem na povečevanje nagnjenja k potrošnji (transferna plačila) oz. z državnim spodbujanjem obojega - potrošnje in investicij.

Uporaba keynesiskih teoretičnih izhodišč in priporočil v ekonomski politiki je v tridesetih letih XX. stoletja poudarila ekonomsko vlogo države v procesih družbene reprodukcije. Država se je namreč razvila v aparat, ki ni služil le interesom lastnikov kapitala, ampak je s svojo ekonomsko politiko delno zasledoval tudi interese delavskega razreda. Tako se je država razvila v aparat, ki v državnem kapitalizmu pomirjuje razredna protislovja. Za to pomirjevanje pa je bilo treba poseči v kapitalistične delitvene zakonitosti.

S tem poseganjem v kapitalistične delitvene zakonitosti se obnovi klasično politekonomsko Ricardovo teoretično vprašanje, ali delujejo v družbeni delitvi zakoni, ki ogrožajo gospodarski razvoj? Če je zaviralni faktor gospodarskega razvoja Ricardo odkril v naraščajočih rentah, ga je Keynes, v odgovoru na to vprašanje, odkril v previsokih obrestih - v nedelovnih dohodkih denarnih kapitalistov, ki preprečujejo, da bi se, zaradi profitnega motiva gospodarjenja, v družbi oblikovalo varčevanje preoblikovalo v naložbe.

Keynesova kratkoročna rešitev zaposlitvene problematike pa žal na dolgi rok ni učinkovita. To ji preprečuje njena enostranost, ko se na družbeno-reprodukcijske probleme gleda zgolj z družbenopovpraševalne strani. Pri Keynesu je namreč zanemarjena družbeno-ponudbena stran. Zaradi tega se Keynesova rešitev - odpravljanja deflacijske vrzeli na dolgi rok, ob ohranjenih drugih predpostavkah neoklasične sinteze, ki jo je zagovarjal Samuelson (1968), spreminja v inflacijsko vrzel - v inflacijo in stagnacijo gospodarstva - stagflacijo.

Na stagflacijska gospodarska stanja so najprej reagirali monetaristi, ki sta se jim v zadnji četrtini XX. stoletja pridružili še reaganomika in thatcherizem. V reakcijah na inflacijski značaj keynesizma pa so se kritiki zatekli h klasičnim teorijam ekonomskega liberalizma. To je k Smithovi "nevidni roki" (Smith, 1959), ki da brez državnega posredovanja nudi teoretično osnovo za družbeno optimalno reševanje vseh družbeno ekonomskih problemov na ravni polne zaposlenosti.

S ponovnim vračanjem k ekonomskemu liberalizmu, ki je s predpostavljenim modelom popolne konkurence teoretično zaokrožen v Marshallovi neoklasični ekonomiki, so apologeti sodobnega monopolnega kapitalizma dobili teorijo, ki naj se jo priporoča gospodarsko manj razvitim državam in državam v tranziciji. Te države naj namreč svoja "nedemokratska planska gospodarstva" pretvorijo v "demokratska tržna gospodarstva".

Apologeti teh usmeritev pa spregledujejo, da za čista tržna gospodarstva sploh niso več izpolnjeni pogoji. Čista tržna gospodarstva so namreč teoretični konstrukt, ki ga omogoča nerealistični model popolne konkurence. Ta pa v praksi zaradi razvitejših produktivnih sil dela sploh ni več uresničljiv.

Seveda si moramo postaviti vprašanje: zakaj in kako je bilo mogoče, da je do ponovnega poudarjanja neoliberalistične apologetike trga in cen - neoklasične negacije keynesizma - ekonomike sploh prišlo. In to z reaganomiko in thatcherizmom v gospodarsko najrazvitejših državah. To je državah, ki sedaj liberalistično teorijo trga in cen - ekonomiko enostransko ponujajo in vsiljujejo gospodarsko zaostalim in tranzicijskim državam?

Z reaganomiko in thatcherizmom so se namreč v gospodarsko najrazvitejših državah obrnili proti Keynesovi poudarjeni ekonomski vlogi države v procesih

družbene reprodukcije. Ekonomsko vlogo države, ki je v državnem kapitalizmu vodila tudi do poudarjene državne lastnine in države blaginje, je po logiki neoliberalizma, s katerim se hranita reaganomika in thatcherizem, treba omejiti in ekonomsko "manj učinkovito" državno lastnino ponovno privatizirati. Pomeni, da je treba državne neprofitno motivirane dejavnosti, s katerimi se je zadrževalo padanje profitne mere v profitno motiviranem delu gospodarstva, ponovno pretvoriti v privatne profitno motivirane dejavnosti. To velja tako za gospodarsko, kakor tudi za socialno infrastrukturo¹.

Z vsesplošno privatizacijo gospodarske in socialne infrastrukture se je izničil na državni kapitalizem vezani nov zaviralni faktor padanja profitne mere (Merhar, 1967), ki je z dualizmom gospodarske motivacije - profitno in neprofitno motivirano gospodarjenje - zadrževal padanje profitne mere in s tem med drugim reproduciral zadostno profitno spodbujanje za pretvarjanje naraščajočega varčevanja v investicije, ki bi se brez tega spodbujanja ne uresničevale. Zato pa bi se ohranjala socialno nesprejemljiva keynesiska razlika med možnim in dejanskim družbenim produktom v kapitalističnem gospodarstvu (deflacijska vrzel). To razliko je z državnimi intervencijami na temelju keynesiskih priporočil za ekonomsko politiko odpravljala prav kapitalistična država, ki je s tem, kakor smo že poudarili, pomirjevala razredna protislovja in povečevala splošno družbeno blaginjo.

Iz tega sledi novo vprašanje, ali je posredovanje države v procesih družbene reprodukcije res prenehalo biti nujno? Če z zavestnim vplivanjem države v procese družbene reprodukcije razumemo planiranje, se naše vprašanje glasi: ali se je država odrekla planiranju? To je planiranju kot elementu mešanega tržno-planskega gospodarskega sistema, ki ga je zagovarjala Samuelsonova (1968) neoklasična sinteza. Ta sinteza pa naj bi po neoliberalističnih apologetskih kritikih združevala teoretično nezdružljiva in polarna elementa - trg in plan.

Neoliberalistična filozofija zahteva torej opustitev državnega planiranja. Gospodarski sistem naj se ponovno prepusti zgolj liberalističnemu funkcioniranju trga - Smithovi nevidni roki pri reševanju vseh relevantnih družbenoekonomskih vprašanj in problemov. Vendar je ta zahteva le privid, ki ga je treba v interesu gospodarsko najrazvitejših držav propagirati in ponujati gospodarsko zaostalim predelom sveta, ki še vedno zahtevajo poudarjeno keynesisko ekonomsko vlogo države pri uresničevanju svojega gospodarskega razvoja.

Do opuščanja planskega elementa v praksi najrazvitejših kapitalističnih držav namreč sploh ni prišlo. Planiranje, ki je bilo v razmerah državnega kapitalizma domena države, se je namreč v gospodarsko najrazvitejših državah preselilo iz državnega na podjetniški nivo. To tezo pojasnjujejo zakonitosti procesov koncentracije in centralizacije kapitala, ki so v gospodarsko vodilnih državah oblikovali zrele kapitalistične korporacije, ki so se hkrati razvile v temeljne enote planiranja (Galbraith, 1967).

¹ Na temelju takega političnega stališča so se v ZDA razvili privatni Enron-I, WorldCom-I in drugi privatni gospodarski giganti, katerih menedžment je sedaj v globoki moralni krizi, ki ji je s privatizacijo državne lastnine botrovala država sama. Ali se kaj podobnega s privatizacijo gospodarske in socialne infrastrukture lahko pojavi v našem okolju?

Z zakonitim procesom širjenja kapitalističnih korporacij se je planiranje iz nacionalnega nivoja širilo tudi v nadnacionalni nivo. Kapitalistične korporacije so se namreč v teh procesih razvile v multinacionalne korporacije. Te pa plansko obvladujejo čedalje večje deleže nacionalne, z njihovo internacionalizacijo pa tudi globalne produkcije.

S preходом planiranja iz državnega na korporacijski nivo, ki ga apologetska ekonomika sploh ne zaznava, se je seveda lahko uveljavila neoliberalistična filozofija, ki sta jo gojili reaganomika in thatcherizem za državni nivo. Še hitrejša prehajanje planiranja iz državnega na podjetniški korporacijski nivo je bilo omogočeno tudi s pretvarjanjem države v zasebno lastnino. Zrele kapitalistične korporacije so dobile tako novo značilnost, da so postale temeljne planske enote. Liberalistična ekonomika pa seveda o tej značilnosti ne govori.

Gospodarski sistem se s temi prehodi - z zmanjšano ekonomsko vlogo države v procesih družbene reprodukcije - ni po svojem bistvu nič spremenil. Ostal je tržno-planski. Pri tem pa se je planski element sistema v zrelih kapitalističnih korporacijah celo krepil, čeprav se je zreducirala ekonomska vloga države, ki je bila nosilka planiranja po Keynesovi varianti državnega kapitalizma. Tudi tega dejstva neoliberalistična ekonomika ne zaznava.

Tako, država naj ostaja po neoklasični varianti, ki jo zagovarjajo novodobni neoliberalisti, "nočni čuvaj" in to klasično vlogo države kot nočnega čuvaja naj sprejmejo tudi gospodarsko zaostale države, ki naj se liberalistično odpirajo in s tem integrirajo svoja gospodarstva v sodobni sistem globalnega gospodarstva.

Zaradi takšnih priporočil gospodarsko najrazvitejših držav državam v razvoju in tudi tranzicijskim državam, je razumljivo, da je v učnih programih univerz tranzicijskih držav ostala le neoliberalistična neoklasična ekonomika, ki zaradi njene razredno nevtralne pozicije - apologetike kapitalizma, onesposablja ekonomiste in družboslovce, da bi odkrivali in pojasnjevali sodobna protislovja globalizacijskih procesov.

Nosilke teh procesov so namreč zrele kapitalistične korporacije, ki so se razvile v nadnacionalne planske enote. Za svoje relativne presežke kapitala, ki teži v izvoz, rabijo te planske enote liberalizirane trge gospodarsko zaostalih predelov sveta. To je trge z bogatimi naravnimi viri in predvsem s ceneno in poceni delovno silo. Slednja omogoča priseljenemu kapitalu realizacijo nadpovprečnih monopolnih profitov že zaradi že omenjene omejenokonkurenčne tržne strukture najrazvitejših kapitalističnih držav ter sugerirane in vsiljene prostotržne gospodarske strukture manj razvitih in tranzicijskih držav. S tem se pojavlja in ohranja že omenjena Hilferdingova (1981) diferenciacija profitnih mer, ki jo pa seveda tržni mehanizem v razmerah monopolne gospodarske moči najrazvitejših kapitalističnih držav sploh ne odpravlja več.

Prostotržna konkurenčna struktura gospodarsko manj razvitih držav omogoča zato nadpovprečne profite gospodarsko razvitejšim državam. Ti profiti pa se še povečujejo tudi zaradi sodobnega pretvarjanja družbene v tehnično delitev dela (Merhar, 2000). Tudi tega pretvarjanja neoliberalistična ekonomika ni zaznala, čeprav to pretvarjanje spodbuja zrele kapitalistične korporacije kot temeljne enote planiranja, da s sistemom "just in time" produkcije tehnično delitev dela integrira-

jo v svoje globalne produkcijske sisteme. Na ta način pa se tržne cene, ki jih ex post integrira tržni mehanizem, spremenijo v transferne cene, ki jih ex ante integrira plan. Transferne - vsiljene cene enotam tehnične delitve dela, ki so integrirane v sistem zrelih kapitalističnih korporacij, pa so še dodatni vir mednarodnega preliivanja presežnega produkta (vrednosti) od manj k bolj razvitim predelom sveta. Zaradi tega je sodobna neoliberalistična logika globalizacije gospodarstva družbeno protislovna.

Teh nekaj misli je zadosten in transparenten razlog za zagovarjanje ekonomskega liberalizma in njegove neoklasične teoretične posplošitve - ekonomike po gospodarsko najrazvitejših državah.

Neoliberalistična globalizacija gospodarstva je torej družbeno protislovna. Zato jo bo treba presegati z ekonomskimi doktrinami, ki bodo ponovno obravnavale produkcijske odnose. Torej, predmet politične ekonomije z njenim družbenim, zgodovinskim in seveda tudi razrednim (slojevskim) značajem. Sklepamo torej, da nas nevtralnost neoklasične meščanske ekonomike z njenim tавтоloškim razlaganjem ekonomskih pojmov in procesov omejuje pri razumevanju družbenoekonomskih pojavov in procesov globalizacije gospodarstva. Zato je s politično ekonomijo, kot kritiko sodobnega kapitalizma, treba presegati apologetiko sodobnega neoliberalizma, ki je le v interesu gospodarsko najrazvitejših kapitalističnih držav, ne pa tudi držav, ki so gospodarsko manj razvite. Te države namreč potrebujejo še vedno državno asistenco pri spodbujanju njihovega gospodarskega razvoja. To je poudarjeno vlogo države v procesih družbene reprodukcije.

LITERATURA

- Galbraith, J.K. (1967): *The New Industrial State*, London.
- Hilferding, R. (1981): *Finančni kapital*, Ljubljana.
- Keynes, J. M. (1956): *Opšta teorija zaposlenosti kamate i novca*, Beograd.
- Marshall, A. (1966): *Principles of Economics*, London.
- Marx, K. (1961, 1967 in 1973): *Kapital, Kritika politične ekonomije*, I, II, III, Ljubljana.
- Merhar, V. (1967): *Marxov zakon padanja profitne mere*, mag. delo, Ljubljana.
- Hilferding, R. (1981): *Finančni kapital*, Ljubljana.
- Ricardo, D. (1962): *Načela politične ekonomije in obdavčenja*, Ljubljana.
- Samuelson, P.A. (1968): *Economics, An Introductory Analysis*, New York.
- Smith, A. (1959): *Bogastvo naroda*, Zagreb.
- Tajnikar, M., Bršičič, B. in Ogrin, N (2001): *Gospodarske vede v 21. stoletju: Slovenska ekonomska misel v devetdesetih letih*, *Economic Business Review*, Vol. 3, posebna številka, Ljubljana, str. 63-93.

EKONOMSKI LIBERALIZEM IN EKONOMSKI
NACIONALIZEM: ADAM SMITH IN
FRIEDRICH LIST

Povzetek: Prispevek obravnava ekonomski liberalizem in ekonomski nacionalizem skozi primerjavo dveh ključnih avtorjev in njunih pogledov na organiziranje mednarodne menjave. Izbrana sta bila Adam Smith z delom *Bogastvo narodov* in Friedrich List z *Nacionalnim sistemom politične ekonomije*. Osrednje mesto zavzema iskanje razlik in morebitnih podobnosti med njima ter iskanje odgovora na vprašanje, ali je ločevanje med ekonomskim liberalizmom in ekonomskim nacionalizmom, ki temelji predvsem na domnevnem zagovarjanju/zavračanju svobodne trgovine, upravičeno. Članek obravnava takšen pristop kritično, saj razlike med ekonomskim liberalizmom in ekonomskim nacionalizmom ne vzpostavlja na ravni značilnih politik oziroma ukrepov, ampak v odgovoru na vprašanje, kdo oziroma kaj določa izbor teh politik.

Ključni pojmi: ekonomski liberalizem, ekonomski nacionalizem, Adam Smith, Friedrich List, mednarodna menjava, svobodna trgovina

Uvod

S propadom komunističnega eksperimenta se je zazdelo, da je na področju politične ekonomije ekonomski liberalizem ostal brez tekmeca. Liberalistična ekonomska misel je postala 'standard' za presojo relevantnosti/nerelevantnosti idej, pri čemer se predpostavlja, da ni težko ugotoviti, kateri kriteriji so odločilni pri tem odločanju. V aktualnih debatah o nacionalnem interesu smo tudi v Sloveniji doslej najbolj odkrito priča uporabi tega 'standarda' tako v znanstvenih prispevkih kot besedilih, ki so namenjena širši publiki: tiste, ki si drznejo podvomiti v določene ideje, ki bi naj bile liberalistične, se pošilja v šolske klopi ali pa vsaj na tečaje iz osnov ekonomije.

Ostale smeri v polju politične ekonomije so s stališča liberalizma koristne samo v enem primeru: pri določanju in razmejevanju ekonomskega liberalizma, saj se razmišljanje o kateremkoli problemskem področju najlažje utemelji na uporabi nasprotij: črno nasproti belemu, pravilno nasproti napačnemu, kapitalizem

* Jurij Mesarič, podiplomski študent magistrskega študija mednarodnih odnosov na FDV.

nasproti komunizmu, 'laissez-faire' nasproti intervencionizmu in tako naprej. Pri tem se nemalokrat predpostavlja, da obstaja samo en pravilen odgovor, izbor, vsi drugi pa so napačni ali vsaj zelo pomanjkljivi. Na strani napačnih je zagotovo tudi ekonomski nacionalizem.

Takšni delitvi na pravilne in nepravilne rešitve, na umestne in neumestne odgovore, na pomembne in nepomembne dileme se je skorajda nemogoče izogniti v razpravi o ekonomskem liberalizmu in ekonomskem nacionalizmu, ki sta, če je verjeti 'standardnim učbeniškim' interpretacijam, lep primer diadnega nasprotja, saj lahko prvega enostavno definiramo kot nasprotje drugega: če prvi podira carinsko zaščito, odpravlja kvote in druge omejitve v mednarodni menjavi ter skrbi, da državni aparat ne moti delovanja trga, ki je bolj ali manj sposoben samoregulacije, drugi zagovarja ravno nasprotno z zahtevami po carinah, kvotah, državnim poseganjem in usmerjanjem.

Članek temelji na diplomski nalogi, v kateri sem poskušal skozi primerjavo dveh avtorjev določiti odnos med ekonomskim liberalizmom in ekonomskim nacionalizmom. Izbral sem Adama Smitha in Friedricha Lista, ki še danes simbolizirata dva, vsaj navidez nepomirljiva in nezdružljiva tokova znotraj politične ekonomije, in se osredotočil na njune ideje o vprašanih gospodarske rasti, mednarodne menjave in vloge države v ekonomskem sistemu. V okviru teh treh sklopov - gospodarska rast, mednarodna menjava, država - bi naj ležale pglavitne razlike med ekonomskim liberalizmom in ekonomskim nacionalizmom, ki sem jih skozi analizo tudi poskušal identificirati. A kmalu se izkaže, da te razlike vsaj na ravni politik niso ključne za razumevanje in razmejitev, ter da je mogoče ugotoviti dokajšnja strinjanja med avtorjema. Razliko je potrebno poiskati, kot bomo videli, drugje.

V tem članku se bom osredotočil zgolj na razlike in morebitne podobnosti v razumevanju mednarodne menjave in poskušal prikazati, da razmerja med ekonomskim liberalizmom in ekonomskim nacionalizmom ni mogoče označevati z nasprotjem med zagovorniki proste trgovine in njenimi nasprotniki, ampak da je docela možno, da avtorji, ki jih lahko uvrstimo med ekonomske nacionaliste, zagovarjajo politike oziroma ukrepe, ki so značilno liberalistični (npr. prosta trgovina). Ravno to dejstvo pa zahteva preoblikovanje razumevanja in definiranja obeh tokov politične ekonomije.

Adam Smith in mednarodna menjava

Sklop idej in konceptov, raztresenih skozi celotno Bogastvo narodov, in ki jih lahko povežemo v Smithovo teorijo mednarodne trgovine, je bil, gledano skozi očala klasične analize, ki temelji na primerjalnih prednostih, zanemarjen, Smith pa slab teoretik mednarodne menjave predvsem zaradi dejstva, da je za njen temelj postavil absolutne prednosti.

Zunanja trgovina po Smithu državam prinaša predvsem dve prednosti: omogoča prodajo presežkov domače industrije ('vent-for-surplus theory') in poveča stopnjo delitve dela ('productivity theory'), ki bi bila brez menjave omejena z domačim

trgom. Prodaja presežkov je koristna, ker presežno blago, ki ga ne potrebujemo, zamenjamo z izkupičkom pa kupimo nekaj drugega, s čimer povečamo naše zadovoljstvo (Smith, 1970/1776: 614). Druga prednost je logična posledica Smithove teze, da je stopnja delitve dela pogojena z velikostjo trga: zunanja trgovina poveča trg ('market-widening') in tako omogoči večjo delitev dela, s čimer se poveča tako produktivnost kot tudi prihodki in bogastvo države. Pri tem je potrebno omeniti še t.i. proces povratne zanke (Maneschi, 2000: 5), kar pomeni, da se produktivnost določene države, ki v začetku omogoči trgovino, spremeni zaradi vpliva te trgovine, ki jo je spodbudila. Torej, delitev dela poveča produktivnost, kar zaradi nižjih cen izdelkov spodbudi trgovino in s tem poveča tržišče, kar pa kot povratna zanka ponovno vpliva na dvig delitve dela¹.

Myint (1997) je prvi opozoril na pomembnost ločevanja med 'productivity' in 'vent-for-surplus' teorijo.² 'Vent-for-surplus' teorija po Myintu (1977: 245) temelji na podmeni, da trgovina, torej odprtje novih tržišč, odpre nove možnosti za povečanje proizvodnje z izkoriščanjem dotlej neizrabljenih virov, npr. aktiviranje 'neproduktivnih' delavcev ali neizkoriščene zemlje. Te presežne proizvodne zmogljivosti v odsotnosti trgovine ne bi bile izrabljene. 'Vent-for-surplus' je predmet številnih polemik predvsem zaradi (navidezne) nezdružljivosti s principom učinkovite alokacije virov, ki predpostavlja polno izkoriščenost vseh virov - brez nezaposlene delovne sile in neizrabljene zemlje in kapitala. In kako lahko v teh pogojih in ob popolni mobilnosti produkcijskih faktorjev obstajajo presežki in kako je mogoče, da lahko povečamo proizvodnjo z izkoriščanjem neizrabljenih virov, če pa teh naj ne bi bilo?

Najboljša interpretacija, ki poveže ključne koncepte bogastva narodov, kot so delitev dela, delitev na produktivno in neproduktivno delo in Smithovo teorijo mednarodne menjave, ne da bi za to bilo potrebno žrtvovati konsistentnost z ostalimi Smithovimi idejami, je po mojem interpretacija Elmslieja in Sedgleya (2002), ki izpostavi naslednje:

- trgovina razširi delitev dela in pospeši tehnološki razvoj, tako da se industrija naravno razširi prek potreb lokalnega povpraševanja, tuje povpraševanje torej spodbudi večjo proizvodnjo, presežke
- po Smithu so produkcijski faktorji popolnoma mobilni
- vzpostavitev trgovine spodbudi prehajanje neproduktivnega v produktivno delo.

Potemtakem tudi v odsotnosti trgovine ne obstaja nezaposlenost virov, nasprotno, tudi v tem primeru so izkoriščeni vsi viri, vendar je ta zaposlitev manj produktivna. Z odprtjem novih trgov, s svobodno trgovino pa pride do prehajanja iz neproduktivne v produktivno zaposlitev, do povečevanja delitve dela in prodaje presežkov, katerih drugače ne bi bilo.

¹ Maneschi (2000: 5): "Več modelov nove trgovinske teorije temelji na procesu povratne zanke takešnega tipa in imajo zato Smitha za svojega prednika."

² Poudariti je potrebno, da ta izraza Smith ni uporabljal, gre zgolj za povezovanje in interpretacijo različnih idej iz Bogastva narodov.

Vendar je Smith menil, da največji delež mednarodne trgovine ne bo potekal med razvitimi in manj razvitimi državami z menjavo industrijskih izdelkov za kmetijske, kajti ti zadnji zaradi neugodnega razmerja med težo in vrednostjo niso primerni za transport na večjih razdaljah. Poglavitni del mednarodne menjave bo potekal v izmenjavi industrijskih izdelkov, pri čemer države, akterji menjave, niso nujno različni, ali kot pravita Buchanan in Yoon (2000: 43): "Celo v svetu enakih nudi trgovina vzajemnost koristi. Ne obstaja potreba, da se udeleženci ekonomskih povezav razlikujejo drug od drugega."

Po letu 1990 se pojavijo nove sinteze in rekonstrukcije Bogastva narodov, ki temeljijo na sodobnih teoretičnih izhodiščih in logični izpeljavi nekaterih Smithovih idej.⁴ Teorija primerjalnih prednosti je bila nadgrajena s koncepti, ki poudarjajo naraščajoče donose, tehnološke spremembe in diferenciacijo proizvodov (Elmslie, 2001: 254). Mišljeno je predvsem povezovanje konceptov delitve dela, njene povezanosti z velikostjo trga in koncepta absolutnih prednosti, pri čemer je opazno njihovo ujemanje⁵ z argumenti nove mednarodne trgovinske teorije, ki trdi, da motor menjave niso toliko primerjalne prednosti oz. stroški ampak predvsem ekonomije obsega. Tako države, ki se specializirajo za določen proizvod (zgodovinsko naključje), postopoma izboljšujejo način produkcije in zmanjšujejo proizvodne stroške (delitev dela), kar končno vodi v absolutno prednost zaradi izkoriščanja ekonomije obsega (Blecker, 1997: 528 - 529)

Merkantilizmu Smith ne očita samo popolnoma napačno razumevanje ciljev (pridobivanje zlata, srebra, denarja) zunanje trgovine in njenega delovanja (igra ničelne vsote in omejevanje trgovine), pripiše mu tudi negativne učinke na mednarodne odnose v celoti (Smith, 1970/1776: 678).

Zavist zaradi bogastva sosednjih držav je zanj neutemeljena; le bogate države so lahko kupec naših izdelkov in njihovo bogastvo je (seveda ne v času vojne) le prednost. Četudi imamo od njihovega bogastva korist zaradi trgovine, pa Smith ni verjel, da lahko trgovina in ekonomske koristi presežejo nacionalna nasprotja in sovražnosti. Harlen (1999: 736): "Za Smitha so bili nacionalni antagonizmi dovolj močni, da prevladajo nad ekonomskimi interesi."

Zunanjetrgovinska politika

Smith ostro napade merkantilistično trgovinsko politiko in njene ukrepe za omejevanje uvoza in pospeševanje izvoza. Posledica visokih carin ali prepovedi uvoza je nastanek monopolov, kar povzroči zgolj (zaradi visokih dobičkov) preusmerjanje delavcev in kapitala v druge dejavnosti, kapitala samega pa ne poveča. Carine so seveda vladni ukrep, s katerim ta na nek način določi smer investicij.

Podelitev monopola na domačem tržišču domačim proizvodom v katerikoli vrsti večšine ali manufakture pomeni v določeni meri usmerja-

⁴ Blecker (1996: 527): "Kakorkoli, v 90. letih je Smithov ugled teoretika mednarodne menjave fantastično okrevail."

⁵ Seveda pa to ujemanje ni popolno. Smith na primer dosledno gradi na popolni konkurenci, medtem ko nove trgovinske teorije upoštevajo pojav nepopolne konkurence.

ti zasebnike, kako naj uporabljajo svoj kapital, in je skoraj vedno ali nekoristna ali škodljiva odredba (Smith, 1970/1776 : 626).

To nalogo pa Smith nameni posamezniku, kajti le posameznik je sposoben oceniti, poiskati področja, ki obetajo največji dobiček, in s tem največjo splošno korist:

Državnik, ki bi poskušal usmerjati zasebnike, kako naj uporabljajo svoj kapital, bi si naložil ne samo nepotrebno skrb, ampak prevzel nase oblast, katere ni mogoče varno zaupati ne samo posamezniku, ampak tudi ne svetu ali senatu, in ki ne bi bila nikjer bolj nevarna kot v rokah človeka, dovolj neumnega ali domišljavega, da bi si domišljjal, da je za to sposoben (Smith, 1970/1776 : 626).

Torej, visoke carine in prepoved uvoza motijo normalno delovanje trga in povzročijo zgolj prelivanje kapitala v tiste panoge, ki zaradi svoje nekonkurenčnosti in premajhnih dobičkov teh dodatnih sredstev v razmerah svobodne trgovine ne bi dobile. Zatorej je bolje dobrine, ki jih lahko druge države proizvedejo ceneje, kupiti, kot pa proizvajati, domača industrija pa bo svoj kapital usmerila v bolj donosna področja. Nesmotna je carinska zaščita tudi v primeru, ko želimo s takšnim ukrepom spodbuditi hitrejši nastanek določene panoge, da bi lahko kasneje njene izdelke kupili doma vsaj tako poceni, kot jih lahko v tujini. Neposredni učinek je zgolj zmanjšanje prihodkov (ker smo kapital usmerili v manj produktivno dejavnost), to pa seveda zmanjša kapital. Zato je bolje ostati brez določene panoge in kapital usmeriti tja, kjer bodo prihodki največji. S tem zavrne določeno obliko zaščite domače industrije, ki jo danes poznamo pod imenom 'zaščita mlade industrije'.⁶

Smith kritizira carine tudi zaradi tega, ker povečujejo bogastvo samo določenega sloja prebivalstva, ki te ukrepe tudi vztrajno zahteva, večina prebivalstva pa je zaradi njih revnejša - socialna nepravilnost zaščitnih ukrepov.

A vendar tudi Smith ne zavrže popolnoma carin in podobnih ukrepov iz besednjaka politične ekonomije, ampak dovoli izjeme v treh primerih: zaradi obrambnih potreb, razlik v obdavčitvi in povračilnih ukrepov.⁷

Smith razmišlja tudi o načinu vzpostavitve svobodne trgovine, ali naj carinsko zaščito ukinemo naenkrat ali postopoma. Zaradi humanosti - izgube delovnih mest in sredstev za preživljanje - se odloči za postopno odpravljanje carin, saj s tem damo industriji čas, da se pripravi na trgovanje v razmerah svobodne trgovine (Smith, 1970/1776: 642 - 643).

Nato se loti še razširjene prakse, da države uvedejo višje carine za blago iz tistih držav, s katerimi pričakujejo neugodno trgovinsko bilanco, kar pa po njegovem ni v nasprotju samo s svobodno trgovino, ki jo sam zagovarja, ampak celo z merkantilističnimi načeli (Smith, 1970/1776: 648 - 651).

⁶ Smithova zavrnitev argumenta 'mlade industrije' je zelo jasna in nedvoumna, zato je toliko bolj presenetljiva popolnoma napačna interpretacija Elliotta (2000: 437), ki trdi, da lahko tudi v tem primeru opazimo Smithov odmik od zagovarjanja popolnoma svobodne trgovine, kar pa ne drži.

⁷ Harlen (1999: 736): "Čeprav je List /.../ kasneje pripisal Smithu trditev, da država ne sme storiti ničesar, je Smith med zgodnjimi liberalisti dovoljeval največ prostora za vladne aktivnosti."

In še nekaj je zanimivo: Smithov pesimizem glede popolne odprave vseh carin v Veliki Britaniji: "Zares pričakovati, da bo svobodna trgovina kdaj popolnoma vzpostavljena v Veliki Britaniji, je enako absurdno kot pričakovati, da bo nekoč v njej ustanovljena Oceanija ali Utopija" (Smith, 1970/1776: 645 - 646).

Friedrich List in mednarodna menjava

Razprava Friedricha Lista v Nacionalnem sistemu politične ekonomije o mednarodni menjavi in njegova kritika sistema svobodne trgovine, ki ga je razvil Smith, temelji na dveh temeljnih opažanjih: na ugotovitvi, da obstajajo nacionalne države z različnimi interesi, in da so te države na različnih stopnjah razvitosti.

List ne zanika, da je svobodna trgovina koristna, nasprotno, meni celo, da je najboljša za ohranjanje in nadaljnji razvoj produktivnih sil⁸ - a to velja zgolj za razvite države, tiste, ki zaostajajo, pa morajo voditi drugačno zunanje-ekonomsko politiko. Zanj ni dovolj, da prepoznamo objektivno obstoječe razlike v razvitosti med narodi, te razlike morajo biti upoštevane tudi v politični ekonomiji, v teoretskih konceptih ali zelo poenostavljeno, 'receptih' za pospešen razvoj posamezne države. Če je pri klasičnih liberalističnih ekonomistih 'recept' enak za vse države (svobodna trgovina, konkurenca, čim manj državnega intervencionizma), List zahteva prilagoditev vsaki posamezni državi glede na stopnjo razvoja, saj ima "v/sak narod svojo posebno ('particular' op. J.M.) ekonomijo" (List, 1996/1827: 75) in zato "mora vsak narod slediti lastni poti v razvoju svojih produktivnih sil"⁹ (List, 1996/1827: 83).

Seveda se tudi List zaveda, da je politika svobodne trgovine za Anglijo kot vodilno industrijsko silo v tistem času še kako v skladu z njenimi nacionalnimi interesi. Svobodna trgovina je zanj zgolj "orodje za vsiljevanje ekonomske zaostalosti" (Freeman in Bowen, 1992), sredstvo za ustvarjanje in vzdrževanje ekonomske premoči v trgovini z manj razvitimi državami, ki niso sposobne tekmovali na področju industrijskih izdelkov, ampak so prisiljene v menjavo svojih kmetijskih proizvodov in surovin za izdelke angleških manufaktur.

Nadalje, Listov prispevek je mogoče bolje razumeti, če nanj ne gledamo kot na nasprotovanje svobodni trgovini, ampak predvsem kot prispevek k pluralizaciji ekonomske misli; torej, ne obstaja samo ena teorija, veljavna za vse narode in vsa razvoja obdobja, ampak moramo o primernost/neprimernost teorije presojati glede na okoliščine (stopnja razvitosti, prisotnost bolj razvitih držav, velikost države).

Razlika med Listom in Smithom obstaja tudi v razumevanju 'take-off' stopnje v industrijskem razvoju: Smith trdi, da je Anglija postala uspešna kljub intervencijam države in omejevanju trgovine, List pa meni, da ravno zaradi teh državnih ukrepov. A zaščite in državnih posegov List ne priporoča vsem državam:

⁸ "Svobodna trgovina je temeljna postavka kozmopolitske (op. liberalistične J. M.) ekonomije. List tej postavki ni nasprotoval načelno, temveč praktično, natančneje: z dejstvenostjo" (Masinak, 1982: 38).

⁹ "Vprašanje zanj ni: ali kapitalistični razvoj ali ne, temveč: kakšen kapitalistični razvoj? In ko odgovarja: Nemčiji primeren razvoj kapitalizma, ne razvoj po 'angleškem modelu', postane teoretik nacionalnega kapitalizma oziroma zagovornik pravice do lastne poti v kapitalizem" (Masinak, 1982: 68).

Samo v narodih druge vrste, torej tistih, ki posedujejo vse potrebne miselne in materialne pogoje in sredstva za osnivanje lastne manufakturne sposobnosti /.../, ki pa so zaostali v razvoju zaradi konkurence tuje manufakturne sile, ki je že bolj razvita - samo v takih narodih so trgovinske omejitve upravičene zaradi vzpostavljanja in zaščite njihove manufakturne sposobnosti /.../ (List, 1922/1841: 272)

Zaščita je torej primerna le za narode, ki so začeli z razvojem industrije - se nahajajo na začetku kmetijsko-manufakturno-trgovskega obdobja - in ki zaostajajo v primerjavi s konkurenčnimi narodi. V tem primeru zgolj delovanje trga ne omogoči pospešene industrializacije.

V začetnem obdobju razvoja industrije predlaga zelo zmerne carinske omejitve, ki pa se naj postopno zvišujejo z rastjo "miselnega in materialnega kapitala, tehničnih sposobnosti in podjetniških duhom naroda" (List, 1922/1841: 273). Rast carinske zaščite in z njo povezanega industrijskega sektorja, ki v neki točki postane enakovreden tekmeccem, se zaključí s postopnim zmanjševanjem zaščite in uvañanjem najprej domače in nato še tuje konkurence.

Prav tako zavrne neselektivno ščitenje vseh industrijskih vej. "Niti ni sploh nujno, da bi ščitili vse industrijske veje v enaki meri. Samo najpomembnejše veje potrebujejo posebno zaščito" (List, 1922/1841: 273). Med "najpomembnejše veje" uvrsti tiste, ki pri delovanju potrebujejo primerjalno več kapitala, vodenja, strojev, tehničnega znanja, veščin, izkušenj in večje število delavcev. Pod njihovim zavetjem se bodo razvile tudi tiste veje, ki so manj pomembne. Zavrne tudi zaščitne ukrepe v trgovini s kmetijskimi izdelki in surovinami, saj "omejitve uvoza surovin zavirajo (kot smo videli) izkoriščanje naravnih virov in sil države, v nasprotju z omejitvami uvoza manufakturnega blaga, /.../ ki oživijo množico naravnih sil /.../" (List, 1922/1841: 314). Zaščite prav tako ne potrebujejo panoge, ki proizvajajo luksuzne proizvode.

Podobna priporočila kot za zgoraj omenjeno carinsko zaščito poda tudi za izvozne spodbude; sprejemljive so samo kot začasen ukrep za spodbuditev industrije v začetnem obdobju.

Zaščitni ukrepi resda zmanjšajo prihodke zaradi preusmerjanja kapitala v področje, ki (še) ni tako produktivno, vendar List meni, da so koristi vseeno večje, kajti "te žrtve se stokratno poplačajo v sposobnostih, v zmožnosti pridobivanja menjalne vrednosti /.../" (List, 1922/1841: 325). Ti ukrepi tako omogočijo razvoj novih sil v narodu, sposobnosti za proizvodnjo, hkrati pa privabijo tudi tuje investicije. Rankin (1996) zato sklene, da je List sicer sprejel, da proces ščitenja domače industrije vključuje manjšo učinkovitost, toda prav tako je verjel, da bodo dinamične koristi prevladale nad izgubami.

Zaščita pa je potrebna zato, ker je razvoj sposobnosti za proizvodnjo počasen, postopen proces pridobivanja "novih metod delovanja, strojev, zgradb, prednosti v proizvodnji, izkušenj, veščin" (List, 1922/1841: 400 - 401) - dejavnikov, ki zagotavljajo dobičkonosnost projekta. "Lahko smo prepričani, da je praviloma neprimerljivo lažje izpopolniti in razširiti že uveljavljen posel, kot vzpostaviti novega" (List, 1922/1841: 401). Ker pa podjetniki neradi vlagajo v panogo, kjer morajo v začetku

prebroditi številne ovire, in kjer še niso prepričani v dobičkonosnost početja, jim je potrebno ponuditi določene spodbude - carinsko zaščito.

Odgovori tudi na Smithov očitke, da carinska zaščita ustvari zgolj monopolni položaj za domače proizvajalca, kar pa List prav tako zavrne, saj zaščite ne utemelji na odpravi konkurence med domačimi ponudniki, ampak mora država postopoma uvajati konkurenco med domačimi ponudniki, ki bo zavarovala interese potrošnikov. Vendar se po Listovem mnenju konkurenca med domačimi ponudniki lahko vzpostavi le v državi s številnim prebivalstvom in ekstenzivnim ozemljem (pogoja za 'normalno nacionalnost'). "Majhna država ne more nikoli do popolnosti izpopolniti znotraj svojega ozemlja različne proizvodne panoge. V njej vsa zaščita postane zgolj zasebni monopol" (List, 1922/1841: 269). Za majhne države dilema svobodna trgovina ali zaščitni ukrepi zato ne obstaja; zanje ostaja povezovanje v zaveznitva z večjimi silami ali oblikovanje zvez, konfederacij.

Velikost države oziroma notranjega trga je pomembna še zaradi enega razloga: "Posedovanje velikega kapitala, velikega domačega trga jim omogoča proizvodnjo v velikem obsegu in posledično ceneje" (List, 1922/1841: 281). List tako očitno povezuje stroške proizvodnje z njenim obsegom. Velik obseg proizvodnje pa je mogoče zagotoviti samo z velikim tržiščem, najbolje domačim, ki ga pred konkurenco lahko obvarujemo tudi (samo v določenih okoliščinah) z zaščitnimi ukrepi. Povezava med velikostjo proizvodnje in stroški je pomembna tudi za koncept zaščite 'mlade industrije'. Potemtakem carine, kvote ipd. omogočijo proizvodnjo z nižjimi stroški, kar lahko olajša vzpostavitev mlade industrije, saj podjetnikom ne zagotovijo samo zaščite pred tujo konkurenco, ampak jim omogočijo tudi nižje stroške. Ravno ti stroški pa so, ker sposobnost proizvodnje še ni dovolj razvita, pri mladi industriji razlog, da ta ne more tekmovali s tekmeči iz naprednejših držav.

Ekonomskim nacionalistom se najpogosteje očita, da mednarodno menjavo razumejo kot igro ničelne vsote, kar pa ne velja za Lista, ki meni, da je razvoj držav kontinentalne Evrope s pomočjo zaščitnih ukrepov tudi v interesu Anglije¹⁰, saj bosta njihov industrijski razvoj in rast prebivalstva čez čas povečala porabo dobrin, torej tudi uvoz iz Anglije. In kar je morda še pomembnejše; s tem se bo postopoma vzpostavila konkurenca angleškim proizvodom, kar je nujno, da njena industrija zaradi prevlade oziroma monopolnega položaja ne začne stagnirati. V vmesnem obdobju pa bi Anglija lahko nadomestila izgube z izvozom blaga višje kakovosti in z odpiranjem novih trgov.

Izrecno napade tudi tri izjeme, v katerih Adam Smith dovoli carinsko zaščito. Po njegovem mnenju je carinska zaščita kot povračilni ukrep smiselna le, če je v skladu s politiko industrijskega razvoja naroda. V nasprotnem primeru ni koristni, saj izničimo vse koristi v tistem trenutku, ko povračilne ukrepe ukinemo (industrija, ki se je razvila pod njeno zaščito propade). Nemara List (1922/1841: 427) še najbolje zavrne Smithovo izjemo zaradi varnosti, saj med sredstva za zagotavljanje varnosti države ne šteje samo "neposredna vojna sredstva", ampak to zagotavlja tudi povečevanje števila prebivalstva, njegovega materialnega bogastva, strojev, neod-

¹⁰ ".../ ni potrebno, da Anglija postane revnejša, kot je, ker ostali postanejo bogatejši /.../" (List, 1922/1841: 286)

visnosti, miselnih sposobnosti... Izkoristi tudi nedoslednost tretje Smithove izjeme (carine z namenom izenačitve obdavčitve domačih in tujih izdelkov) in se vpraša: "/.../ zakaj ne bi bile tudi druge neugodnosti, katerim je izpostavljena naša industrija v primerjavi s tujo, osnova za zaščito domače industrije pred silno konkurenco tuje industrije?" (List, 1922/1841: 427).

List pozitivno ocenjuje tudi trgovinske sporazume z obojestranskimi carinskimi koncesijami: "Nam se zdijo kot najbolj učinkovito sredstvo za postopno zmanjševanje določenih omejitev in za postopno vodenje narodov sveta k svobodi mednarodnih odnosov" (List, 1922/1841: 431 - 432).

Razlike in podobnosti

Morda je lahko najbolj presenetljiva ugotovitev, da List vseskozi gradi na izsledkih Bogastva narodov, ki ga sicer ne bere kot najbolj pozoren bralec, a vendarle pri analiziranju idej, ki jih lahko povežemo v teorijo mednarodne menjave Adama Smitha, dojame njene logične posledice: logična izpeljava koncepta delitve dela na ravni držav z upoštevanjem različnih stopenj rasti produktivnosti med kmetijstvom in industrijo namreč pokaže, da se v razmerah svobodne trgovine, kjer se države specializirajo na različne proizvode, razkorak v produktivnosti med razvitimi in manj razvitimi državami ne bo zmanjševal, ampak se bo celo povečeval. Manj razvite države po Smithu lahko tekmujejo samo s kmetijskimi izdelki, kjer pa je stopnja rasti delitve dela in s tem produktivnosti manjša kot v industriji, s čimer pa se te zgolj ujamejo v past vse večjega zaostajanja. Kako preseči to ujetost, pa Smith ni nakazal. In List zgolj z uporabo idej in konceptov Adama Smitha in njihovo nadgradnjo pod vplivom industrijske revolucije, ki je prenesla poudarek na znanje in obstoj kompleksnih organizacij - velikih podjetij - nadaljuje tam, kjer se je Smith ustavil. Dejstvo je namreč, da List (razen morda deloma deloma delitve na produktivno in neproduktivno delo ter vloge države) v osnovi ne ovrže nobenega ključnega koncepta iz Bogastva narodov; precejšnje strinjanje tako lahko ugotovimo pri pomenu delitve dela in s tem povezane rasti produktivnosti, pomenu velikosti trga, infrastrukture, v stališču o omejenih razvojnih možnostih majhnih držav, celo v prednostih svobodne trgovine in konkurence. S tem nikakor ne trdim, da razlik ni ali da so povsem nepomembne, trdim samo, da vsaj na ravni politik, ki jih oba zagovarjata, razlike niso ključne za razumevanje, oziroma da z iskanjem nasprotij ne povečamo celotne zgodbe.

Vprašanja, ki si ga je zastavil List v Nacionalnem sistemu politične ekonomije, ni mogoče postaviti brez teoretske podlage Bogastva narodov in njene logične izpeljave: kako lahko država, ki v razmerah svobodne trgovine lahko tekmuje samo v proizvodih z manjšo rastjo produktivnosti, preseže ujetost v neskončen krog povečevanja razlike med razvitimi in manj razvitimi. Smith po mnenju Lista ne poda odgovora. V tej točki, torej v iskanju odgovora na to vprašanje, je na ravni politik tudi osrednje mesto razhajanja. Smith izrecno zavrne t.i. argument za zaščito mlade industrije kot politiko, ki preusmeri kapital v 'nenaravno' smer in ga s tem posledično zmanjša, četudi se strinja (!), da je s tem mogoče vzpostaviti določeno

industrijsko panogo prej kot sicer, in da je celo možno po določenem času izdelke proizvajati ceneje, kot smo jih plačevali v tujini. Takšni ukrepi zanj niso smiselni, četudi brez njih država ne bi nikoli vzpostavila določene panoge; vprašanje zanj torej ni, ali naj država proizvaja računalniške čipe ali idrijske čipke (ali 'computer chips or potato chips') vse dokler proizvaja tisto, v čemer je najbolj produktivna. List deloma tej argumentaciji celo pritrdi; da, res gre za preusmerjanje kapitala v (vsaj začetku) manj produktivne panoge in res je, da s tem zmanjšamo količino kapitala, a razlika med proizvodnjo 'čipov ali čipk' vseeno obstaja in ta razlika ima pomembne kulturne, družbene in politične posledice! List v tehtanju med hitrejšo akumulacijo kapitala ali hitrejšim procesi pridobivanja znanja in tehnološkimi ter institucionalnimi spremembami izbere drugo možnost.

Nadalje, svobodna trgovina je najprimernejša oblika ureditve mednarodne menjave tako pri Adamu Smithu kot pri Friedrichu Listu, pri čemer zadnji, v iskanju poti iz zaostalosti, meni, da je ta smiselna samo med neodvisnimi enotami na enaki ali podobni stopnji razvoja. Odnos med Bogastvom narodov in Nacionalnim sistemom politične ekonomije v polju organiziranja mednarodne menjave potemtakem ni odnos popolnega izključevanja, ampak prej razlik v iskanju poti do njene uresničitve. Možno je trditi, da je List celo večji optimist glede možnosti vzpostavitve kot Smith, ki se mu to zdi v precejšnji meri zelo utopično.

Čeprav sta izhajala iz nekoliko drugačnih izhodišč, sta razvila presenetljivo podobno mnenje o razvojnih možnostih malih držav, kar je lahko zanimivo tudi za današnje slovenske razmere: tako Smith, ki izhaja iz povezave med velikostjo trga in delitvijo dela, kot List, ki v analizo njihovega položaja vključuje še politične dejavnike, zaključujeta, da takšne države v mednarodnih ekonomskih odnosih nimajo veliko izbire, kaj šele, da bi bilo v njih smiselno uvajati kakršnokoli obliko zaščite domače industrije. Ob omejenosti domačega trga (Smith) in nezmožnosti zagotavljanja konkurence na domačem trgu brez prisotnosti tujih ponudnikov (List) jim preostane le ekonomska politika, ki stavi na čimbolj odprt prostor mednarodne menjave.

Ugotovitev, da odnosa med ekonomskim liberalizmom in ekonomskim nacionalizmom ni mogoče enačiti z ločitvijo na zagovornike proste trgovine, konkurence in trga kot osrednjega mehanizma v ekonomskem sistemu in na zagovornike protekcionizma in državnega intervencionizma, nujno odpre vprašanje, kje je potem tista točka, okrog katere bi bilo mogoče izpeljati ločevanje. Na ravni politik oziroma ukrepov, ki bi naj bili značilni za ekonomski nacionalizem, tega ni mogoče storiti, tudi zaradi dejstva, da med avtorji, ki bi jih lahko uvrstili v to smer, ni mogoče identificirati sklopa značilnih ukrepov, ki bi jih podpirala večina. Nasprotno, najti je mogoče celo skupino, ki se uvršča med ekonomske nacionaliste, a trdno stoji za politikami, ki jih je tako vneto zagovarjal Adam Smith v Bogastvu narodov. Ne nazadnje, že List očita Smithu, da je njegova 'kozmpopolitska politična ekonomija' zgolj orodje za krepitev angleške industrijske prevlade.

Začetna točka razhajanja je po Listu v tem, da Smith ne upošteva pglavitnega dejavnika v mednarodni skupnosti: obstoja držav - narodov in nasprotja interesov med njimi. "Šola je predpostavila stanje, ki se mora šele vzpostaviti, kot že obstoječe," meni List (1922/1841: 213), pri čemer z izrazom "šola" cilja na predstavnike klasičnega ekonomskega liberalizma, s "stanjem, ki pa se mora šele vzpostaviti" pa

univerzalno zvezo držav, kjer nacionalnost ne bo dejavnik. Zaradi neupoštevanja nacionalnosti in nacionalnih držav, naj Smith ne bi vzpostavil razlike med interesi posameznikov, interesi nacionalne države in interesi človeštva kot celote, ki niso nujno enaki. Helleiner (2002: 7) zaradi tega trdi, da z Listovega gledišča " /.../ središče njegovega spora z ekonomskimi liberalisti ni vprašanje politike, ampak konceptualno vprašanje". Podobno meni tudi Saffaedin (2000: 6): "Poglavitna točka Listovega odmika od Adama Smitha v njegovi teoriji mednarodne trgovine je filozofska." Torej, ključno vprašanje oziroma dilema ni svobodna trgovina da ali ne, saj List pristaja na večino 'receptov' liberalistov, tudi svobodno trgovino, pri Listu naj bi bila drugačna predvsem predmet zanimanja in izhodiščna točka: ne posameznik in ne človeštvo v celoti, ampak država - narod, ki je med tema dvema enotama. "Vendar, med vsakim posameznikom in celotnim človeštvom stoji NAROD," je stavek, s katerim List (1922/1841: 268) nedvoumno razkrije svoj pogled. In če liberaliste, kot jim očita List, zanima posameznik samo v vlogi potrošnika ali prodajalca, je zanj posameznik predvsem državljani, poudarek, ki pomembno predrugaja cilje ekonomske politike. Razlika med interesi posameznika - države - sveta kot celote je temeljna v Listovem razmišljanju, saj zaradi tega politično ekonomijo dojema kot " /.../ znanost, ki omejuje svoje preučevanje na preiskovanje, kako lahko določen narod (ob danih razmerah v svetu) pridobi blaginjo, civiliziranost in moč s sredstvi kmetijstva, industrije in trgovine" (List, 1922/1841: 205).

Zaključek

Zaradi dejstva, da ekonomskega nacionalizma ni mogoče pojasniti zgolj kot nasprotje liberalizmu niti ni mogoče izluščiti značilnih ukrepov in politik, ki jih zagovarja, po mojem mnenju najboljšo definicijo poda Helleiner (2002). Helleiner (2002: 1 - 2) meni, da je za ekonomski nacionalizem značilna predvsem "nacionalistična vsebina" in "identiteta", torej stališče, da je svet razdeljen v države-narode z različnimi interesi in da mora ekonomska politika njihov obstoj tudi upoštevati. Pri tem se izrecno opre na Lista, ki je trdil, da cilj politične ekonomije ni maksimizacija dobička posameznika niti dobrobit človeštva kot celote, ampak uresničevanje interesov posameznega naroda - države.

Helleiner (2002) meni, da so ekonomski nacionalisti pri prizadevanju, da povečajo moč, bogastvo, vpliv naroda-države zagovarjali zelo različne politike, ki niso nujno v nasprotju z liberalističnimi nauki. Poleg Lista našteje še tri tokove znotraj ekonomskega nacionalizma: makroekonomske aktiviste, kot je bil Thomas Attwood, avtarkične ekonomske nacionaliste, kot sta bila Johann Fichte and Adam Muller, ter liberalne ekonomske nacionaliste. Liberalni ekonomski nacionalisti tako menijo, da bo svobodna trgovina pospešila ekonomski razvoj in moč države-naroda.¹¹

¹¹ Dejstvo, da so lahko liberalistične ekonomske politike sredstvo ekonomskega nacionalizma, omenja tudi Kofman (1997: 30): "Za primer, nujno je, četudi zgolj zaradi metodoloških razlogov, ločiti med ekonomskim nacionalizmom močne države, ki se lahko razvije v ekspanzivne in/ali militaristične tendence, pogosto zakamuflirane s slogani o prosti trgovini in o internacionalizaciji ekonomije, in med ekonomskim nacionalizmom države v razvoju /.../".

Vprašanje se torej ne glasi, katere ekonomske politike so značilne za ekonomski nacionalizem, ampak kaj oziroma čigavi interesi določajo njihov izbor. In pri nacionalistih je to seveda država - narod.

LITERATURA

- Berdell, John F. (1998): Adam Smith and the Ambiguity of Nations. *Review of Social Economy* LVI(2), 175 - 189.
- Blecker, Robert A. (1997): The 'Unnatural and Retrograde Order': Adam Smith's Theories of Trade and Development Reconsidered. *Economica* 64, 527 - 537.
- Buchanan, James M. in Yoon, Yong J. (2000): A Smithean Perspective on Increasing Returns. *Journal of the History of Economic Thought* 22(1), 43 - 48.
- Elliot, John E. (2000): Adam Smith's Conceptualization of Power, Markets, and Politics. *Review of Social Economy* LVIII(4), 429 - 454.
- Elmslie, Bruce (1994): Positive feedback mechanisms in Adam Smith's theories of international trade. *The European Journal of the History of Economic Thought* 1(2), 253 - 271.
- Elmslie, Bruce in Sedgley, Norman (2002): Vent-for-surplus: A Case of Mistaken Identity. *Southern Economic Journal* 68(3), 712 - 720.
- Freeman, Lawrence in Bowen, Marsha L. (1992): The Legacy of Friedrich List's "National System of Political Economy". *Iz Executive Intelligence Review* 1992 (January). http://members.tripod.com/~american_almanac/list_92.htm (18. 5.2002).
- Harlen, Christine Margerum (1999): A Reappraisal of Classical Economic Nationalism and Economic Liberalism. *International Studies Quarterly* 43, 733 - 744.
- Helleiner, Eric (2002): Economic Nationalism as a Challenge to Economic Liberalism? Lessons from the Nineteenth Century. *TIPEC Working Paper* 02/3, 0 - 37. <http://www.trentu.ca/tipec/zhelleiner3.pdf> (6.6.2002)
- Kibritçioglu, Aykut (2002): On the Smithian Origins of "New" Trade and Growth Theories. *Economics Bulletin* 2, 1 - 15. <http://www.cba.uiuc.edu/research/wp02papers.htm> (4.4.2002).
- Kofman, Jan (1997): *Economic Nationalism and development: Central and Eastern Europe between the Two World Wars*. Boulder in Oxford: Westview Press.
- List, Friedrich (1922/1841): *Das nationale System der politischen Oekonomie*. Jena: Verlag von Gustav Fischer.
- List, Friedrich (1996/1827): *Outlines of American Political Economy*. Wiesbaden: Dr. Boettiger Verlag GmbH.
- Maneschi, Andrea (2000): *How New is the "New Trade Theory" of the Past Two Decades?* Nashville: Vanderbilt University - Department of Economics, Working Paper, No. 00-W27.
- Mastnak, Tomaž (1982): Vprašanja razvoja kapitalizma in socialistična kritika: Ob Marxovi kritiki Friedricha Lista. *Časopis za kritiko znanosti* 10(53 - 54), 31 - 84.
- Myint H. (1977): Adam Smith's Theory of International Trade in the Perspective of Economic Development. *Economica* 44, 231 - 248.
- Rankin, Keith (1996): Friedrich List Propagated the Myth of Adam Smith as a Cosmopolitan Thinker. http://geocities.com/Athens/Academy/1223/krnkn_list_f.html (2.2.2002).
- Shafaeddin, Mehdi (2000): *What did Frederick List Actually Say? Some Clarifications on the Infant Industry Argument*. Geneva: United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD), Discussion Papers, No. 149.
- Smith, Adam (1970/1776): *Istraživanje prirode i uzroka bogastva naroda*. Beograd: Kultura.

RAZISKOVANJE BLAGINJE IN DRUŽBENO POROČANJE

Povzetek. Raziskovanje blaginje je bilo v šestdesetih in sedemdesetih letih preteklega stoletja tesno povezano s socialnim poročanjem (social reporting) kot obliko družbenega delovanja. Socialna ekonomija, socialna statistika in še posebej sociologija so se z mednarodnim primerjalnim raziskovanjem kakovosti življenja in s programom socialnih indikatorjev vključevale v uveljavljanje koncepta države blaginje. V sestavku je prikazan in ovrednoten razvoj tega raziskovanja in delovanja v ZDA in Evropi. Nakazane pa so tudi slovenske paralele tega razvoja v polju raziskovanja kakovosti življenja, kot tudi pri uveljavljanju socialnega poročanja. Avtorja ugotavljata, da program socialnega poročanja v minulih desetletjih ni izčrpal svojih možnosti in se zdi še vedno primeren okvir razvoja sintetičnih kazalcev družbene blaginje na mednarodni primerjalni ravni, za oživiljanje prizadevanj za oblikovanje socialnih bilanc, za nadaljnji razvoj prognostičnih metod s pomočjo scenarijev in projekcij in še posebej se zdi primeren za spremljanje procesov preoblikovanja bivših socialističnih dežel.

Ključne besede: socialno poročanje, socialni kazalci, kakovost življenja, mednarodno primerjalno raziskovanje

Koncepti o blaginji

V začetku sedemdesetih let je potekala teoretična razprava o blaginjskih konceptih v okvirjih "ekonomske kvalitativne rasti". Najprej so raziskovali pojma socialni stroški in zunanja disekonomija; prišli so do zaključka, da so predmetnosti (externalities) v osnovi funkcija ravni industrializacije in ne sistema ekonomije; to pomeni, da se problemi predmetnosti pojavljajo sočasno v socializmu in v kapitalizmu. Kot nasprotni ukrep so v ekonomiji razvili program kvalitativne rasti.³ Za politični sistem so začrtali programe "aktivne socialne politike", na societalni ravni

¹ Dr. Wolfgang Zapf, redni profesor sociologije na Freie Universität Berlin, dolgoletni direktor oddelka "Socialna struktura in socialno poročanje" ter nekdanji predsednik Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung.

² Dr. Niko Toš, redni profesor sociologije na Fakulteti za družbene vede v Ljubljani.

³ V ZDA je to naredila republikanska vlada v dokumentu "Toward Balanced Growth Quantity with Quality" (1970), s pomočjo liberalnih sociologov R. Bauerja in D. Moynihana.

pa programe za aktivno družbo (Etzioni, 1968), z močno povečano participacijo javnosti, ko državljani opuščajo svoje pasivne vloge potrošnikov in volivcev.

Naslednja tema je bila "zasebno bogastvo in javna revščina" v skladu s kritizmom K. Galbraitha; okrog leta 1970 so ta kritizem na novo oblikovali v zvezi s pojmom javno dobro (vključno z meritokratsko dobro) in v zvezi z javnosti namenjeno infrastrukturo. Kot mehanizme javne revščine so označili kratkovidne časovne preference v politiki, 'učinek svobodnega jezdeca' pri kolektivnih akcijah in birokratski egoizem.

In končno je bil opravljen ponovni pregled ekonomske bilance z vključevanjem stroškov in zvezi z okoljem na negativni strani ter izboljševanja kakovosti in podaljševanja prostega časa na pozitivni strani.

V zvezi s filozofijo o kakovosti življenja so razpravljali o možnih dilemah med mobilnostjo in solidarnostjo, med učinkovitostjo in participacijo in med informacijo kot nadzorom, v nasprotju z informacijo kot načinom socialnega učenja. Da bi prikazali paradoksa prizadevanja za merjenje kakovosti, navajamo razsežnosti, ki jih je izbral Karl W. Deutsch (1970: 204-223): kakovost političnega vodenja, kakovost vsakdanjega življenja povprečnega državljanca, enake pravice, priložnost za participacijo in zaščito manjšin. V starejših razpravah je kakovost življenja vključevala tudi individualno blaginjo in kakovost družbe.

Videti je bilo, da sta naftni krizi v letih 1973 in 1979 potrdili najslabše napovedi kritikov razvoja. Vseeno pa je šel razvoj zahodnih družb po drugi poti in to je seveda vplivalo tudi na razprave o blaginji in o kakovosti življenja. Pokazalo se je, da sta imeli naftni krizi politične vzroke in nista pomenili izčrpanja naftnih virov. Naslednje gospodarske krize v zgodnjih osemdesetih letih in razprave o zastajanju razvoja so se končale z novim obdobjem rasti v kasnih osemdesetih letih.

Celoten nadaljnji razvoj držav OECD je še bolj povečal zasebno bogastvo in raznovrstne učinke razvoja lahko povzamemo kot individualizacijo in večjo pluralnost industrijske razredne strukture. V svojem delu *Shifting Involvements* je Albert Hirschman (1982) razvil teorijo o tem, zakaj se po letih angažiranja javnosti zmanjšuje njena koristnost in se akterji spet oprijemajo zasebnih interesov. Močno nasprotovanje nacionalnemu popisu v Nemčiji je bilo znak resnega upiranja aktivni socialni politiki, ki so jo vodile informacije. Beda socialističnih planskih gospodarstev je osramotila obsežne programe načrtovanja in proračunov. Širjenje materialne infrastrukture, izobraževalnega sistema in celotne blaginje države je utišalo kritike javne revščine, ali pa je bilo videti, da je ta pojav posebnost Združenih držav Amerike. Ekološke novosti so podpirale mnenja tistih, ki so trdili, da bi lahko "ekološka vprašanja" reševali prav tako uspešno, kot so pred tem reševali že različna "socialna vprašanja".

V osemdesetih letih so potekale velike razprave o kakovosti življenja in o tem je bilo tudi veliko raziskav. Vendar pa je ta pojem postal na nek način "individualiziran". Kakovost življenja so vedno bolj razumevali kot posameznikovo blaginjo (primerjaj Argyle, 1996), ki jo ne določajo le dobre objektivne življenjske razmere, pač pa tudi subjektivna blaginja: "Kvaliteta življenja mora biti v očeh opazovalca" (A. Campbell, 1972: 422). Anketa je postala najljubša metoda, ker omogoča povezovalje objektivnih in subjektivnih značilnosti na ravni posameznika (na primer

dohodek in zadovoljstvo z dohodkom), medtem ko se mora uradna statistika že tradicionalno odrehati zbiranju subjektivnih značilnosti. Potrdilo se je, da je anke-ta tudi prilagodljiv instrument za mednarodno primerjalno raziskovanje blaginje in da v obliki panelnih raziskav omogoča vzročno modeliranje in analize poteka življenja.

Vendar pa tu ne želimo prikazati celotne slike raziskovanja blaginje v osemde-setih letih, saj bi bilo to v tem okviru prezahtevno. S postavitvijo problemov živ-ljenjskega standarda so ostali problemi kakovosti življenja še daleč od rešitve; postmoderna pluralnost življenjskih stilov ni dovolj vzpodbudila k raziskovanju blaginje in neenakosti. Omeniti kaže tudi resne razprave o krizi države blaginje, o "novi revščini" in o zmanjševanju socialne varnosti, kjer so v zgodnjih osemde-se-tih letih uporabljali skoraj natanko iste argumenta, kot jih slišimo danes, in to kljub znatnemu povečevanju stroškov socialne varnosti (npr. v Nemčiji med leti 1980 in 1990 za 15 odstotkov).

Danes smo spet sredi razprav o "stanju naroda" in o blaginji državljanov. V skla-du s Hirshmanovim teoremom bi to lahko bil začetek nove stopnje javnega inter-esa in delovanja. Čisto jasno je, da postajajo vprašanja razdelitve toliko bolj pomembna, kolikor bolj so negotovi dobički zaradi rasti. Ti spori in razprave se dogajajo v zvezi z različnimi vsebinami, na primer v zvezi z modernizacijo v nasprotju z drugo modernostjo, propadanjem države blaginje in manjšim številom novotarij. Jasno je, da so problemi vsebine in vodenja kakovosti življenja pomemb-ni v izvornem, širokem pomenu besede, po katerem posameznikova blaginja in kakovost življenja vplivata drug na drugega in ju je treba skupno vrednotiti. Obstajajo pa vsaj štirje vidiki, kjer se je stanje jasno spremenilo, če ga primerjamo s sedemdesetimi leti.

1. Kakovost življenja in drugi novi pojmi o blaginji niso nič več usmerjeni na primer na "socialistični način življenja", v povezavi s tekmovalnimi sistemi, pa čeprav so lahko še vedno zelo kritični do kapitalizma.

2. Kakovost življenja je danes po vsem svetu razširjen pojem, ki se ne tiče le bogatega Zahoda, in ki ni nič več sestavljen iz enega samega protislovja, kot je na primer kvantiteta v nasprotju s kvaliteto, ali pa ekonomija v nasprotju z ekologijo.

3. Vsa upanja in iluzije v zvezi z vsestransko družbo načrtovanja, "planiranja" s pomočjo vsestranskega informacijskega sistema so prenehala obstajati ne le na Vzhodu, pač pa tudi na Zahodu.

4. Ni pa danes najbolj izrazit model tržišče, ki se samo regulira, pač pa usklaje-vanje različnih in razčlenjenih sistemov vodenja: tržišča, države, asociacij, pa tudi družin in drugih majhnih skupin.

Kakšni so ti novi pojmi o blaginji? "Prenosljiv razvoj" (sustainable develop-ment) in "človeški razvoj" (human development) sta splošna programa. "Kakovost oseb" (quality of persons) in "sposobnost življenja" (liveability) sta pojma, s kate-rima se razširi ozko razumevanje subjektivne blaginje. "Izločitev" (exclusion) je nov vidik raziskovanja neenakosti. "Socialni kapital" (social capital) opisuje socie-talne vire solidarnosti. "Pluralizem blaginje" (welfare pluralism) ali "mešanica bla-ginje" (welfare mix) se nanaša na inovacijski potencial države blaginje. Tu lahko prikažem te pojme le v osnovnih črtah. O "prenosljivem razvoju" in o "človeškem

razvoju" govorijo kot o svetovnem programu na ravni Združenih narodov. Tu pomeni prenosljiv razvoj prenovljeno verzijo kvalitativne rasti (qualitative growth), ki se pričinja s postavko, da potrebujemo nadaljnji nacionalni in mednarodni razvoj, ki pa mora potekati tako, da se obvaruje življenjske razmere bodočih generacij. Pojem prenosljivosti lahko uporabimo tudi na podnarodni ravni, na primer za podjetja in organizacije. Konkurenčni pojmi bi bili ničelna rast, odpoved, askeza, radikalna ponovna razdelitev.

"Človeški razvoj" je postal pomemben z letnimi poročili razvojnega programa Združenih narodov.⁴ Sedaj je to najbolj ambiciozen in daljnosežen pristop k problemu in pojmu blaginje. Njegova osnovna ideja je povečevanje človekovih možnosti, to je kakovosti človekovega življenja. Ta pojem sega prek razvoja človekovih virov in prek programov države blaginje, po katerih so ljudje bolj sprejemniki kot pa akterji izvrševanja. Teoretično torej človeški razvoj vključuje poleg produktivnosti, enakosti in prenosljivosti tudi usposabljanje (empowerment). Empirično so vse države sveta razporedili v skladu z indeksom človekovega razvoja.⁵ Poročila in indeks o človekovem razvoju pomenijo, ne glede na kriticism, realizacijo dveh temeljnih zahtev socialnega poročanja, namreč mednarodnih primerjav in prikaza vsestranskega kazalca. Mimogrede, Nemčija je zasedla leta 1998 štirinajsto mesto, za trinajstimi drugimi državami OECD, Slovenija pa istega leta (1998)⁶ devetindvajseto mesto,⁷ pred vsemi drugimi srednje- in vzhodnoevropskimi državami.

Na mikro ravni ima pojem "osebni razvoj" podoben smisel (primerjaj Lane, 1996), to je povezovanje življenjskih razmer in objektivne blaginje z aktivnimi sposobnostmi rasti. Razen tega je makro pogled povezan z mikro pogledom, v kolikor je osebni razvoj odvisen od sposobnosti življenja družbe*. V tem pojmu lahko najdemo pomembne vidike zaupanja v institucije, zaupanja v naravo in zaznavane varnosti, brez katerih se tudi dobre življenjske razmere ne morejo preoblikovati v trdno subjektivno blaginje. Na tak način bi si morda lahko razložili različne probleme v sedanji vzhodni Nemčiji. Večina namreč ocenjuje, da so osebne življenjske razmere dobre, hkrati pa se zmanjšuje zaupanje v politični in gospodarski sistem, še bolj pa v sistem socialne varnosti (primerjaj Zapf/Habich, 1996). Podobne razmere in ocene lahko opazimo tudi v Sloveniji (Glej medletne primerjave ocenjevanja življenjskih razmer; Toš et al.: Vrednote v prehodu II, 1999).

Vsebinska "izključevanja" opozarja na zelo aktualne probleme v zvezi z blaginjo in na zelo moderno obliko neenakosti v Evropski uniji: ne gre le za socialno razdaljo, pač pa za izključevanje iz socialnega življenja, ne le zaradi revščine in nezaposlenosti, pač pa zaradi diskriminiranja in zavračanja sprejemanja in življenjskih priložnosti (primerjaj Silver, 1994). Izključevanje uničuje solidarnost, poštenost tekovanja, politične pravice participacije in vključevanje v družbo. Solidarnost in

⁴ United Nations Development Program

⁵ Human Development Index (DHI); Human Development Reports (HDR)

⁶ Tega leta je bilo prvič v Sloveniji pripravljeno poročilo o človekovem razvoju v uredništvu M. Hanžka.

⁷ Na osnovi lastnega izračuna UMAR-ja celo osemindvajseto mesto. Glej: Poročilo o človekovem razvoju; Slovenija 2000-2001.

* O pojmu sposobnosti življenja primerjaj Veenhoven, 1997.

integracijo je možno ohraniti, ju razširiti, ali si ju spet pridobiti toliko bolj, kolikor boljši in večji je "socialni kapital" družbe, na primer celota skupnih norm in vrednot, osebnih sistemov podpiranja in socialnih mrež. Socialni kapital so prvotno (Bourdieu) prikazovali kot dobrino, ki je redka in načeloma neenako razdeljena, kot socialne povezave v ožjem smislu stikov, ki ustvarjajo privilegije. V novejših pristopih (Coleman, Putnam) je socialni kapital prikazan kot načeloma mnogovrsten in razdeljiv. Socialni kapital istočasno tudi povečuje sposobnost boljšega reševanja socialnih problemov: "Državlanski angažma in tesni socialni stiki ustvarijo pozitivne rezultate - boljše šole, hitrejši gospodarski razvoj, zmanjšanje števila zločinov in bolj učinkovito upravo" (Putnam, 1995: 65).

Članki o "pluralizmu blaginje" in "mešanici blaginje" se osredotočajo na zelo izrazit problem, to je na finančne in institucionalne krize države blaginje in sistema socialne varnosti (primerjaj Evers/Olk, 1996). Osnovna misel je v tem, da socialne varnosti ne moreta več jamčiti le tržišče in država, pač pa je treba aktivirati vire civilne družbe (socialni kapital), to je velike socialne organizacije, pa tudi skupnosti, sosedstva in družine. Preveliko obremenitev posebnih institucij lahko preprečimo s povezovanjem teh institucij in s "portfeljem ekonomij" (R. Rose). Najbolj praktičen primer so stare pokojnine, ki slonijo na različnih oporah.

"Ustanova" socialnega poročanja

Na tem mestu kaže opozoriti na nekaj odličnih člankov, ki so še danes vplivni: Toward a Social Report (Mansur Olson, 1969); Les indicateurs sociaux (Jacques Delors, 1971); Materialien zum Bericht zur Lage der Nation (P. Ch. Ludz, 1971). Socialno poročanje je širši pojem za ideje tako imenovanega gibanja socialnih kazalcev, ki sega v preteklost do klasičnega dela Raymonda A. Bauerja Social Indicators iz leta 1966. Pa tudi na Zapfovo (1972) razpravo o socialnem poročanju, ki je zajelo tri ključna raziskovalna področja:

- pristope do societalno informacijskega sistema,
- socialne kazalce in socialna poročila ter
- mobilnost v nasprotju s solidarnostjo oz. učinkovitost v nasprotju s participacijo.⁹

Zgostitev informacij o družbi v socialne kazalce je le eden od številnih pristopov. Vsi našteti pristopi k socialnemu poročanju so bili v preteklosti aktualni in so pomembni tudi še danes. Prva naloga je bil razvoj uradne družbene statistike, ki naj bi postala prav tako razčlenjena kot tedaj že bolj razvita ekonomska statistika. Naslednja naloga je bil razvoj anketiranja, ki je bilo tedaj in je še sedaj temeljno v civilno-družbenem (zasebnem) sektorju. Tedaj je bila novost razvoj časovnih serij s študijami ponavljanja. Prve splošne ankete v gospodinjstvih ali ankete o blaginji so opravili v ZDA in na Švedskem, z določeno časovno zamudo pa tudi v Sloveniji.

⁹ V Sloveniji se gibanje socialnih kazalcev pokaže v poizkusu zasnove sistema družbeno-prostorskih v sedemdesetih letih; Z. Mlinar postavi predmet Indikatorji družbenega razvoja v študij družboslovne informatike na FDV v začetku osemdesetih let.

Klasične ankete na tem področju so Level-of-Living Study leta 1968 na Švedskem (primerjaj Johannson, 1973) in Quality of American Life 1971 v ZDA (primerjaj Campbell in drugi, 1976). K temu dodajamo še znano primerjalno skandinavsko raziskavo o blaginji, ki jo je leta 1972 izvedel Erik Allard in je vključevala reprezentativne ankete v Danski, Finski, Norveški in Švedski.¹⁰ Allard je skušal združiti objektivne in subjektivne kazalce, raven in kakovost življenja ter srečo in zadovoljstvo. Menil je, da naj o blaginji ne presojuje le strokovnjaki, temveč ljudje sami. V tem okviru je utemeljil znamenito trojstvo: Imeti (kar se nanaša na materialne predpogoje spodobnega življenja), Ljubiti (kar izraža potrebo po sodelovanju z drugimi ljudmi in ob tem oblikovanje lastne identitete) in Biti (kar izraža potrebo po enotnosti, osebni rasti in zmanjšanju odtujenosti) - glej sliko 1.

Slika 1: Allardovi kazalci za raziskovanje življenjskih razmer

	Objektivni kazalci	Subjektivni kazalci
Imeti (materialne in neosebne potrebe)	(1) objektivne mere ravni življenja in razmer v okolju	(4) subjektivna občutja ne-zadovoljstva z življenjskimi razmerami
Ljubiti (socialne potrebe)	(2) objektivne mere odnosa do drugih ljudi	(5) subjektivna občutja sreče ali nesreče v povezavi z družbenimi odnosi
Biti (potrebe po rasti)	(3) objektivne mere odnosov ljudi (a) do družbe, (b) do narave	(6) subjektivna občutja alienacije ali osebne rasti

Allard, 1993: 93

Veliko so obetale analize in bilance nacionalnih ciljev, s pomočjo srednjeročnih in dolgoročnih načrtov razvoja.¹¹ Razpravljali so o socialnih napovedih in o sistemih societalne simulacije kot načinah socialnega poročanja ter o retrospektivnem in prospektivnem žarišču. Sistemi socialne bilance (social accountnig systems) naj bi sčasoma zbrali najpomembnejše informacije za posebna področja življenja in sčasoma tudi za celotni družbeni sistem, analogno z bilancami nacionalne ekonomije. Tu lahko najdemo zanimive prispevke, na primer k demografski bilanci, izobraževalni bilanci in nekoliko kasneje tudi k ekološki bilanci svetovnih družb.

Po drugi strani pa so že v zgodnjih sedemdesetih letih dvomili, ali lahko s socialnim poročanjem dosežejo še druga dva cilja, namreč, sporazumno postavitve socialnih ciljev in prioritet in prepričljivo ocenitev programov socialne politike.

¹⁰ V Sloveniji je na Inštitutu za sociologijo ta pristop zasnoval V. Rus, prva zbiranja podatkov so potekala leta 1984, sledile so tri anketne raziskave v letih 1989, 1991 in 1994. Rezultat analiz je objavljen v knjigi: Svetlik, I. (1995): *Kakovost življenja v Sloveniji*, Knjižnica TIP, FDV, Ljubljana.

¹¹ V Sloveniji so take analize potekle v okvirih projekta dolgoročnega razvoja SRS koncem šestdesetih in v začetku sedemdesetih let, nadaljevale pa so se v sredino osemdesetih ob sodelovanju ekonomistov in sociologov (Saksida, 1981).

Znano je tudi, da so tedaj razpravljali o predpogojih, izvajanju in posledicah ustvarjanja in uporabe podatkov. To pomeni, da je sama statistika postala koristna vsebinsko raziskovanja z vidika sociologije znanja.

Do največjih praktičnih uspehov je prišlo z razvojem socialnih kazalcev in socialnih poročil. Socialni kazalci niso nič drugega kot socialna statistika, ki pa se po nekaterih značilnostih razlikujejo od normalne statistike: merili naj bi outpute in ne inpute, nanašali naj bi se na posameznikovo blaginjo in ne na birokratske dejavnosti, obveščali naj bi nas o spremembah, kar pomeni, da bi bili prikazani v časovnih serijah, oblikovali naj bi jih v okvirih teoretičnih pojmov, kar pomeni, da bi morali jasno prikazati vzročni odnos med indikatorjem in indikatumom. Nekateri avtorji so se zavzemali tudi za razvoj zelo strnjenih kazalcev, na primer skupna moč učenja ali skupen ratio delovne sile ipd.

OECD program o delu in socialnih kazalcih je imel več kot deset let prav poseben vpliv (primerjaj OECD, 1973). Definiral je osem temeljnih področij življenja in v njihovih okvirih posebna področja: osebno zdravje in varnost, osebni razvoj ter intelektualno in kulturno obogatitev z učenjem, poklicni razvoj in zadovoljstvo v poklicu, čas in prosti čas, obvladovanje dobrin in servisov, fizično okolje, socialno okolje, politično okolje (glej sliko 2). Cilj teh prizadevanj je bil postavljen tako, da bi merili blaginjo vseh strukturnih sestavin prebivalstva. Merili bi večinoma na osnovi objektivnih kazalcev, vendar pa bi dodajali tudi nekatere subjektivne kazalce, npr. "izpostavljenosti nenadnim nadlogam pri delu", ali "strah, da bi ponoči hodil sam" itd, itd.

Več let so visoki državni uradniki in družboslovci sodelovali pri definiranju in operacionalizaciji teh vidikov, vendar jim ni uspelo doseči nekih resnih empiričnih rezultatov; zato je bil program ustavljen.¹² Vendar pa so družboslovci v nekaterih državah sprejeli ideje OECD. Tako je npr. nemška skupina v Frankfurtu in v Mannheimu pripravila tako imenovani SPES sistem kazalcev (primerjaj Zapf, 1978), ki se je ohranil do danes in obsega več sto časovnih serij, od 1950 do 1996 (primerjaj Noll, 1995). V Sloveniji se ta težnja izraža skozi razvoj sistema socialne statistike ter posamezne socialnoekonomske raziskovalne projekte, v zadnjih letih pa skozi pripravo poročila o človekovem razvoju.

¹² Projekt se je končal leta 1986 s poročilom "Living Conditions in the OECD Countries".

Slika 2: OECD lista socialnih kazalcev

Družbeno področje	Kazalci
Zdravje	
Dolžina življenja	- pričakovana dolžina življenja - perinatalna stopnja umrljivosti
Zdravo življenje	- kratkotrajna nesposobnost - dolgotrajna nesposobnost
Izobrazba in učenje	
Uporaba vzgojnih pripomočkov	- redne izobraževalne izkušnje - izobraževanje odraslih
Učenje	- stopnja pismenosti
Zaposlenost in kakovost dela	
Koristnost zaposlenosti	- stopnja nezaposlenosti - neprostoVOLjna nepolna zaposlitev - nesigurni delavci
Kakovost dela	- povprečje delovnih ur - čas, potreben za prihod na delo - plačan letni dopust - netipičen delovni urnik - razporeditev zaslužkov - nepravilnosti v zvezi z delom - nadloge v delovnem okolju
Čas in prosti čas	
Uporaba časa	- prosti čas - dejavnosti v prostem času
Razpolaganje z dobrinami in servisi	
Dohodek	- razdelitev dohodka - nizek dohodek - materialna prikrajšanost
Bogastvo	- razdelitev bogastva
Fizično okolje	
Bivalne razmere	- notranji stanovanjski prostor - dostopnost zunanjega prostora - udobnost
Dosegljivost servisov	- bližina izbranih servisov
Motnje v okolju	- izpostavljenost onesnaženemu zraku - izpostavljenost hrupu
Socialno okolje	
Socialna povezanost	- stopnja samomorov
Osebna varnost	
Izpostavljenost tveganjem	- smrtno poškodbe - resne poškodbe
Zaznavanje nevarnosti	- strah, zaznavanje osebne nevarnosti

OECD (1973), 1982: 13

Socialna poročila so analize socialne politike z jasnim vprašanjem o tem, ali so se izboljšale objektivne življenjske razmere in subjektivna blaginja in na drugi strani, preko ravni posameznikov, ali se je izboljšala kakovost družbe. Klasičen primer za to je ameriški *Toward a Social Report* (1969), ki ga je uredil ekonomist Mancur Olson. "Naš ideal je, da bi s socialnimi kazalci merili in v socialnem poročilu ocenili, kaj je opuščeno pri ekonomskih bilancah" (Olson, 1969: 86/87). Poglavja v tem poročilu imajo naslednje naslove: Zdravje in bolezen: ali postajamo bolj zdravi?; Socialna mobilnost: koliko priložnosti nudi?; Naše fizično okolje: ali se razmere izboljšujejo? Dohodek in revščina: ali nam gre bolje?; Javni red in varnost: kakšen je vpliv kriminala v našem življenju?; Učenje, znanost in umetnost: v kakšni meri obogatijo družbo?; Participacija in alienacija: česa se moramo naučiti?

Tega poročila sicer niso ponovili, postalo pa je model, po katerem so družboslovci in statistiki v številnih državah pripravljali redna socialna poročila. V Veliki Britaniji od leta 1970 naprej redno izdajajo *Social Trends*. Imamo različne izdaje francoskih *Donnees sociales* od leta 1973 naprej, od leta 1974 pa *Social and Cultural Reports* iz Nizozemske. V ZDA so že trikrat objavili *Social Indicators*,¹³ a so potem z objavami prenehali. Tudi v Zahodni Nemčiji so že trikrat objavili *Materialien zur Lage der Nation*; kasneje je pomemben vir postal nemški *Datenreport* (primerjaj Habich/Noll, 1994: 71-112). V Sloveniji se ta prizadevanja kažejo v razvoju sistema socialne statistike in skozi statistično poročanje in letopise, predvsem pa tudi skozi longitudinalno raziskovanje počutja ljudi, njihovega zadovoljstva, zaupanja, njihovih vrednotenj družbenih sprememb in ključnih dogodkov.¹³

Če se sedaj usmerimo k novejšemu razvoju, moramo povedati, da je socialno poročanje doseglo svoj vrhunec sredi sedemdesetih let, do sredine osemdesetih let pa je nazadovalo. Nekateri opazovalci to imenujejo rutinizacija socialnega poročanja in to pojasnjujejo tako, da so se te ideje ostvarile v različnih disciplinah in posebnih vejah sociologije in da ni bilo več potrebe po gibanju socialnih kazalcev. To so imenovali "raztopitev z razpršenostjo" (primerjaj Glatzer J., *Public Policy*, 1988). Če gledamo z današnjega vidika, je tedaj prišlo do različnih inovacij, ki so veliko obljubljale in so podpirale obnovitev socialnega poročanja v devetdesetih letih. Noll in Zapf (1994) sta v članku "Social Indicators Research: Societal Monitoring and Social Reporting" pregledala nekatere smeri novejšega razvoja. Najprej ugotavljata veliko razširjenost nacionalnih socialnih poročil, ki jih večinoma izdajajo ministrstva, agencije za načrtovanje in osrednji statistični uradi. Navsezadnje so se uresničile ideje, ki so prikazane v *Social Trends* in *Donnees sociales*. Tako v Nemčiji objavlja Statistični urad *Datenreport* vsaki dve leti v sodelovanju z družboslovci, ki v drugem delu na osnovi podatkov anket poročajo o "objektivnih življenjskih razmerah in o subjektivni blaginji".¹⁴

¹³ glej Toš, N. et al., *Vrednote v prehodu I. in II.*

¹⁴ Podobni težnji pa v Sloveniji sledijo nekateri projekti in publikacije Zavoda RS za statistiko, UMAR-ja, pa tudi posamezni raziskovalni projekti. Npr. raziskava "stališče o zdravju in zdravstvu", izvedena v več časovnih presekih v okviru CJMMK, dalje, t. i. "Euromodul", mednarodna primerjalna raziskava o kakovosti življenja, ki jo je zasnoval W. Zapf in poteka v koordinaciji Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung.

Druga smer novih prizadevanj in dejavnosti pa se kaže v nadnacionalni ravni mednarodnih organizacij, na primer World Development Reports in Social Indicators of Development Svetovne banke (World Bank), publikacije Eurostat, na primer Social Portrait of Europe in od leta 1990 naprej vsako leto Human Development Reports programa UNDP. V Sloveniji tej težnji ustreza priprava slovenskega poročila o človekovem razvoju za leto 1998 ter za obdobje 2000-2001, ki ga je s strnjevanjem dostopnih nacionalnih in mednarodno-primerjalnih virov izdelala skupina družboslovcev v okvirih Urada za makroekonomske analize in razvoj. Po drugi strani pa lahko opazujemo različne dejavnosti na regionalnih in lokalnih ravneh, na primer izdajanje statističnih pregledov ali socialnih poročil in poročil o razvoju posameznih regij in mest.

V zadnjem času so posebno napredovala socialna poročila, ki so usmerjena na posebne skupine prebivalstva ter na posebna področja življenja in politike. H.H. Noll (1977) je za Zvezno republiko Nemčijo zbral strokovnjake, ki so opisali to področje. Obstaja obsežna literatura o revščini, zdravju, družini, nadaljnjem izobraževanju, okolju, otrocih, populaciji starejših ljudi in o ženskah; zanimiva so prizadevanja v zvezi z ekološko bilanco itd.

Pregled aktualnega stanja socialnega poročanja ponuja osnovna napotila glede smeri in ciljev sodobnega razvoja tega družboslovnega aplikativnega programa (Noll/Zapf, 1994: 11-13). Navajamo samo nekatera najpomembnejša napotila in ugotovitve:

Zaradi jasnih političnih razlogov je spremljanje preoblikovanja bivših socialističnih držav in raziskovanje njihove blaginje vzpodbudilo nastanek številnih raziskovalnih projektov; socialno poročanje bo tako pomembna smer raziskovanja in delovanja še vrsto let.

Prizadevamo si za razvoj sintetičnih kazalcev blaginje. V tej zvezi je znana zahteva Jacquesa Delorsa o raziskovanju socialnih kazalcev; ustvaril je dva ali tri vsestranske kazalce, ki lahko dopolnijo GNP (Gross National Product). To zahtevo izpolnjuje tudi Human Development Index (HDI), ki povezuje razsežnosti povprečnega življenjskega pričakovanja, izobraževanja (stopnje ne-pismenosti, leta šolanja) in dohodek per capita (z močno zmanjšano marginalno koristnostjo). To so makro analize za vse države na svetu. Ta prizadevanja so sicer močno kritizirali, vendar pa jim lahko pripišemo pomen in koristnost, saj so usmerila opazovanja v napredovanje socialnega razvoja v revnejših državah.

Druga inovacija je *uporaba longitudinalnih podatkov* poleg klasičnih analiz časovnih serij, ki nastane s pomočjo vrste anket prečnega preseka. V zadnjih letih sta se razvili dve možnosti: panelne študije in retrospektivne študije o dosedanjem poteku respondentovega življenja. V panelnih študijah na primer vse člane izbranih gospodinjstev raziskujemo leto za letom tako, da (lahko) rekonstruiramo spremembe pri posameznikih v okviru gospodinjstva in lahko izdelamo vzročne modele. Retrospektivne analize dosedanjega poteka respondentovega življenja vodijo hitreje do rezultatov kot panelne raziskave, ki se ponavljajo vsako leto, vendar pa imajo retrospektivne analize večje metodološke probleme v zvezi z zanesljivostjo in validnostjo respondentovih spominov.

Okrepitev mednarodnega vidika: Znova so se prebudile ideje, ki so jih oblikovali v sedemdesetih letih v programu OECD in govore o širokih mednarodnih primerjavah socialnih sprememb in razvoja blaginje. Eden od razlogov za to je večja povezanost držav članic Evropske unije. Primerjanje lastnega položaja ("Kje smo sedaj?") je bilo vedno močan motiv za socialno poročanje, še posebno v anglosaskem svetu, kjer je bilo razvrščanje v zaporedje vedno zakonit postopek.

Nova prizadevanja za oblikovanje socialne bilance: Ta klasični predmet razprave je ponovno oživel, na primer v povezavi s prej omenjenimi poročili o posameznih področjih, in še posebno v nacionalnih statističnih uradih. Pametno je, če si postavimo cilj, da bi iz množice informacij "precedili" tisto, kar je bistveno.

Razvoj perspektivnega socialnega poročanja. Tu gre za prizadevanja, da bi sistematično razvili še nerazvite in razpršene prognostične metode, kot so na primer scenariji ali projekcije. Razlog je v tem, da bi retrospektivnim analizam in analizam sedanjega stanja dodali tudi nadzorovane napovedi ali scenarije o alternativah prihodnosti. Tudi ta prizadevanja pomenijo oživiljanje prejšnjih eksperimentov utemeljiteljev gibanja socialnih kazalcev.

Socialno poročanje danes

Kako naj ocenjujemo uspešnost socialnega poročanja in kako lahko pojasnimo njegove učinke? Na ta vprašanja, ki bi zahtevala posebno razpravo, lahko le na kratko odgovorimo v zaključku tega prispevka. V zvezi z ocenjevanjem sedanjega socialnega poročanja sta dva mednarodna strokovnjaka pred kratkim dala izjave, ki se v veliki meri skladajo z našimi. Tako je npr. Kenneth Land (1996) dobesedno navedel nekatere kriterije po Nollu in Zapfu (1994). Zanimivo je, da opozarja na nove odnose z raziskovanjem tržišča in še posebej opozarja na primerjave dosežkov z metodami razvrščanja. Joachim Vogel (1997) trdi, da je še vedno najpomembnejši prispevek socialnega poročanja splošna prosvetitev (general enlightenment). To funkcijo pojasnjuje s klasičnimi cilji države blaginje, to sta merjenje in ocenjevanje objektivnih in subjektivnih življenjskih razmer. V zvezi z resno krizo klasične države blaginje zahteva bistveno preusmeritev in razvoj kazalcev, ki se nanašajo na sedanje probleme neenakosti, revščine, izključevanja in propadanja.

Kaj lahko pričakujemo kot rezultat socialnega poročanja, če dopuščamo, da je teoretično spodbudno in empirično zanesljivo? Da bi lahko odgovorili na to vprašanje, opozarjamo na študijo o nemškem poročanju o družinah in na ocene Sveta za ekonomsko politiko. V enem od člankov W. Walterja (1995) je o rezultatih in učinkih petih nemških poročil o družini napisano, da so vplivala na razprave o družinski politiki in da so jih spremenila od ideološke k bolj funkcionalni usmeritvi. Ta poročila so imela le majhen neposreden politični učinek, ker ne obstaja soglasje o idealni družini, pač pa je veliko kritizma v zvezi z vsemi idealnimi tipi družine. Vendar pa so ta poročila o družini imela katalitično funkcijo pri pripravljanju novih definicij in širjenju novih vsebin, pojmov in empiričnih ugotovitev.

Po naši oceni ideja o enem in vse obsegajočem socialnem poročanju ni izvedljiva. O velikih političnih alternativah se končno odloča na volitvah za omejeno

časovno obdobje. Če socialno poročanje uspe pri izboljševanju modelov vzročne razlage, bo razprava o ocenjevanju in o posredovanju znova zaživel. Na posebnih področjih, na primer pri raziskavah medicinskih organizacij, se kažejo nekateri pozitivni znaki; istočasno lahko vidimo, da oživlja sociologija znanja in ustvarjanje statističnih podatkov.

Prevod iz angleščine: Sergio Švara

LITERATURA

- Allard, E. (1993): *Having, Loving, Being: An Alternative to the Swedish Model of Welfare Research*, In: Nussbaum, M., Sen, A., *The Quality of Life*, Oxford.
- Argyle, M. (1996): "Subjective Well-being", in: Offer, pp. 18-45.
- Balanced Growth (1970): *Toward Balanced Growth*, US Government Printing Office, Washington.
- Bauer, R. A. (1966): *Social Indicators*, Cambridge, Mass..
- Campbell, A. (1972): "Aspiration, Satisfaction and Fulfillment", in: Campbell/Converse.
- Campbell, A./Converse, Ph. (1972): *The Human Meaning of Social Change*, New York.
- Campbell A. et al. (1976): *The Quality of American Life*, New York.
- Datenreport, Zahlen und Fakten über die Bundesrepublik Deutschland, Statistisches Bundesamt (ed.) (1994; 1997).
- Delors, J. (ed.) (1971): *Les indicateurs sociaux*, Paris.
- Deutsch, K. W. (1970): *Politics and Government*, Boston.
- Etzioni, A. (1968): *The Active Society*, New York.
- Evers, A., Olk, Th. (ed.) (1996): *Wohlfahrtspluralismus. Vom Wohlfahrtsstaat zur Wohlfahrtsgesellschaft*, Opladen.
- Habich, R./Noll, H.-H. (1994): *Soziale Indikatoren und Sozialberichterstattung-Internationale Erfahrungen und gegenwärtiger Forschungsstand*, Bundesamt für Statistik, Bern.
- Hirschman, A. (1982): *Shifting Involvements: Private Interests and Public Action*, Princeton..
- Human Development Report (1990): *United Nations Human Development Programme*, New York (annually since).
- Johannson, St. (1973): "The Level-of-Living-Survey - A Presentation", in: *Acta Sociologica*, Vol. 16.
- Land, K. (1990): "Social Indicators and the Quality of Life: Where do we stand in the Mid-1990s?", in: *SINET*, February, pp. 5-8.
- Lane, R. E. (1996): "Quality of life and quality of persons: A new role for government?", in: Offer, pp. 256-293.
- Mahbub ul Haq (1995): *Reflections on Human Development*, New York.
- Mlinar, Z., Toš, N. (1971): *Neizkorišчени potenciali za družbeni razvoj*, (Tema dneva, 8). Ljubljana: Komunist, 138 str.
- Noll, H.-H. (1995): "The Digital Information System SocialIndicators: A New Form of Presentation of the German System of Social Indicators", in: *Statistical Journal of the United Nations ECE 12*, pp. 369-378.
- Noll, H.-H. (ed.) (1997): *Sozialberichterstattung in Deutschland*, Weinheim/München.
- Noll, H.-H./Zapf, W. (1994): "Social Indicators Research: Societal Monitoring and Social Reporting", in: I. Borg/P. Mohler (eds.), *Trends and Perspectives in Empirical Social Research*, Berlin New York, pp. 1-16.
- Novak, M. (1995): *Konceptualna vprašanja proučevanja kakovosti življenja*, v: Svetlik, I.,

- Kakovost življenja v Sloveniji, FDV, Ljubljana.
- OECD (1973): List of Social Concerns Common to Most OECD-Countries, Paris.
- Offer, A. (ed.) (1996): In Pursuit of the Quality of Life, New York.
- Olson, M. (1969): Toward a Social Report, US Department of Health, Education and Welfare, Washington.
- Poročilo o človekovem razvoju - Slovenija (1998): UMAR, Ljubljana.
- Poročilo o človekovem razvoju - Slovenija 2000-2001 (2001): UMAR, Ljubljana.
- Putnam, R. (1995): "Bowling Alone: America's Declining Social Capital", in: Journal of Democracy, 6,1, pp. 65-78.
- Saksida, S. et al. (1981): Globalni koncept dolgoročnega razvoja slovenske družbe, IB revija 12, Zavod za družbeno planiranje, Ljubljana.
- Silver, H. (1994): "Social Exclusion and Social Solidarity: Three Paradigms", in: International Labour Review, 133, No. 5-6, pp. 531-578.
- Stanovnik, T. (1997): Revščina in marginalizacija prebivalstva v Sloveniji, Družboslovne razprave 25, Ljubljana.
- Svetlik, I., edit. (1995): Kakovost življenja v Sloveniji, FDV, Ljubljana.
- Toš, N. et al. (1999): Vrednote v prehodu I-II, Dokumenti SJM, CJMMK, FDV, Ljubljana, 1998.
- Toš, N., Malnar, B. (2002): Družbeni vidiki zdravja, Sociološka raziskovanja odnosa do zdravja in zdravstva, Dokumenti SJM, CJMMK, FDV, Ljubljana (v tisku).
- Veenhoven, R. (1997): "Lebenszufriedenheit der Bürger: ein Indikator für die 'Lebbarkeit' von Gesellschaften?", in: H.-H. Noll (ed.), pp. 267-293.
- Vogel, J. (1997): "The Future Direction of Social Indicators Research", in: Social Indicators Research 42, pp. 103-116.
- Walter, W. (1995): "Familienberichterstattung und familienpolitischer Diskurs", in: U. Gerhardt u.a. (eds.), Familie der Zukunft, Opladen, pp. 82-97.
- Widmaier, H. P. (1970): "Aspekte einer aktiven Sozialpolitik", in: H. Sanmann (ed.), Zur Problematik der Sozialinvestitionen, Berlin.
- Zapf, W. (1972): "Zur Messung der Lebensqualität", in: Zeitschrift für Soziologie, 1, 4, pp. 3, 376.
- Zapf, W. (1976): Sozialberichterstattung: Möglichkeiten und Probleme, Kommission für wirtschaftlichen und sozialen Wandel, Band 125, Göttingen.
- Zapf, W./R. Habich (eds.) (1996): Wohlfahrtsentwicklung im vereinten Deutschland. Sozialstruktur Sozialer Wandel und Lebensqualität, Berlin.
- Zapf, W. (1999): Social Reporting in the 1970's and 1990's, Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung, Berlin.

ZNAČILNOSTI IN UČINKOVITOST SODOBNE KONKURENCE

Povzetek. *Sodobna konkurenca je splet monopolnih in konkurenčnih prvin. Ščasoma se njuno razmerje spreminja. Osrednjo vlogo igrata velika podjetja, ki nastopajo na globalnih trgih. Pomembna sestavina konkurence je diferenciacija izdelkov, storitev, upravljalških in marketinških metod itn. Podjetja si prizadevajo za konkurenčne prednosti z različnimi strategijami (M. Porter). V panogah s prevladujočo monopolno strukturo omogočajo dolgoročno preživetje le nadpovprečni profiti. Nenehne spremembe v različnih okoljih povzročajo negotovost in tveganje pri sprejemanju odločitev. Zmanjšamo ga z ustreznim informacijskim sistemom, podprtim s tržnim raziskovanjem in sodobnimi metodami predvidevanja prihodnjih razvojnih trendov.*

Ključni pojmi: *nepopolna konkurenca, monopoli, diferenciacija, racionalno vedenje, normalni dobiček, negotovost, tveganje, konkurenčne prednosti in generične strategije.*

Uvod

Tržna gospodarstva, v katerih prevladuje svobodno delovanje ekonomskih zakonitosti, so po dosedanjih izkušnjah bolj učinkovita od gospodarstev s prevladujočo regulativno vlogo države. V tržnih gospodarstvih zavzema osrednjo vlogo konkurenca, ki jo bomo v našem sestavku podrobneje osvetlili.

Konkurenca je v ekonomski literaturi najpogostejše opredeljena kot mehanizem, ki tržne udeležence prisiljuje k racionalnemu ravnanju. Menimo, da opazovanje realnih tržnih dogajanj v marsičem potrjuje gornjo opredelitev, čeprav se tržni udeleženci marsikdaj obnašajo tudi neracionalno. Zato je spodbujanje racionalnega ravnanja ekonomskih subjektov le eden izmed možnih pozitivnih učinkov konkurence. Upoštevati moramo tudi, da na ravnanje in odločanje ekonomskih subjektov ne vplivajo le ekonomski dejavniki, temveč še cela vrsta drugih, o čemer bomo več spregovorili v nadaljevanju.

Konkurenca ima poleg pozitivnih tudi negativne učinke in ne daje optimalnih rezultatov na vseh možnih področjih delovanja. Zato mora državna usmerjevalna politika skrbno proučiti celoto možnih učinkov konkurence, da bi lahko pravočasno preprečevala negativne učinke.

* Dr. Nada Sfiligoj, zaslužna profesorica Univerze v Ljubljani.

V našem sestavku se bomo predvsem osredotočili na značilnosti in učinkovitost sodobne konkurence, pri čemer se bomo opirali na ekonomsko literaturo o konkurenci (Sfiligoj, 1994, 1974, 1979). Na ta prikaz navezujemo kratek povzetek iz obsežnega teoretičnega opusa Michaela Porterja, ki analizira konkurenco z vidika možnosti posameznega podjetja, da si z ustrezno konkurenčno strategijo pridobi prednosti pred svojimi konkurenti ter tako dosega želeno raven dobička.

Pri analizi sodobne konkurence bomo izhajali iz primerjave njenih značilnosti s predpostavkami modela popolne konkurence. Menimo, da bo na temelju te primerjalne analize najboljše razvidno bistvo in dejanski domet sodobne konkurence. Morda bomo na ta način tudi razblinili morebitne iluzije o njeni vseмогоčni učinkovitosti.

Dejstvo je, da realni konkurenčni procesi v marsičem odstopajo od modela popolne konkurence. Bolj ali manj so se mu približevale razmere, ki so prevladovale v 19. stoletju v tedanjih najrazvitejših državah, predvsem v Angliji. Zato je bila klasična ekonomska teorija zasnovana na predpostavki svobodne konkurence, ki je pomenila predvsem svobodo prelivanja kapitala in dela med panogami ter odsotnost monopolov in državnih posegov v gospodarstvo. V večini panog je prevladovalo veliko število majhnih in srednjih podjetij, pregled nad stanjem na trgih (tržna transparenca) je bil vsekakor boljši kot s kasnejšim razvojem, stopnja diferenciacije izdelkov in storitev še zdaleč ni bila tolikšna kot je danes itn. V takšnih razmerah bi kapitalistično gospodarstvo po mnenju klasičnih ekonomistov delovalo optimalno.

Kasnejša neoklasična ekonomska teorija je na teh osnovah postopno razvijala model popolne konkurence, ki je bil dokončno izoblikovan šele okoli leta 1920. Tedaj pa je v večini razvitih držav že prišlo do velikih sprememb. Tu gre predvsem za vse hitrejši razvoj tehnike in tehnologije, novih izumov, odkrivanje novih proizvodnih virov, novih znanstvenih spoznanj itn. ter vse večji pomen velikoserijske proizvodnje, ki je dajala prednost velikim podjetjem. Obenem so pospešeno potekali procesi združevanj kapitalov v različne oblike monopolnih združb. Realnost je torej vse bolj odstopala od njene teoretične razlage. Presenetljivo je, da je kljub velikim spremembam vrsta vodilnih ekonomskih teoretikov še naprej vztrajala pri modelu popolne konkurence kot splošni teoriji cen, pa tudi kot idealu, h kateremu naj bi težila realna gospodarstva oziroma naj bi ga udejanjala država s svojimi posegi v gospodarstvo.

Kritika teh konservativnih pogledov se je okrepila v prvi tretjini 20. stoletja. Na področju mikroekonomije je prišlo do tako imenovane "revolucije nepopolne konkurence", ko so v ZDA, Angliji in Nemčiji izšla temeljna teoretična dela E.H. Chamberlina, Joan Robinsonove in H. von Stackelberga. V makroekonomiji pa se je izoblikoval keynesianizem.

V nadaljevanju bomo na kratko osvetlili prelom v teoriji konkurence, ki pomeni teoretično osnovo sodobnih razlag konkurence. Temeljnega pomena je ugotovitev, da se konkurenca, ki poteka v konkretnem gospodarskem dogajanju, ne sklada z modelom popolne konkurence. Zato je v tem smislu "nepopolna" (Robinson,

1933)¹ ali "monopolistična" (Chamberlin, 1932)². Zanj je značilno prepletanje konkurenčnih in monopolnih prvin, ki se med seboj povezujejo v različnih razmerjih in oblikah. Tako potekajo konkurenčni procesi dejansko med limitama, ki ju predstavljata popolni monopol in popolna konkurenca. Limiti predstavljata skrajno izjemni tržni obliki, ki se v svoji pojavnosti bolj ali manj oddaljujeta od njune teoretične opredelitve.

Po mnenju J. Schumpetra (1950) je sodobna konkurenca učinkovita prav zaradi tega, ker ni popolna. V njej nenehno potekajo procesi "ustvarjalnega rušenja"; velika podjetja imajo vodilno vlogo kot najmočnejši izvor napredka in dolgoročne razširitve celotne proizvodnje.

Označevanje sodobne konkurence za "nepopolno" torej nima slabšalnega pomena. Je logična posledica ugotovitev, da realna konkurenca ne izpolnjuje predpostavk modela popolne konkurence.

Utemeljitelji teorij nepopolne konkurence so različne oblike monopolov, ki jih je dotedanja ekonomska teorija obravnavala kot "motnje" ali "izjeme", torej izven sistema, v katerem naj bi dominirale predpostavke popolne konkurence, postavili v središče svoje analize ter jih proglasili za značilne za novo razvojno fazo kapitalizma.

Medtem ko je veljal model popolne konkurence za splošno teorijo cen, saj je celovito pojasnjeval ekonomska dogajanja in njegove rezultate, vključno z ravnotežjem na makro in mikro ravni, pa nobeden izmed številnih alternativnih konceptov, ki so nastali kot kritika modela popolne konkurence, ni bil splošno sprejet kot nova splošna teorija cen. Ne glede na to pa so nove teorije sčasoma postale sprejemljiva razlaga realnih procesov.

Značilnosti sodobne konkurence

O konkurenci obstaja zelo veliko literature. Na temelju našega dolgoletnega raziskovanja te problematike smo izluščili nekaj najpomembnejših značilnosti sodobne konkurence, ki jih bomo zaradi večje razumljivosti in preglednosti predstavili v obliki primerjalne analize z modelom popolne konkurence.

Iz preučevane literature smo povzeli devet pogojev, ki po mnenju večine avtorjev opredeljujejo model popolne konkurence³. V nadaljevanju jih bomo na kratko predstavili in obenem vključili njihovo primerjavo s konkretnim gospodarskim dogajanjem ter ugotavljali, koliko so ali niso uresničljivi.

¹ Joan Robinsonova je svojo knjigo *The Economics of Imperfect Competition* prvič objavila v Londonu leta 1933. Kasneje je svojo teorijo še dograjevala. Seznam njenih drugih del je podan v mojih zgoraj navedenih delih.

² Temeljno teoretično delo E.H. Chamberlina: *The Theory of Monopolistic Competition* je izšlo leta 1932. Tudi on je kasneje delno dopolnil svojo teorijo. Njegove kasnejše objave so predstavljene v mojih navedenih delih.

³ Navedene pogoje popolne konkurence smo izoblikovali na temelju proučevanja različne literature; predvsem smo se opirali na razpravo George J. Stigler: *Perfect Competition, Historically Contemplated*, *The Journal of Political Economy*, 1957/1).

1. *Model popolne konkurence predpostavlja atomistično konkurenco*, kar pomeni, da obstaja tako na tržni strani ponudbe kot na strani povpraševanja veliko število tržnih udeležencev in je vsak posameznik le neznamen del celote. Zato imajo kakršnekoli akcije posameznega akterja zanemarljiv učinek na celotno dogajanje.

V realnosti lahko obstaja večje ali manjše število tržnih udeležencev - tako ponudnikov kot povpraševalcev - na obeh tržnih straneh. Poenostavljena shema tržne strukture vključuje naslednje možnosti: v panogah je lahko veliko število ponudnikov (polipol), lahko jih je le nekaj (oligopol; če sta dva, je to duopol) ali pa eden sam (monopol). Analogno velja za tržno stran povpraševanja.

Z zmanjševanjem števila konkurentov se praviloma povečuje njihova relativna tržna moč. Njihove akcije se lahko občutno izražajo na trgu. V skrajnem primeru, kjer obstaja v neki panogi le eno podjetje, ki je edini proizvajalec in prodajalec neke vrste izdelkov ali storitev, za katere ni bližnjih substitutov, gre za popolni monopol. Podjetje, ki zavzema ta položaj, lahko povsem neodvisno postavlja cene in določa tudi vse druge proizvodne in tržne parametre. Pri tem se mu ni treba ozirati na konkurente, ker jih nima.

Za prisotnost ali odsotnost konkurence ter s tem povezano stopnjo monopolne moči ni merodajno le število tržnih udeležencev, temveč tudi način njihovega delovanja. To bo bolj razvidno iz nadaljnje razlage.

2. Pri popolni konkurenci delujejo *posamezni konkurenti neodvisno drug od drugega, med njimi ni monopolističnih dogovorov; država se ne vmešava v ekonomsko dogajanje; noben posameznik nima nadzora nad ekonomskim dogajanjem*; v tem smislu obstaja ekonomska svoboda.

Kot smo podrobneje razčlenili že v 1. točki našega prikaza, so sodobni konkurenti pogosto na različne načine med seboj povezani. K temu jih prisiljujejo številni dejavniki, zlasti pomanjkanje kapitala, težnja po pridobivanju večje (monopolne) moči, iskanje strateških partnerjev pri razširitvi ali posodabljanju proizvodnje, nadalje pri vstopanju na nove trge ipd. Ni nujno, da so podjetja med seboj povezana v neki formalni obliki, saj je med njimi možen nekakšen tihi dogovor, ko med seboj usklajujejo različne akcije na trgu, tako da navzven delujejo kot celota. Največkrat s svojimi akcijami sledijo vodilnemu podjetju v panogi. S tem se približujejo položaju monopolista.

Sodobne države na različne načine posegajo v gospodarstvo, da bi uresničile svoje cilje. Problematika usklajevanja makroekonomskih tokov presega okvirje našega sestavka in je zato ne bomo obravnavali.

3. Za popolno konkurenco je značilno, da se na posameznem trgu ponujajo *le homogeni (istovrstni) izdelki in storitve, ki so drug do drugega popolni substituti*.

V sodobnem svetu poteka konkurenca med homogenimi izdelki le na nekaterih posebnih trgih (na primer na blagovnih in denarnih borzah). Za vse ostale trge velja, da poteka konkurenca med izdelki in storitvami, ki so bolj ali manj diferencirani.

Za E. H. Chamberlina, ki velja za utemeljitelja koncepta monopolistične konkurence, je diferenciacija najpomembnejši razlog, zaradi katerega ima lahko posamezni prodajalec večji ali manjši vpliv na svojem delnem trgu in torej neko mono-

polno moč, ki pa je omejena s konkurenco ostalih ponudnikov bližnjih substitutov.

Relativno samostojno lahko postavlja svojo ceno in tudi ostale attribute svojih izdelkov in storitev (kakovost, dodatne funkcije, promocijske aktivnosti, zagotavljanje garancije itd.). Čim večja bo diferenciacija in čim bolj mu uspe zaščititi njegov delni trg, na katerem prodaja, in ki je z različnimi ovirami ločen od delnih trgov bližnjih konkurentov, tem večji bo njegov vpliv. Vsak si prizadeva, da bi svoj delni trg razširil z razvijanjem čim bolj učinkovitih načinov promoviranja svojih izdelkov in storitev ter njihovega čim večjega diferenciranja od konkurenčnih izdelkov in storitev.

Po Chamberlinovem mnenju je diferenciacija lahko bodisi dejanska ali namišljena, odločilno je, da jo kot takšno sprejemajo kupci. Lahko se nanaša na izdelek in/ali storitev (kakovost, stil, ekskluziven videz itd.) ali na prodajo (lokacija, način prodaje, ugled, učinkovitost in osebnost prodajalca itd.), pri čemer so pomembni prodajni izdatki, ki jih vlaga podjetje v promocijo.

Chamberlin sklepa, da so dejansko vsi izdelki in storitve diferencirani, zato je diferenciacija pomembna sestavina sodobne konkurence (Chamberlin, 1950).

4. Model popolne konkurence predpostavlja *racionalno obnašanje ekonomskih subjektov*. Podjetnike spodbuja prvenstveno težnja k maksimizaciji dobička, *potrošnike pa težnja k maksimalni zadovoljitvi potreb*.

Predpostavka o racionalnem vedenju je že desetletja predmet obsežnih razprav in to ne le v ekonomski teoriji, ampak tudi v drugih disciplinah.

Na temelju preučevanja različne literature smo prišli do sklepa, da je ravnanje ekonomskih subjektov nedvomno tako racionalno kot tudi neracionalno. Vsekakor je treba upoštevati vrsto okoliščin, ki vplivajo na obnašanje in odločitve podjetnikov in potrošnikov. Paleta teh vplivov je zelo široka in pestra - od geografskih, zgodovinskih, političnih, kulturnih itd. dejavnikov do socioloških, psiholoških, antropoloških itd.

Težnjo po maksimizaciji dobička razumemo kot prizadevanje podjetnikov, da se dolgoročno obdržijo v konkurenčnem boju, zaradi česar morajo v povprečju zaslužiti tolikšne dobičke, ki jim to omogočijo. Te ponavadi označujemo kot normalne dobičke. Višina normalnih dobičkov, ki omogočajo dolgoročen obstoj, pa se od panoge do panoge razlikuje. V panogah s prevladujočo oligopolno strukturo veljajo na primer za normalne nadpovprečni dobički. Samo ti namreč omogočajo velike investicije v inovacije, nove tehnologije itd.

Nadalje moramo upoštevati, da težnjo za dobičkom v realnosti dopolnjujejo še dodatni motivi, kot so težnja za doseganje želene stopnje rasti, tehnološka-popolnost, inovativnost, ugled, vpliv in moč ipd.

Danes se pred številna podjetja postavljajo nove, dodatne zahteve, zlasti po usklajevanju njihovih interesov s potrebami in zahtevami okolja (ekološki vidiki) in družbe nasploh (humani vidiki), ki so lahko marsikdaj v nasprotju z interesi podjetij. Iskanje optimalne rešitve za vse akterje je lahko zapleteno in dolgotrajno. Prizadevanje potrošnikov za maksimalno zadovoljitev potreb velja prav tako dopolniti z vrsto drugih motivov. Temeljni potrošnikov problem je v usklajevanju njegovih subjektivnih potreb in želja z objektivnimi možnostmi, ki pomenijo okvir,

znotraj katerega lahko izbira med alternativami. To objektivno danost pomenijo na eni strani potrošnikovi dohodki, na drugi pa cene izdelkov in storitev, po katerih povprašuje. Pri tem se racionalno ravnanje prepleta z neracionalnim, zlasti so močni različni psihološki motivi. Gre za obsežno tematsko področje, ki presega okvire tega sestavka, saj bi zahtevalo posebno obravnavo.

5. Po propozicijah modela popolne konkurence *ni diskriminacije* niti na strani kupcev niti na strani prodajalcev, kar pomeni, da obstaja *popolna indiferentnost* v odnosu do osebe ali organizacije, s katero se vzpostavlja menjalni odnos.

V realnosti je pogostejša prisotnost diskriminacije kot njena odsotnost. Sodobni konkurenti izvajajo diskriminacijo predvsem na ta način, da svoje izdelke in storitve ponujajo na različnih trgih pod različnimi prodajnimi pogoji.

Diskriminacijo izvajajo tudi kupci, saj pri svojih nakupnih odločitvah pogosto dajejo prednost nekaterim prodajalcem pred drugimi, čeprav za takšno ravnanje ne obstajajo nujno neki utemeljeni objektivni razlogi (cena, kakovost, funkcionalnost, dostopnost, dodatne storitve itd.), ampak prevlada načelo subjektivne presoje.

K temu lahko veliko pripomorejo dobro pretehtane promocijske aktivnosti, ki pritegnejo kupce in jih lahko zadržijo tudi v daljšem časovnem razdobju, ne glede na to, če je ponudba konkurentov ugodnejša za kupce. Tu gre v bistvu za psihološke vplive na kupce. Ti ponavadi bolj zaupajo prepričljivejšim in bolj domiselnim prodajalcem ali tistim, na katere so navajeni in jim zato ostanejo zvesti skozi daljše obdobje (Sfiligoj, 1999).

Vsekakor pa so razlogi za kupčevo zvestobo lahko utemeljeni z boljšo ponudbo. Sodobna marketinška teorija močno poudarja pomen pridobivanja zvestih, pripadnih potrošnikov kot cilj takoimenovanega celostnega marketinga (Jančič, 1996).

6. *V modelu popolne konkurence so vsi razpoložljivi proizvodni tvorca popolnoma deljivi in popolnoma mobilni, zato se lahko neovirano selijo v katerokoli dejavnost in to v poljubni količini.*

Gornja predpostavka v konkretnem dogajanju ni uresničljiva v tej strogo opredeljeni obliki. Prvič, proizvodni tvorca niso popolnoma deljivi in drugič, obstaja vrsta ovir, ki preprečujejo prelivanje kapitala in drugih proizvodnih tvorcev med različnimi dejavnostmi.

Gre za eno osrednjih vprašanj, ne le v teoriji, ampak tudi v konkretnem gospodarskem dogajanju. Skozi prelivanje kapitalov med različnimi dejavnostmi, ki je sestavina procesov prilagajanja ponudbe povpraševanju na ravni narodnega gospodarstva, se namreč v daljšem časovnem razdobju uresničuje immanentna težnja vsakega tržnega gospodarstva k uravnovešenju temeljnih makroekonomskih količin in s tem k makroekonomskemu ravnotežju. Ta mehanizem v sodobnih gospodarstvih samodejno ne daje zelenih rezultatov, zato delujejo (naj bi delovali) v tej smeri različni posegi države v gospodarsko dogajanje.

Na temelju proučevanja različne literature bomo v nadaljevanju povzeli najpomembnejše ovire prelivanja kapitalov med panogami (prim. Porter, 1988).

Večina avtorjev soglaša v tem, da je ena največjih ovir pri vstopu v panogo potreba po investiranju velikih finančnih sredstev. Čim zahtevnejša je tehnologija, ki prevladuje v neki panogi, tem večje so te zahteve. Marsikatero podjetje ne raz-

polaga z zahtevano ravnijo kapitala za vstop v neko perspektivno dejavnost, kar spodbuja združevanje kapitalov.

Analogno velja za prednosti proizvodnje v velikem obsegu (ekonomija obsega), ki omogoča zniževanje stroškov na enoto izdelka ali storitve. Te prednosti pridejo še bolj do veljave, če so podjetja v panogi diverzificirana ali če se povezujejo. To velja na primer za vertikalno integracijo, ki omogoča podjetjem prednosti proizvodnje v velikem obsegu, notranjo delitev operacij ali funkcij, standardizacijo in specializacijo, notranje menjave v okviru združbe, nižje stroške in večje dobičke.

Teh prednosti na novo vstopajoča podjetja marsikdaj (še) nimajo. Predvsem se soočajo z velikimi stroški preusmeritve, saj je treba nabaviti novo opremo, prekvalificirati ali zamenjati zaposlene ter jih uvajati v nove aktivnosti; veliko časa in sredstev zahteva uvajanje in testiranje novih izdelkov in pridobivanje kupcev.

Pomembno oviro predstavlja za na novo vstopajoča podjetja nedostopnost obstoječih distribucijskih poti. Ta si morajo zato ustvariti nove distribucijske poti, kar pomeni dodatne stroške.

Velika ovira je lahko diferenciacija izdelkov, zaradi katere imajo obstoječa podjetja uveljavljene izdelke in blagovne znamke, lojalnost distributerjev in zvestobo kupcev, ki so si jo pridobila s preteklimi promocijskimi aktivnostmi, dodatnimi storitvami za potrošnike in njim prilagojeno diferenciacijo izdelkov, storitev, marketinga itn. Na novo vstopajoča podjetja morajo razviti in uveljaviti novo blagovno znamko, kar zahteva veliko sredstev in časa.

Močna ovira za vstop je lahko vladna politika, zlasti, če imajo obstoječa podjetja že pridobljene licence, standarde, državne subvencije ipd. Vstopno oviro lahko pomenijo tudi strogi predpisi o izpustih plinov in onesnaževanju voda ipd.

Druge stroškovne prednosti obstoječih podjetij v panogi, ki jih novi konkurenti ne morejo pridobiti, tudi če so pripravljeni vložiti potrebna sredstva, so lahko: s patenti zaščitena lastna tehnologija, specifična znanja vodilnih menedžerjev, prednostne lokacije njihovih poslovnih objektov, posebni surovinski viri ipd.

V novejšem času se vse bolj poudarja tudi pomen izkušenj kot stroškovnega dejavnika. Nova podjetja brez izkušenj v tej dejavnosti ali panogi bodo imela višje stroške kot uveljavljena podjetja. Slednja bodo imela večje dobičke in bodo zato razpolagala z več sredstvi za investiranje v novo opremo in tehnologijo. Novi konkurenti jih zlepa ne bodo dohiteli. Razen če to oviro presežejo z veliko izvirnostjo in domiselnostjo.

Nekatere ovire so značilne prav za določene panoge, druge se pojavijo zaradi posameznih dejanj ali povezanih dejavnosti vpletenih podjetij. Tudi ko je podjetje že vstopilo v panogo, lahko naleti na ovire, kadar želi prodreti v nove, bolj obetavne tržne segmente, ki jih že pokrivajo obstoječa podjetja.

Vsekakor pa bodo v neko panogo lahko vstopala nova podjetja le tedaj, če to omogoča velikost trga oziroma kupna moč dejanskih in potencialnih potrošnikov, ki povprašujejo po izdelkih in storitvah te panoge.

S sodobnimi marketinškimi tehnikami in metodami je možno povečevati celotno povpraševanje po izdelkih in storitvah neke panoge. Povečevanje povpraševanja je pomembna spodbuda za obstoječa podjetja, da razširijo svoj obseg proiz-

vodnje, in za zainteresirana podjetja iz drugih panog, da se preusmerijo v to obetavno panogo. Obratno velja za zmanjševanje povpraševanja.

Ob koncu velja opozoriti, da se vstopne ovire sčasoma spreminjajo, tako kot se spreminjajo razmere v panogi in v podjetjih.

S tem zaključujemo prikaz vstopnih ovir, ki ga bomo na kratko dopolnili s predstavitvijo izstopnih ovir, ki prav tako omejujejo gibanje kapitalov med panogami.

Izstop iz panoge lahko ovirajo zakonske ali moralne obveznosti do potrošnikov, posojilodajalcev ali zaposlenih. Nadalje vladne omejitve, ki so lahko usmerjene v preprečevanje povečanja nezaposlenosti ali zmanjševanja gospodarske aktivnosti v neki regiji. Izstop tudi ovira premajhna odpisana vrednost sredstev podjetja. Oviro za izstop pomeni tudi pomanjkanje alternativnih možnosti.

Podjetja marsikdaj vztrajajo v neki panogi kljub izgubi toliko časa, da pokrijejo vsaj svoje variabilne stroške in del ali celotne fiksne stroške. S tem znižujejo dobičke vsem podjetjem v panogi, zato se lahko ostala podjetja, ki nimajo izgube, odločijo, da bodo izgubarju pomagala izstopiti iz panoge ali ga vsaj prisilila, da zmanjša obseg svojega poslovanja. Včasih odkupijo del njegovih proizvodnih zmogljivosti ipd.

Čeprav se vstopne in izstopne ovire konceptualno med seboj razlikujejo, je njihova kombinacija pomemben vidik analize panoge. Tako je z vidika dobičkov panoge najboljši položaj takrat, kadar so vstopne ovire visoke, izstopne pa nizke. Otežen vstop odvrča nove konkurente, medtem ko zaradi nizkih izstopnih ovir lahko manj uspešna podjetja zapustijo panogo in se preusmerijo drugam.

Če so tako vstopne kot izstopne ovire visoke, ima panoga visoke dobičke, ki pa so tvegani, saj bodo zaradi oteženega izstopa manj uspešna podjetja ostala v panogi in se še naprej bojevala za svoj obstoj.

V primeru nizkih vstopnih in izstopnih ovir bo dobičkonosnost panoge majhna. Obstaja nenehno prelivanje kapitalov, ki stopnjuje konkurenčne pritiske in znižuje dobičke.

Najslabši je primer, ko so vstopne ovire nizke, izstopne pa visoke, saj podjetja nimajo večjih težav pri vstopu, ko pa se razmere poslabšajo, ne morejo izstopiti. Zato so celotne proizvodne zmogljivosti panoge (pre)velike, dobičkonosnost pa je običajno kronično nizka.

7. V razmerah popolne konkurence se na trgu oblikuje *enotna cena, ki je z vidika posameznega prodajalca ali kupca dana količina, na katero s svojimi akcijami ne more vplivati. Zato jo jemlje kot nespremenljivo in se ji skuša prilagajati s spreminjanjem parametrov, ki so v njegovi pristojnosti*, na primer s spreminjanjem količine, ki jo prodaja ali kupuje. Proizvajalec si lahko prizadeva zmanjšati svoje stroške in se približati povprečnim (normalnim) stroškom. Potrošnik pa se pri svoji izbiri med alternativnimi načini porabe svojega dohodka vede racionalno, tako da nadomešča dražje izdelke in storitve z relativno cenejšimi. S tem zvečuje svoj realni dohodek.

Cena je tako za posameznega tržnega udeleženca dana in se ji mora prilagajati. Sodobna konkurenca tega pogoja ne izpolnjuje. Kot smo podrobneje razčlenili že v dosedanjem prikazu, lahko proizvajalci, ki delujejo v neki panogi, ponujajo na

trgu bližnje substitute - tudi če gre v bistvu za enake izdelke ali storitve - po različnih cenah. Pomembno je, da njihovi potrošniki sprejemajo te izdelke in storitve kot različne ter so zato proizvajalcu, ki ga preferirajo, pripravljeni plačati višjo ceno, ker zaupajo v njegovo skrb za kakovost in prizadevanje, da čim bolj ugotovi potrebam in željam potrošnikov. Skratka, večji ugled, boljši imidž, uveljavljena blagovna znamka ipd. omogočajo podjetjem, ki so si uspela ustvariti takšne prednosti pri potrošnikih, postavljanje višjih cen od povprečja v panogi. To pa pomeni tudi večje dobičke.

Čim bolj se položaj in tržna moč nekega proizvajalca približujeta monopolnemu položaju, tem višje cene lahko postavlja. Velja tudi nasprotno - čim višja je stopnja konkurenčnosti v neki panogi in čim manjše so možnosti za diferenciacijo izdelkov ali storitev, tem večji bodo pritiski za zniževanje cen.

V panogah s prevladujočo monopolno ali oligopolno strukturo bodo cene praviloma nad povprečjem, kakršno bi se oblikovalo v konkurenčnih razmerah. Zato so tudi dobički nadpovprečni. Proizvajalci skušajo ta položaj ohraniti tudi dolgoročno, zato svojih razpoložljivih proizvodnih zmogljivosti ne izkoristijo v celoti, temveč le do meje, ko ponujena količina na trgu ohranja ceno na želeni ravni. Večja količina ponudbe bi namreč sprožila težnjo zniževanja cen. Tako preostaja jo neizkoriščene (presežne) zmogljivosti, ki zvišujejo celotne stroške⁴.

8. Za popolno konkurenco je značilno *popolno poznavanje cen in možnosti*, ki jih imajo tržni udeleženci na tem in na drugih trgih.

To je ena izmed najbolj zahtevnih predpostavk popolne konkurence. V sodobnih konkurenčnih razmerah se podjetja nenehno borijo za dostop do najrazličnejših informacij, ki jih potrebujejo za sprejemanje svojih poslovnih odločitev. Ker nikoli ne razpolagajo z vsemi potrebnimi informacijami o relevantnih ekonomskih količinah in njihovih predvidenih spremembah, sprejemajo svoje odločitve v razmerah negotovosti, na temelju delnih ali nepopolnih informacij. Zato so njihove poslovne odločitve povezane s tveganjem. Tveganje skušajo zmanjšati s sistematičnim zbiranjem informacij, zlasti s tržnim raziskovanjem in z oblikovanjem računalniško podprtega informacijskega sistema, kar je temelj za oblikovanje dolgoročne strategije (Sfiligoj, 1999).

S sodobnimi metodami predvidevanja prihodnjih razvojnih trendov in načrtovanja svojega razvoja si podjetja prizadevajo zožiti interval negotovosti in zmanjšati tveganje. Pri tem je zlasti pomembno zgodnje odkrivanje novih razvojnih trendov in prvih znakov prihajajočih sprememb v različnih zunanjih okoljih, ki so relevantna za podjetje.

Analogno velja tudi za potrošnike, da nimajo zadostnih informacij pri svojih nakupnih odločitvah. Ko izbirajo med različnimi alternativnimi možnostmi porabe svojega dohodka, dobivajo mnogo informacij prek različnih promocijskih aktivnosti, ki niso nujno zasnovane na realnih dejstvih. Tako obstaja možnost manipuliranja s potrošniki, ki sami nimajo pregleda nad množico ponujenih izdelkov in storitev.

⁴ E.H. Chamberlin je v svojih delih prvi teoretično utemeljil neizkoriščene zmogljivosti ("excess capacity") kot značilnost monopolistične konkurence.

9. V modelu popolne konkurence vodijo *dolgoročni procesi medsebojnega prilagajanja ponudbe in povpraševanja v splošno ravnotežje*, za katero je značilna *optimalna izraba razpoložljivih virov družbe*, tako da se družbeni proizvod izde-la z najnižjimi možnimi stroški.

V nasprotju z zgornjo idealno sliko samodejnega optimalnega uravnoteženja makroekonomskih tokov, se sodobna gospodarstva nenehno spopadajo s proble-mi neravnotežij, ki jih skušajo preseči z najrazličnejšimi državnimi regulativnimi posegi.

Kot smo že poudarili zgoraj, si sodobni konkurenti v težnji za maksimiranjem dobička prizadevajo, da si ne bi pokvarili trga s preveliko količino izdelkov, kar bi sprožilo zniževanje cen. Zato je zanje značilna podoptimalna izraba virov, ki spremlja večjo ali manjšo monopolno moč.

To pa pomeni, da so razpoložljivi viri družbe podoptimalno izkoriščeni in je družbeni proizvod proizveden s previsokimi stroški. Danes rešujejo razvitejša gospodarstva ta problem s pomočjo globalizacije na račun manj razvitih gospodar-stev.

M. Porterjev koncept konkurence in iskanja konkurenčnih prednosti

Michael Porter (1980, 1985) obravnava konkurenco z vidika možnosti podjetja, da si v razmerah, ko delujejo proti njegovim interesom različne konkurenčne sile, z ustrezno strategijo pridobi konkurenčne prednosti in s tem želeno raven dobič-ka. Porter opredeljuje konkurenco v panogah z delovanjem petih konkurenčnih sil, ki so:

1. vstop novih konkurentov,
2. grožnja pojava substitutov,
3. pogajalska moč kupcev,
4. pogajalska moč dobaviteljev in
5. rivalstvo med obstoječimi konkurenti.

Ker te sile delujejo hkrati, jih mora podjetje upoštevati pri oblikovanju svoje strategije. Zato jih mora proučevati in se nanje odzivati, pa tudi predvidevati njilho-vo prihodnje delovanje, da bi se lahko nanje uspešno odzvalo ali jih preprečevalo, če zanj pomenijo grožnjo. Gre za heterogene dejavnike, katerih relativni pomen in moč se od panoge do panoge razlikujeta. To se med drugim izraža tudi v različni dobičkonosnosti panog ter vpliva na preusmerjanje podjetij iz manj v bolj dobič-konosne panoge.

Navedene konkurenčne sile vplivajo na temeljne parametre, ki določajo izho-diščni položaj podjetij, kot so splošna raven cen v panogi, povprečni proizvodni stroški, potrebna raven investicij za normalen obstoj in razvoj podjetij, zahtevana raven tehnološke opremljenosti itn.

Za Porterja je predvsem pomembno, da podjetje lahko z izbiro najustreznejše strategije vpliva na delovanje teh petih sil v svoj prid ter na koncu tudi na privlač-nost panoge za vstop novih podjetij. Za dolgoročni obstoj panoge je bistveno, da so kupci pripravljeni kupovati njen skupni proizvod po cenah, ki presegajo njego-

ve proizvodne stroške. Konkurenčna strategija usposablja podjetje, da potrebe kupcev bolje zadovolji kot njegovi konkurenti in zato dosega višjo ceno ali pa ponudi kupcem enakovreden izdelek po nižjih cenah.

Po Porterjevem mnenju določajo razporeditev skupne količine dobička panoge med posamezna podjetja trije temeljni dejavniki, ki so:

- struktura panoge,
- konkurenca med obstoječimi podjetji in
- konkurenčna strategija.

Vendar pa je treba upoštevati tudi delovanje podjetju nasprotnih konkurenčnih sil v obliki pogajalske moči kupcev, ki si prizadevajo zbiti cene in s tem zmanjšujejo dobičke prodajalcev. To pride do izraza predvsem na medpodjetniških trgih. Prav tako je pomembna nevarnost vstopa novih konkurentov, zaradi česar se bo povprečna raven dobičkov v panogi znižala.

Porter ugotavlja, da so splošne razmere v panogi prvi temeljni pogoj za uspešnost (ali neuspešnost) podjetja. V opisu teh razmer navaja dejavnike, ki smo jih v našem dosedanjem prikazu že podrobneje razčlenili, kot so število in sorazmerna moč obstoječih podjetij, diferenciacija izdelkov in storitev, pogoji za vstop in izstop iz panoge, presežne (neizkoriščene) proizvodne zmogljivosti, razmerje med celotno ponudbo in celotnim povpraševanjem v panogi itd. Omenili smo tudi pomen ekonomske politike, ki pa je nismo podrobneje obravnavali. Na tem mestu dodajamo še zgodovinski razvoj panoge in življenjski cikel panoge, ki ju - poleg ostalih obravnavanih - navaja Porter.

Drugi temeljni pogoj za uspešnost se po Porterjevih ugotovitvah nanaša na samo podjetje in na njegov sorazmerni položaj v panogi. Gre za primerjave vrste kazalcev, s katerimi ugotavljamo uspešnost podjetja, z le-temi pri konkurentih oziroma s povprečjem v panogi, kot so dobiček, stroški, stopnja diferenciacije izdelkov in storitev itn. To je temelj za oblikovanje ustrezne konkurenčne strategije, katere cilj je pridobitev in ohranitev konkurenčne prednosti. Bistvena je sposobnost podjetja, da se s konkurenčnimi silami v panogi bolje spopada kot njegovi konkurenti.

Porter navaja za doseganje konkurenčnih prednosti in nadpovprečne uspešnosti naslednje možne generične strategije:

1. prizadevanje za nižje stroške (od povprečja v panogi), kar vodi v stroškovno vodstvo; s to strategijo nastopa podjetje na širšem področju delovanja oziroma je usmerjeno k več ciljnim segmentom;
2. strategija diferenciacije, ki je prav tako usmerjena na širši krog kupcev oziroma k več ciljnim tržnim segmentom;
3. strategija osredotočenosti na nekaj manjših tržnih segmentov ali tržnih vrzeli; pri tem gre za dve možnosti: bodisi da skuša podjetje na teh segmentih nastopati s čim nižjimi stroški ali pa se skuša z diferenciacijo svojih izdelkov in storitev čim bolj prilagoditi specifičnim potrebam potrošnikov v teh segmentih.

Vsaka izmed navedenih strategij zahteva povsem različno pot za doseg konkurenčnih prednosti. Kdaj in kje je katera izmed strategij uspešnejša in kako jo uresničiti, niso niti lahka ali enostavna vprašanja ter se od panoge do panoge razlikujejo. Porter v tej zvezi izrecno opozarja na pomen odločitve podjetja, da izbe-

re zase le eno strategijo, in sicer najustreznejšo. Kajti v prizadevanju "biti vse za vse ljudi" zlahka zdrsne v povprečnost ("stuck in the middle") in dejansko nima nobenih konkurenčnih prednosti.

Porter meni, da je najjasnejši koncept prizadevanje podjetja za stroškovno vodstvo v panogi. To je dosegljivo na več načinov: s prednostmi proizvodnje v velikem obsegu, s posebno zakonsko zaščiteno tehnologijo, s prednostnim dostopom do surovin ipd. Nižji stroški na enoto izdelka ali storitve omogočajo nižje cene in izrivljanje konkurentov ter razširitev tržnega deleža. S tem se povečuje sorazmerna tržna moč, pa tudi ugled in zaupanje pri kupcih. Dolgoročno pa je pomembna predvsem kakovost izdelkov in storitev, kot jo sprejemajo kupci. Izvajanje strategije nižjih stroškov potemtakem ne izključuje hkratnega izvajanja strategije diferenciacije.

Porter meni, da so lahko podjetja z zelo uspešnim vodstvom, fleksibilno organizacijsko strukturo in visoko razvito organizacijsko kulturo marsikdaj dovolj sposobna za hkratno izvajanje strategij nižjih stroškov in diferenciacije.

Nasprotno pa izvajanje strategije diferenciacije običajno zahteva dodatne stroške in s tem višje cene. Podjetje, ki jo izvaja, predpostavlja, da bodo kupci pristali na višje cene zaradi pričakovanih dodatnih ali posebnih koristi, ki jim jih zagotavlja. Bistvo te strategije je: biti edinstven v nečem, s čimer lahko prekašamo konkuren-te. To se lahko nanaša na sam izdelek ali storitev, na distribucijo, promocijske aktivnosti itd., pa tudi na razpoložljive vire podjetja.

Bistvo strategije osredotočenosti je izkoriščanje razlik med nekaterimi posebnimi, manjšimi segmenti ter povprečjem v panogi. Podjetje, ki jo izvaja, išče segmente s posebnimi potrebami in jih skuša bolje zadovoljiti, kot to lahko storijo tisti proizvajalci, ki proizvajajo za širši krog kupcev.

Dejavniki, ki določajo stopnjo konkurenčnosti, se po Porterjevih ugotovitvah sčasoma spreminjajo. Tako se na primer stopnja rasti trgov v njihovem življenjskem ciklu spreminja, saj z naraščajočo zrelostjo pojema, kar zaostreje rivalstvo med podjetji. Čeprav posamezno podjetje ne more vplivati na vrsto dejavnikov, od katerih je odvisna intenziteta konkurence, obstajajo glede tega možnosti, da svoj položaj izboljša z ustrežno strategijo ali s preusmeritvijo v drugo panogo.

Na temelju dosedanje obravnave Porterjevega teoretičnega koncepta lahko povzamemo, da daje velik poudarek obravnavi dveh temeljnih vprašanj:

1. koliko je neka panoga privlačna z vidika njene pričakovane dolgoročne dobičkonosnosti in dejavnikov, ki jo določajo, saj vse panoge ne dajejo enakih možnosti;

2. katere so determinante relativnega položaja podjetja znotraj panoge. Obe vprašanji sta dinamični, saj se pogoji delovanja panog in posameznih podjetij v njih sčasoma spreminjajo, dobičkonosnost panoge pa se lahko zvečuje ali zmanjšuje, prav tako pa se spreminjata tudi relativni položaj in dobičkonosnost podjetja v panogi.

Kot smo podrobneje prikazali že v 2. točki našega sestavka in kar pravilno ugotavlja tudi Porter, posamezno podjetje v panogah z visoko stopnjo konkurenčnosti običajno nima opaznega vpliva na dogajanje v panogi. Zato s svojimi odločitvami ne more spreminjati celotne dobičkonosnosti panoge, v kateri deluje. Vendar

pa po Porterjevem mnenju lahko s pametno izbiro svoje konkurenčne strategije bistveno izboljša svoj položaj in zviša svojo dobičkonosnost.

V okviru svojega obsežnega teoretičnega opusa Porter obravnava tudi nastajanje strateških skupin, ki jih sestavljajo podjetja z enako ali podobno strategijo glede na vrsto parametrov, kot so specializacija za določeno vrsto izdelkov in storitev, izbira prodajnih poti, kakovost, tehnologija, stroški, cenovna politika ipd. Gre za skupino podjetij, ki z enako ali podobno strategijo nastopajo na istih trgih ali tržnih segmentih.

Ugotavljamo, da so panoge zvečine sestavljene iz več strateških skupin, ki se lahko razlikujejo predvsem glede na ponujeno kakovost in ceno na eni strani ter zahtevnost in kupno moč kupcev na ciljnih segmentih na drugi strani. Za podjetje, ki išče v panogi zase najugodnejši položaj, je pomembno, da ugotovi temeljna merila, po katerih so opredeljene različne strateške skupine, in se odloči, v katero se bo lahko vključilo glede na svoje zmogljivosti, kakovost, stroške, ceno ipd. v primerjavi s povprečjem v želeni strateški skupini. Pomembno je tudi, če in koliko so podjetja v neki strateški skupini med seboj povezana ali pa se med njimi odvija oster konkurenčni boj. Tako je konkurenca marsikdaj najostrejša predvsem znotraj posamezne strateške skupine, saj jo sestavljajo podjetja, ki so si v marsičem podobna. Tako na primer ponujajo izdelke in storitve, ki so bližnji substituti in se po kakovosti, ceni, marketinški strategiji, dodatnih storitvah za potrošnike ipd. ne razlikujejo.

920

Sklepne ugotovitve

Sodobna konkurenca poteka med limitama, ki ju predstavljata popolna konkurenca in popolni monopol. Monopolne in konkurenčne prvine se med seboj prepletajo v različnih razmerjih in oblikah. Ta razmerja se sčasoma spreminjajo. Zato konkurenčni pritiski nihajo - enkrat se stopnjujejo, drugič slabijo, ker se hkrati v obratnem sorazmerju spreminjajo monopolne prvine. Ker je v realnem gospodarskem življenju večina izdelkov in storitev diferencirana, si lahko posamezni prodajalec pridobi večjo ali manjšo monopolno moč na svojem delnem trgu. Pri tem lahko stopnjuje diferenciacijo svoje ponudbe z dodatnimi storitvami, olajšavami, bonitetami ipd. za potrošnike ter nanje vpliva s pretehtanimi in psihološko zasnovanimi marketinškimi prijemi.

Čeprav je konkurenca po definiciji mehanizem, ki spodbuja tržne udeležence k racionalnemu ravnanju, obstajajo v realnosti pogosta odstopanja od tega načela. Vzrok je lahko v nepopolnih informacijah, ki onemogočajo racionalno odločanje, pa tudi v celi vrsti neekonomskih dejavnikov, ki prav tako vplivajo na vedenje tržnih udeležencev.

Po teoretični predpostavki si racionalni potrošnik prizadeva maksimalno zadovoljiti svoje potrebe. Vemo pa, da na vedenje potrošnikov razen ekonomskih dejavnikov močno vplivajo različni drugi dejavniki, zlasti sociološki, kulturni, psihološki ipd.

Za podjetnika je primaren motiv pridobivanje maksimalnega dobička, ki ga pa v realnosti dopolnjujejo še drugi motivi, kot so: doseči želeno stopnjo rasti, tehnične opremljenosti, investicij ipd., pa tudi varnost, prepoznavnost, zaupanje potrošnikov, imidž ipd.

V razmerah, ko v panogi prevladuje konkurenca, večina zlasti manjših in srednjih podjetij nima možnosti vplivanja na te razmere, ki se jim mora prilagajati. Vendar podjetja pri tem niso nemočna, saj se lahko z ustrežno strategijo obdržijo v konkurenčnem boju.

Zato smo v tej zvezi povzeli še najpomembnejše ugotovitve M. Porterja, ki je v svojih delih obsežno razčlenil različne konkurenčne strategije, s katerimi si lahko posamezno podjetje pridobi in zadrži konkurenčno prednost.

Ob koncu bomo strnjeno povzeli naše poglede na najpomembnejše učinke sodobne konkurence, ki so (Sfiligoj, 1994):

1. Prilagajanje proizvodnje spreminjajočim se potrebam in povpraševanju, kot se tudi - obratno - potrebe in povpraševanje prilagajajo ponudbi. Zato konkurenca tudi spodbuja preusmerjanje kapitalov iz manj v bolj obetavne panoge, pri čemer je pomemben indikator privlačnosti panoge stopnja rasti povpraševanja, ki zvišuje pričakovane dobičke. Ti procesi potekajo hitreje ali počasneje. Obstaja vrsta ovir tako za vstop v panoge kot tudi za izstop iz njih. S prelivanjem kapitalov med panogami se udejanja alokacija družbenih razpoložljivih virov, ki v daljšem časovnem razdobju približuje proizvodnjo plačilno sposobnim potrebam. Kjer je alokacija neuspešna, je nujna državna regulativa.

2. Konkurenca spodbuja in prisiljuje podjetja k uvajanju novih in bolj učinkovitih proizvodnih postopkov in novih izdelkov, ki so bolj prilagojeni potrebam potrošnikov. Obenem je za podjetja značilno vplivanje na želje in potrebe kupcev s sodobnimi marketinškimi metodami.

3. Konkurenca spodbuja racionalno vedenje ekonomskih subjektov; racionalnost z vidika posameznega ekonomskega subjekta je lahko v popolnem nasprotju z interesi ostalih subjektov, ki so z njim v kakršnihkoli odnosih. Trg prisiljuje tržne udeležence k sklepanju različnih kompromisnih rešitev; tudi tržna cena je izraz neke vrste kompromisa med ponudniki in povpraševalci, pri čemer običajno prevlada vpliv močnejšega.

4. V realnosti praviloma ni optimalnih rešitev, lahko se jim bolj ali manj približujemo. To velja za vse ekonomske subjekte. Na naše ravnanje vpliva vrsta najrazličnejših dejavnikov (od ekonomskih do političnih in psiholoških itn.). Pri sprejemanju različnih odločitev razpolagamo z nepopolnimi ali pomanjkljivimi informacijami. Zato se soočamo z negotovostjo glede prihodnjega izida današnjih odločitev. Odločitve spremlja tveganje, ki ga pa lahko zmanjšamo, če sistematično zbiramo relevantne informacije in na tej osnovi izoblikujemo strategijo, s katero skušamo udejaniti svoje cilje.

5. Sodobno podjetje si prizadeva ustvariti konkurenčne prednosti pred svojimi tekmeči; to lahko doseže na več načinov: z diferenciacijo, z zniževanjem stroškov (na primer z uvajanjem velikoserijske proizvodnje, specializacije, standardizacije itd.), z izbiro najustreznejšega ciljnega trga, s specifičnim oblikovanjem marketin-

ške strategije itd., nadalje s strateškim partnerstvom in končno s preusmeritvijo na donosnejše področje.

6. Najuspešnejši proizvajalci izstopajo z višjo produktivnostjo, večjo ekonomičnostjo in ustvarjalnim pristopom, zato se je zanje uveljavil izraz "odličnost". Poti za njeno doseganje in ohranjanje so težavne in zahtevajo veliko znanja, spretnosti in fleksibilnosti vodilnih delavcev, iskanja novih načinov pridobivanja zvestih potrošnikov ter istočasnega motiviranja lastnih zaposlenih, vključno z razvijanjem novih organizacijskih oblik, sistemov in strategij (Sfiligoj, 2002).

LITERATURA

- Chamberlin, E.H. (1950): *Monopolistic Competition*, 6. izdaja, Cambridge, Mass.
- Jančič, Zlatko (1996): *Celostni marketing*, Fakulteta za družbene vede, Ljubljana.
- Porter, Michael (1988): *Industry Structure and Competitive Strategy: Keys to Profitability*, v: P. Kotler - Keith Cox, *Marketing Management and Strategy: A Reader*, Prentice - Hall, New Jersey, str. 170-185.
- Porter, Michael (1980): *Competitive Strategy: Techniques for Analysing Industries and Competitors*, New York.
- Porter, Michael (1985): *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*, The Free Press, New York.
- Sfiligoj, Nada (1994): *Temeljna načela delovanja sodobnega tržnega mehanizma*, Zavod Republike Slovenije za šolstvo in šport, Ljubljana.
- Sfiligoj, Nada (1974): *Meščanska teorija nepopolne konkurence z vidika razvoja splošne teorije cen* (doktorska disertacija), Ekonomska fakulteta, Ljubljana.
- Sfiligoj, Nada (1979): *Kritika meščanske teorije tržnega mehanizma*, Obzorja Maribor.
- Sfiligoj, Nada (1994): *Temeljna načela delovanja sodobnega tržnega mehanizma*, Ljubljana.
- Sfiligoj, Nada (1999): *Marketinško upravljanje*, Fakulteta za družbene vede, Ljubljana.
- Sfiligoj, Nada (2002): *Dvajset let načel odličnosti*, Delo, 20.05.2002, str. 21.
- Schumpeter, Joseph (1950): *Kapitalismus, Sozialismus und Demokratie*, 2. izdaja.

INSTITUCIONALNA TEORIJA PODJETJA

Povzetek: Neoklasična ekonomika ne pripisuje teoriji podjetja osrednjega pomena, saj jo umešča v teorijo konkurence, natančneje, v model popolne konkurence. Predpostavke popolne konkurence, ki so zelo "daleč" od okoliščin, v katerih poslujejo realna podjetja, se eksplicitno ali implicitno privzemajo tudi v teoriji podjetja. Zato neoklasična ekonomika, kot trdi nova institucionalna ekonomika, ni primerna osnova za pojasnjevanje vedenja podjetij v razvitih gospodarstvih. V prispevku argumentiramo, da je ta ugotovitev še bolj resnična v primeru (post)tranzicijskih gospodarstev. Pri tem nakazujemo transakcijsko institucionalne analitične koncepte, ki omogočajo analizo procesov v tranzicijskih podjetjih.

Ključni pojmi: podjetje, neoklasična ekonomika, institucije, transakcijski stroški, nova institucionalna teorija

Uvod

G. Hodgson se leta 1999 še vedno sprašuje:

"Ali je smiselno pojmovati kot podjetje skupino prvotnih lovcev, ki sledijo in ubijajo živali, nato predelajo kožo in meso? Ali je skupino neolitskih poljedelcev, ki sejejo seme ali pa živinorejcev, ki skrbijo za svojo čredo mogoče pojmovati kot podjetje?" (Hodgson, 1999: 235).

Kakšna je sploh naloga ekonomske teorije podjetja? Ali mora biti teorija ahistorična in ponuditi analitična orodja, ki so veljavna v različnih zgodovinskih obdobjih? Ali mora biti ainstitucionalna in omogočiti analizo v različnih institucionalnih okoljih?

Pravzaprav je že "neteoretična" predstava o tem, kaj sodobno podjetje je, težavna. Opredelimo jo takole: gre za organizirano skupino ljudi, ki proizvaja določeno blago ali storitve v (post)industrijskem institucionalnem okolju. Skupina ljudi je kapitalistično organizirana, kar pomeni, da je lastnik (lahko najemnik) proizvodnih dejavnikov kapitalist (ali skupina kapitalistov). Ker je funkcija lastnine in upravljanja razdeljena, o sami proizvodnji praviloma odloča menedžer (ali skupina menedžerjev). Lastnik proizvodov je kapitalist, namen proizvodnje je profit.

Naloga teorije podjetja je, da ponudi splošen odgovor, splošno pojasnilo delovanja podjetja. Različne teorije seveda izpostavljajo različne "bistvene" značilnosti.

* Dr. Marko Lah, izredni profesor na Fakulteti za družbene vede.

V prispevku sprva obravnavamo pglavitne elemente neoklasične teorije podjetja, nato pa temeljne poudarke t.i. nove institucionalne teorije podjetja (NIT). V zaključku presojamo teorije podjetja z vidika testov vrednotenja idej (pri tem nakažemo t.i. hibridne pristope), izpostavimo pa njihovo uporabnost za analizo vedênja podjetij v (post)tranzicijskem okolju.

Neoklasična teorija podjetja

Neoklasične učbeniške definicije bistva podjetja so si podobne:

"Podjetje je organizacija, ki kombinira in organizira resurse z namenom proizvodnje blaga in storitev za prodajo s profitom" (Salvatore, 1997: 172).

Matematično jasni Nicholson pravi:

"(O)bravnavamo proizvodnjo in ponudbo ekonomskega blaga. Institucije, ki koordinirajo in transformirajo inpute v outpute, se imenujejo podjetja" (Nicholson, 1995: 309).

Definicija podjetja je ožje gledano povezana z dvema konceptoma. Prvi je proizvodna funkcija, ki pojasnjuje načela koordinacije in iskanja optimalne kombinacije proizvodnih faktorjev glede na njihove tehnološke posebnosti (načelo padajoče mejne proizvodnosti je tu ključno), drugi pa maksimizacije profita. Slednji koncept nekateri neoklasični avtorji sicer relativizirajo. Omenijo, da novejša menedžerske definicije podjetja, ki veljajo predvsem za sodobne velike korporacije, nadomeščajo ta cilj s cilji, kot so na primer:

"...večanje tržnega deleža, vzdrževanje deleža vodstvenega kadra, ustvarjanje in vzdržuje imidž v javnosti, minimizacija negotovosti...",
toda,

"...ker te cilje lahko obravnavamo kot indirektne načine za doseganje in večanje profita na dolgi rok, zato lahko obdržimo predpostavko maksimizacije profita" (Salvatore, 1997: 173).

Podobno menita tudi Nicholson in Samuelson, razlikuje se le argumentacija.¹

Neoklasična analiza je v osnovi statična. To pomeni, da se optimizacija kombinacije proizvodnih faktorjev in maksimizacija profita zgodi "v trenutku"; spremene okolščine, na primer drugačne cene proizvodnih faktorjev ali njihova učinkovitost se takoj vračunajo v novo odločitev. Primerjalna statičnost pojasnjuje dinamiko - razvojne vidike podjetja.

Teorija podjetja ni izvzeta iz ostalih sklopov neoklasične teorije. Nasprotno. Zastavimo preprosto vprašanje: kje podjetje nabavlja (kupi) proizvodne dejavnike in kje prodaja svoje proizvode? Odgovor seveda je: na trgu, in to na trgu, kjer je popolna konkurenca. Zato Hunt v sodobni Splošni teoriji konkurence pravi:

"Popolna konkurenca je osrednji del spoznavne vsebine neoklasične raziskovalne tradicije v ekonomiji. Ostale ključne komponente so teorija

¹ "Verjetno je najbolj splošna predpostavka o motivih podjetja ta, da manager izbira output tako, da doseže največji možni profit" (Nicholson, 1995: 309-10). Ali pa: "Maksimizacija profita pomeni, da mora podjetje upravljati svoje notranje dejavnosti učinkovito (na primer preprečevati zapravljanje, dvigovati moralo zaposlenih, izbirati učinkovite metode proizvodnje)..." (Samuelson in Nordhaus, 2001: 147).

povpraševanja, teorija splošnega ravnotežja in teorija podjetja" (Hunt, 2000: 1).

Širše gledano, torej neoklasična teorija podjetja vključuje tudi ostale koncepte neoklasične teorije, predvsem je tu pomembna teorija popolne konkurence (oziroma predpostavke, ki jo definirajo). Samuelson in Nordhaus po obravnavi sil ponudbe in povpraševanja govorita o modelu malega konkurenčnega podjetja, ki nima vpliva na trg (Samuelson in Nordhaus, 2001: 147). V kazalu elementarnega Mankiwa (2001) niti ne najdemo definicije podjetja, nadomešča jo definicija konkurenčnega podjetja. Mankiw takoj "veže" podjetje na tržno konkurenco in določa "vrstni red" analize: sprva je treba analizirati ponudbo in povpraševanje, ugotoviti tržno ravnotežje na trgu, kjer nastopa množica podjetij in potrošnikov... itd. To pravzaprav pomeni, da predpostavke popolne konkurence, kot so na primer popolna informiranost subjektov, preglednost trgov, racionalnost vedenja in optimizacija dejanj, homogenost proizvodnih dejavnikov... veljajo tudi v primeru teorije podjetja. Na popolnih trgih ni nobenih stroškov transakcij, torej tržne menjave blaga potekajo "gladko" (costless transactions).

Nakažimo še vlogo podjetnika - menedžerja v neoklasični teoriji. Opredelimo jo z dveh vidikov. Po eni strani je "količina" podjetništva predmet zakona padajočega donosa, ki v primeru tega, sicer posebnega proizvodnega dejavnika, deluje zelo intenzivno. Po drugi strani pa je podjetnik izvajalec optimizacije, ki je "sposoben", na osnovi poznavanja dogajanj na trgih (cen), poznavanja padajoče učinkovitosti proizvodnih dejavnikov, racionalno koordinirati oziroma optimizirati uporabo le-teh.

Neoklasična ekonomika (podjetja) je skrajnje matematizirana, kar samo po sebi seveda ne more biti "napaka". Toda predstavljanje delovanja podjetja kot "točke v diagramu" ali "črke v enačbi" kot je slikovito dejal Galbraith (Dunn, 2002: 363-4) in neupoštevanje birokratske strukture vodenja v negotovem okolju omejuje razumevanje kompleksnosti delovanja in poslovanja podjetja. Predpostavlja hiperracionalnega bralca in napeljuje k temu, da je rešitev problema podjetja določena z rešitvijo matematičnih enačb, s katerimi je podjetje ponazorjeno. Pretirani matematizaciji v bistvu nasprotuje tudi H. Simon s svojo tezo o omejeni racionalnosti (ki se sicer nanaša na predpostavko racionalnega homo economicusa kot podjetnika ali potrošnika).²

V skrajnji različici neoklasična teorija (podjetja) ne upošteva institucionalnih dejavnikov. Takšna institucionalna nevtralnost pa prej pomeni institucionalno in tudi zgodovinsko univerzalnost. Potemtakem naj bi neoklasična teorija podjetja veljala tudi v primeru "Hodgsonove" skupine lovcev. Če se pošalimo, naj bi tudi podjetnik lovec poznal izokvante proizvodne funkcije (vložkov ur lova in/ali vložka v izdelavo orodja), se nato racionalno odločal in optimiziral uporabo proizvodnih dejavnikov itd.

² Koncept omejene racionalnosti pravi, "da je kapaciteta človeških možganov za formulacijo in reševanje problemov neznatno majhna, v primerjavi z velikostjo problemov, katerih rešitev je zahtevana ..." (Simon, 1957: 198).

Značilnosti institucionalne teorije podjetja

Institucionalna teorija podjetja je seveda del, je aplikacija širše institucionalne teorije. Nobelovec North sledi tradiciji klasikov institucionalizma, ki so v osnovi zavračali racionalnost neoklasične ekonomike, in opredeljuje institucije takole:

"Institucije so družbeno ustvarjene omejitve, ki strukturirajo interakcije med ljudmi. Omejitve so lahko formalne narave (pravila, zakoni, ustava) ali pa neformalne (norme vedenja, dogovori pa tudi pravila obnašanja, ki si jih posamezniki sami določijo), kar vključuje tudi načine uveljavljanja le-teh. Tako opredeljene institucije določajo prisilno strukturo za družbo in tudi za gospodarstvo" (North, 1994: 360).

Institucionalno okolje je okvir, znotraj katerega je treba analizirati podjetje in obnašanje ekonomskih subjektov nasploh, institucije (na primer neformalna pravila vedenja, navade...) pa, kar je morda še pomembneje, "usmerjajo" notranje poslovanje podjetja. Tehnološke značilnosti proizvodnje v podjetju so v tej luči drugotnega pomena.

Institucije pa so povezane s transakcijami, natančneje s stroški, ki nastajajo zaradi transakcij. North pravi:

"(Ko) transakcije povzročajo stroške, so institucije pomembne" (North, 1994: 360).³

Prav v tem vzajemnem pogojevanju transakcijskih stroškov in institucij tiči bistvo nove institucionalne teorije (NIT). Razmejimo neoklasično ekonomiko in NIT na primeru znamenitega "Walrasovega" dražbarja. Le-ta, ko izklicuje cene na (popolno)konkurenčnem trgu, po neoklasični šoli nazorno opravlja funkcijo usklajevanja ponudbe in povpraševanje in določanja "ravnotežne" cene. Kdo plača dražbarja, koliko ta stane? Neoklasična teorija meni, da "stroškov dražbarja-transakcija" kot institucije trga ni. Transakcije ne povzročajo nobenih trenj - stroškov (frictionless economy). NIT pa izpostavlja prav te stroške. Morda je bilo nekoč zapostavljanje transakcijskih stroškov celo upravičeno: stroški dražbarja so bili, v primerjavi s stroški proizvodnje, na nekem lokalnem "neoklasičnem" trgu žita majhni in zanemarljivi. Če pa vzamemo primere sodobnih trgov, ugotovimo, da transakcijski stroški - navedimo le nekatere: pomanjkanje tržnih informacij, tržno raziskovanje, težavnost dostopa do trgov (market access), stroški različnih predpristopnih, pristopnih pogajanj, nadalje stroški opazovanja, zavarovanja, izvajanja pogodb, ponakupni stroški...- niso niti najmanj zanemarljivi.⁴ Seveda so transakcij-

³ Podobno tudi Furubotn in Richter: "Temeljna ideja, ki navdihuje to ekonomsko šolo, je preprosta: obstajajo stroški transakcij, ki nujno vplivajo na strukturo institucij in na specifično ekonomskega odločanja" (Furubotn in Richter, 2000: xiii).

⁴ Nazoren primer transakcijskih stroškov so transportni stroški, ki pa dandanes predstavljajo le manjši del transakcijskih stroškov. Coase (1937) jedrnato opredeljuje te stroške kot stroške "uporabe" mehanizma cen. Furubotn in Richter (2000: 45) klasificirata transakcijske stroške takole 1. stroški iskanja in informiranja (oglaševanje), 2. stroški pogajanj(a) in odločanja 3. stroški upravljanja (monitoringa). Zgodovinsko gledano se delež institucionalno transakcijskih stroškov glede na proizvodne stroške relativno veča. North in Wallis (1994: 609) ocenjujeta, da je delež transakcijskih stroškov celo 45% BDP v razvitih državah.

ski stroški različni, odvisni od narave trga. Toda, transakcijski stroški pogosto odločilno vplivajo na odločitve o sami proizvodnji.

Smeri preiskovanja NIT podjetja so - glede na nakazano osnovo - različne. Če izhajamo iz sodobnih transakcijskih stroškov, se pokaže neuporabnost modela popolne konkurence. Povezave preko (neoklasičnega popolnega) trga, kjer ponudba in povpraševanje določata okvire vedenja "konkurenčnemu podjetju", so dandanes v manjšini. Richardson je že l. 1972 nazorno nakazal, da je slika podjetja povsem drugačna od slike, ki jo ima "študent", potem ko zapre (neoklasični) učbenik:

"Študent bo videl, da je podjetje A skupna podružnica podjetij B in C, da ima pogodbo o tehničnem sodelovanju z D in E, da je podizvajalec podjetja F, da je v trženjski povezavi s podjetjem G - in tako naprej" (Richardson, 1972: 885).

Pojmovanje trga je treba spremeniti:

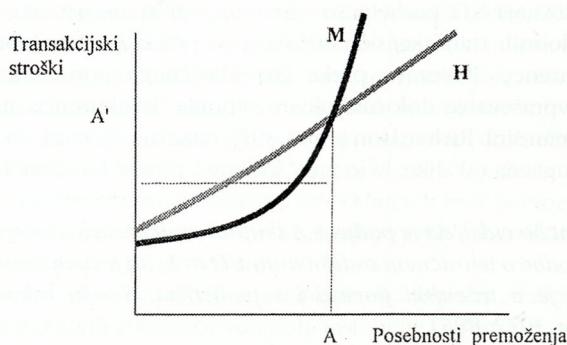
"(T)rg je omrežje bolj ali manj jasnih relacijskih pogodb med posamezniki, ki so potencialni kupci in prodajalci... Relacijske pogodbe se nanašajo, ali pa temeljijo, na različnih vrstah menjalnih pogodb (o prodaji, o zakupu, zaposlitvi ali pa izposoji)..." (Furubotn in Richter, 2000: 273).

Neoklasična distinkcija, da so meje konkurenčnega podjetja tam, kjer se neha kooperacija in prične tržna konkurenca, je upošteva številne netržne "pogodbene" povezave (omrežja), v katere je vpeto že najmanjše podjetje ali pa oddelek nekega podjetja, neustrezna. Dandanes podjetja niso jasno določljiva "enota", ki ima jasno začrtane meje.⁵

V tej luči nakažimo koncept nagnjenosti podjetja k sklepanju povezav (the incentive to integrate), ki ga izpostavlja NIT. Le-ta je odvisna od trajnega "posebnostnega" kapitala podjetja (durable firm specific capital). (Neoklasična teorija podjetja spregleduje ta vidik kapitala podjetja, ker je kapital pojmovan amorfn, kot da je posamezne "enote kapitala" ali dela vedno in preprosto mogoče kupiti ali najeti na trgu po določeni ceni. Seveda je takšna predpostavka daleč od realnosti.) Kapital oziroma premoženje podjetja je posebno (asset specificity) v štirih ozirih: glede na kraj ali sedež podjetja oziroma proizvodnje, glede na posebnosti opreme (opreme, strojev, orodja ipd.), glede na značilnosti človeškega kapitala in glede na skupnost vlaganj (Furubotn in Richter, 2000: 128). Raven transakcijskih stroškov - bodisi tržnih, če podjetje samostojno nastopi na trgu, ali pa pogodbenih, če opusti samostojen nastop in vstopi v različne vrste hierarhičnih odnosov z drugim(i) podjetji - je odvisna od navedene "kombinacije" posebnosti premoženja. Značilno dilemo podjetja, ki je pogojeno s posebnostmi premoženja, prikazuje Slika 1 (prilagojeno po Williamson, 1991).

⁵ Jarillo (1993) na primer govori o strateških povezavah podjetij, ki nimajo meja. Picot et al. (1996) pa poudarjajo vlogo razvoja sodobne informacijske tehnologije pri zamegljevanju meja podjetja.

Slika 1



Podjetje se odloča med samostojnim nastopom na trgu ali pa vstopom v hierarhične odnose odvisnosti od drugih podjetij, kar izražata krivulji M in H; v obeh primerih transakcijski stroški naraščajo, če so posebnosti premoženja večje. Toda v primeru, da podjetje razpolaga s standardiziranim premoženjem (v neoklasičnem jeziku bi lahko rekli: s homogenimi proizvodnimi dejavniki), ki ga je mogoče uporabljati na zelo raznolike načine, bodo transakcijski stroški nastopa na trgu manjši v primerjavi s stroški vstopa v hierarhije (nespecializirana kmetija na primer je prilagodljiva, zato so bolj primerne tržne povezave, neko obrtno podjetje, ki proizvaja z visoko specializirano opremo, orodjem ipd. pa ni prilagodljivo). Raven posebnosti premoženja, ki jo izraža točka A je "kritična": transakcijski stroški trga so v tem primeru enaki kot transakcijski stroški hierarhij - podjetje je v dilemi tržne (ne)samostojnosti. Če so posebnosti premoženja velike, je bolje, da vstopi v povezave.⁶

Nakazani koncept ponuja osnovo za razlago nastajanja povezav in omrežij podjetij. Takšne povezave so še posebej značilne za nove računalniške panoge (Shy, 2001), ki slonijo na t.i. eksternalijah omrežij. Casson (1998) govori o pomenu omrežij podjetnikov.⁷

"Neoklasično" razločevanje med "analizo trga" in "analizo podjetja" - analiza trga ima pri tem prednost - v transakcijsko - institucionalnem videnju podjetja izginja.

Če pa izhajamo iz institucionalnih poudarkov NIT podjetja, potem je izhodišče analize temeljna družbena institucija - lastnina oziroma lastninske pravice (property rights). To izhodišče omogoča analizo vrste aktualnih situacij v sodobnih podjetjih. Zanimivo je, da Puterman in Kroezen (1996) v okvirnem pregledu začetnikov institucionalne teorije poleg Adama Smitha (in njegove klasične analize delitve dela v tovarni, ki je osnova transakcij znotraj podjetja), vključujeta Marxovo analizo pogodbe med lastnikom kapitala (tovarne) in lastnikom dela - delovno silo

⁶ Na številne sodobne dileme podjetij, ki jih odpira nakazani pristop, je Williamson opozoril že leta 1975 z naslovom "Trg in hierarhije".

⁷ O nastajanju omrežij podjetij, ki so pogojena z implikacijami transakcijskih stroškov več Lah (1998).

(Marx, 1967: 199, 379). V tej analizi je v marksistični literaturi izpostavljeno odpovedovanje oziroma začasna "pogodbena prodaja" lastnine delovne sile delavca, ki je osnova izkoriščanja, ni pa poudarjen transakcijski vidik te pogodbe. Namreč, delavec in kapitalist bi, elementarno vzeto, prav za vsako dejanje dela, prav za vsako "transakcijo" lahko sklepala pogodbo o tržni menjavi. Transakcijsko institucionalni vidik te pogodbe pa poudarja, da je kapital delavca kupil za določen čas - "v paketu", torej za številna dejanja dela; cilj kapital(ist)a je predvsem zniževanje stroškov številnih transakcij.

Za sodobne razmere poslovanja velikih podjetij je predvsem pomembna analiza razmerij lastnine in upravljanja kapitala - med lastniki kapitala in menedžerji - katere začetniki so Berle in Means, Baran in Sweezy in J.K. Galbraith. V NIT se to razmerje kaže kot značilen primer razmerja med "principalom" (lastnikom, delničarjem) in "agentom" (menedžer), razčlenjevanje tega odnosa gre v različnih smereh:

- motivi odločanja menedžerjev so pogosto nasprotujoči motivom maksimizacije profita lastnikov;
- pomembna značilnost razmerja so pogajanja in pogodbe ter vrsta situacij, ki ob tem nastajajo, na primer asimetričnost informacij, ker so menedžerji v informacijski prednosti glede na lastnike kapitala, "moralni hazard" (pokontraktni oportunitizem menedžerjev), skrivanje informacij in s tem povezane skrite akcije menedžerjev, tudi goljufanje ipd;
- informiranost menedžerjev o prihodnjih razmerah (poslovanja) je nepopolna (imperfect foresight), zato pri svojih odločitvah praviloma uporabljajo načelo "omejene racionalnosti", pomembni so t.i. "tržni signali";
- poslovanje menedžerjev je tesno povezano z organizacijsko strukturo podjetja, kar izpostavlja probleme organizacijske in korporacijske kulture.

Lahko se le strinjamo z oceno, da je podjetje "mnogo več, kot pa zgolj iskalec profita, ki preobraža inpute v outpute" (Puterman in Kroszner, 1996: 8), ki ga praviloma izvaja lastnik hkrati menedžer, kot to pravi neoklasična ekonomika. Analitični koncepti neoklasične teorije so namenjeni pojasnjevanju teoretične institucije, v kateri (je) poteka(la) proizvodnja pred nastankom velikih korporacij, niso pa primerni, bolje rečeno, ne odpirajo pravih vprašanj za pojasnjevanje delovanja in poslovanja sodobnih velikih podjetij, pa tudi ne manjših, ki poslujejo v navezavi na večja podjetja.

Zamenjava paradigme podjetja?

Postkeynesianec in institucionalist Eichner (1985: 180) navaja štiri "teste", s katerimi kaže vrednotiti (ekonomske) znanstvene ideje. S testom koherence (medsebojne povezanosti) ugotavljamo, ali so argumenti določene šole interno konsistentni, s testom korespondence (potrditve) raziskujemo skladnost teorije z realnostjo in možnost napovedovanja bodočih dogodkov na osnovi teoretičnih spoznanj. (Za Friedmana je prav prediktivnost določene ekonomske teorije ključnega pomena za ocenjevanje njene vrednosti (Hunt, 2000: 3). Nadaljnji test je test kom-

prehence, ki preiskuje, ali teorija zadostno "pokriva" raznolikost družbenoekonomskih pojavov - ali postavlja "prava" vprašanja. S testom varčnosti pa vrednotimo "jedrnatost" teorije; zastavlja vprašanje ali je mogoče določen del (sklop) teorije odstraniti/izpustiti, ne da bi se zaradi tega zmanjšala razlagalna moč teorije.⁸

Eichner je na splošno z neoklasično ekonomsko teorijo nezadovoljen. Meni, da neoklasična ekonomika zadosti le testu koherence, saj posamezni sklopi temeljijo na enakih načelih in se ukvarjajo z enakimi vprašanji - v osnovi na načelu mejne koristnosti in proizvodnosti izpostavljajo racionalnost in optimizacijo, iščejo tendenčna ravnotežja ipd. Logična struktura neoklasične teorije podprta z matematično formalizacijo je trdna. Neoklasična teorija "pade" na testu korespondence, saj že "stara" kritika pravi, da se neoklasični subjekti gibljejo v imaginarni (pogosto formalno matematizirani) sferi, ki je sicer uporabna za preizkušanje abstraktne logike, ni pa uporabna za napovedovanje ekonomskih dogodkov. Razlagalna moč neoklasične teorije je dokaj omejena. Tudi testa komprehence teorija ne zdrži, saj marsikateremu področju - na primer tistim, ki so obravnavana v prejšnji točki - ne namenja dovolj pozornosti ali pa jih sploh ne obravnava.⁹

V primeru teorije proizvodnje (podjetja) je Eichner (1985: 182) še bolj kritičen. Osrednji koncept izokvante, ki napeljuje na substitutivnost proizvodnih dejavnikov, je metafizičen: empirični testi namreč kažejo, da podjetja uporabljajo fiksna razmerja proizvodnih faktorjev. Tudi vloga relativnih cen pri optimizaciji kombinacije faktorjev in outputa je precenjena. Pripomnimo lahko, da je Eichner svoje ocene zapisal še "pred računalniki". Upošteva načrtnost postfordistične računalniško vodene proizvodnje pa je Eicherjeva kritika še bolj utemeljena. Razlagalna moč proizvodne funkcije, ki izpostavlja pomen tehnološke substitutivnosti proizvodnih faktorjev in spreminjanja relativnih cen le-teh, optimizacije, ravnotežij in drugih konceptov neoklasične teorije, je zgodovinsko omejena. "Narejeni" so bili kot posplošitev za razmere "homogenih enot zemlje, dela in kapitala", transparentnih tržišč, kjer so se zbirali lastniki, ki so bili hkrati menedžerji-podjetniki in so imeli podatke o cenah, kjer je bila želja po maksimalnem profitu vidna.

Ali nakazani elementi nove institucionalne teorije (podjetja) zadoščajo navedenim kriterijem? Kako vrednotiti institucionalno paradigmo podjetja?

Kot posredno priznavata neoinstitucionalista Furubotn in Richter, neoinstitucionalna teorija ne zadosti testu koherence.¹⁰ Pač pa se "moč" nove institucionalne teorije kaže v konceptih, ki odpirajo probleme poslovanja sodobnih velikih podje-

⁸ Test varčnosti zahteva obsežnejšo razpravo in ga ne obravnavamo.

⁹ Demsetz meni: "Poglavitno sporočilo neoklasične ekonomike je, da pojasni, kako mehanizem cen koordinira uporabo proizvodnih dejavnikov, ne pa v tem, da pojasni notranje delovanje realnih podjetij" (1996: 347).

¹⁰ "Treba pa je priznati, da so dandanes kar številni neoinstitucionalisti, ki obravnavajo vprašanja institucionalne narave z razširjeno neoklasično teorijo", in nadalje: "spoznanje, da bi bila nova paradigma potrebna je eno, dejanska konstrukcija obsežnega neoinstitucionalnega modela pa drugo" (Furubotn in Richter, 2000: 477).

tij, korporacij. NIT (podjetja) je močna predvsem v testih korespondence pa tudi komprehence. Razlagalna moč konceptov in analitičnih orodij institucionalne teorije je bistveno večja od neoklasičnih.

Neoklasična orodja za preučevanje poslovanja podjetij tudi niso primerna za preiskovanje tranzicijskih razmer. Če tranzicijo razumemo kot radikalno spremembo formalnih (manj pa neformalnih) institucij, potem teorija, ki je "institucionalno nevtralna", ne more biti uporabna.

Povrnimo se na primere iz prejšnje točke. Obravnavana analiza (ne)samostojnega nastopa glede na posebnosti premoženja je značilna situacija in problem podjetij v tranzicijskih gospodarstvih, ki jim je bil zaradi zgodovinsko institucionalnih vzrokov onemogočen dostop do trgov in so zato z odprtjem gospodarstev prisiljena v vstopanje v takšne ali drugačne hierarhije odnosov (ne glede na to, kako se le-ti poimenujejo: strateška partnerstva, alianse, franšize, skupna vlaganja...¹¹).

Ali pa vzemimo analizo vloge podjetnika-menedžerja v tranzicijskih razmerah. Neoklasično videnje poudarja, da je treba vzpostaviti, pravzaprav le dopustiti, delovanje ponudbe in povpraševanja (po možnosti čim bližje stanju popolne konkurence), neoklasični podjetniki pa naj bi sledili motivom maksimizacije profita, optimizirali proizvodnjo in na takšen način prispevali k rasti podjetja oziroma v končni posledici k splošni gospodarski rasti. To naj bi se zgodilo avtomatično. Omenimo Lindahla (1998), ki trdi, da funkcijo podjetnika (menedžerja) znotraj neoklasične teorije niti ni potrebno natančneje opredeljevati, saj jo pojasnjujejo druge predpostavke popolne konkurence.¹² Lahko se preprosto vprašamo, kakšna je (funkcija) teorije, ki preprosto ne namenja zadostne pozornosti vlogi podjetnikov, ki naj bi bili ključni "akterji" v tranzicijskem okolju. Obravnavani pristop NIT pa izpostavlja vlogo menedžerja-podjetnika nasproti lastnikom in upošteva institucionalne dejavnike, kar je odločilno za poslovanje tranzicijskih podjetij.

Celo t. i. hibridni modeli, ki so mešanica upoštevanja institucionalnih dejavnikov in neoklasične logike, imajo večjo pojasnjevalno moč. Williamson (1985: 8-10) je oblikoval "diskrecijski" menedžerski model. Njegovo izhodišče je definiranje motivov menedžerja (plača, varnost, moč, status, prestiž, profesionalna odličnost in rast podjetja) ter ugotavljanje načinov (dejavnosti), kako te motive uresničiti. Preferenca izdatkov menedžerja veže motive in načine in izpostavlja, da menedžerji nimajo nevtralnega odnosa glede izdatkov/stroškov. Williamson združuje izdatke menedžerjev v tri skupine:

- izdatke za osebe - plačila, različne (denarne) ugodnosti in pa tudi večanje ožjega kroga osebja oziroma sodelavcev prinaša pozitivne učinke in omogoča lažje vodenje in poslovanje nasploh;

¹¹ Poglavitni argument povezovanja (vstopanja v hierarhije) podjetja Lek z Novartisom je mnenje, da bo trg "generikov" (ki omogočajo samostojne nastope trgov) v prihodnosti bistveno upadel. Torej je treba, z ozirom na posebnosti kapitala Leka, vstopiti v hierarhije.

¹² "Sodobna neoklasična teorija, ki temelji na Walrasovih osnovah, ne predvideva funkcije podjetnika. Le-ta je izključen iz analize na osnovi treh predpostavk:

- popolnosti konkurence;
- popolne informiranosti in poznavanja tehnologije; in
- neupoštevanja časovnih zamikov med odločitvami in rezultati" (Lindahl, 1998: 51).

- izdatke za postranske dohodke v obliki honorarjev, raznih izplačil ipd. Menedžerji sicer preferirajo dohodke v obliki plač, toda z drugačnimi oblikami izplačil se izognejo davkom, takšni dohodki pa so tudi manj vidni in manj "bodejo v oči" in ne "dražijo" delničarjev in tudi ne zaposlenih.

- izdatke, ki bodo prispevali k ustvarjanju zadostnih profitov, ki bodo omogočili investicije v fizične objekte ali opremo (fizično rast podjetja).

Takšen model ali bolje rečeno takšna smer preiskovanja je uporabna z določenimi prilagoditvami za preiskovanje motivov menedžerjev, ki poslujejo v tranzicijskem okolju. (Model označimo kot institucionalen, saj vnaša institucionalne momente v teorijo upravljanja podjetja, neoklasičen pa je v tem, da predpostavlja, da je podjetnik racionalen pri opredelitvah, izbiri, kalkulacijah - skratka je sposoben optimizirati navedene izdatke.)

Zdi se torej, da je, v luči navedenih testov, razmerje med neoklasično teorijo podjetja in NIT podjetja obratno. Če je prva teorija močna na testu koherence, pa je druga na tem šibka. (V tem lahko vidimo tudi izjemno "absorpcijsko moč" neoklasične teorije, ki zaradi svoje izjemne koherentnosti vsrkava dosežke (ne le) institucionalne teorije in s hibridnimi modeli zakriva meje dveh, v osnovi nasprotujočih si ekonomskih šol). Institucionalna teorija podjetja pa je "močnejša" v nadaljnjih dveh testih.

Sklep

Splošni teoretični pristop in analitična orodja neoklasične ekonomike ni primeren za pojasnjevanje sodobne strukture gospodarstva, kjer prevladujejo velika podjetja (korporacije), transakcije in povezovanja pa ne potekajo na klasičnih trgih popolne konkurence. Seveda ni mogoče zanikati pomena tehnologije, konkurence, racionalnosti, optimizacije ipd., ki jih bodisi eksplicitno ali pa implicitno vključuje neoklasična teorija podjetja, toda nakazani koncepti NIT podjetja ali pa "vsaj" hibridni modeli podjetja imajo bistveno večjo razlagalno moč. Ta ugotovitev velja še bolj za (post)tranzicijska gospodarstva. Analiza samostojnega nastopa na trgu ali vstopanja v hierarhije nakazuje aktualne probleme prevzemov in vstopov v globalna omrežja praviloma (globalno) inferiornih tranzicijskih podjetij. Analizo motivov menedžerjev zlahka mogoče prilagoditi tranzicijskemu okolju (na primer dopolniti z tranzicijskimi motivi menedžerjev, da znižajo vrednost podjetja in nato odkupijo podjetje), Cassonova analiza podjetniških mrež je denimo relevantna za usmeritev graditve omrežij slovenskih podjetij ipd.

Institucionalna teorija (podjetja) pa vsebuje tudi praktični napotek. Na nekritično privzemanje neoklasično-neoliberalističnih konceptov in neupoštevanje institucionalnih posebnosti v začetkih tranzicije v Vzhodni Evropi je opozoril nobelovec Coase:

"Nedavni dogodki v Vzhodni Evropi so kristalno jasno pokazali, da je ekonomska teorija, ki ne vključuje institucij, za številne cilje neuporabna. Ljudem v Vzhodni Evropi je bilo rečeno, da naj omogočijo delovanje tržnih sil. Toda brez ustreznih institucij, trgi, razen tistih najbolj prvotnih,

niso možni in spreleti nas lahko srh, ko pomislimo, kakšno družbo bi pros-to delovanje sil ustvarilo, če ne bi bilo ustrezno ustvarjenih institucij" (Coase, 1993: 149).

Coase zaključuje s parafrazo znamenitega stavka svojega "nasprotnika", neoliberalnega monetarista Fiedmana ("only money matters") in približe:

"(I)nstitutions matters" (Coase, 1993: 149).

Njegov zaključek velja za (post)tranzicijsko obdobje.

LITERATURA

- Casson, Mark (1998): Entrepreneurial Networks: A Theoretical Perspective. V Clara Eugenia Nunez (ur.), Entrepreneurial Networks and Business Culture, Madrid: Proceedings of the Twelfth International Economic History Congress.
- Coase, Ronald (1937): The Nature of the Firm, *Economica* 4: 386-405.
- Coase, Ronald (1993): Concluding Comment, *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, Vol. 149/4: 360-1.
- Demsetz, Harold (1996): The structure of ownership and the theory of the firm. V Puterman, Louis in Kroszner, S. Randall (ur.), *The Economic Nature of the Firm (A Reader)*, 345-353. Cambridge: Cambridge University Press.
- Dunn, Stephen (2002): The origins of the Galbraithian system: Stephen Dunn in conversation with J.K. Galbraith, *Journal of Post Keynesian Economics*, Vol.2 4, No. 3: 347-365.
- Eichner, Alfred (1985): *Toward a New Economics: Essays in Post-Keynesian and Institutional Theory*. Armonk, New York: M. E. Sharpe.
- Furubotn, G. Eirik in Richter, Rudolf (2000): *Institutions and Economic Theory: The Contribution of the New Institutional Economics*. An Arbor: The University of Michigan Press.
- Hodgson, Geoffrey (1999): *Evolutions and Institutions, On Evolutionary Economics and Evolution of Economics*, Edward Elgar.
- Hunt, D. Shelby (2000): *A General Theory of Competition*, Sage Publications.
- Jarillo, J. Carlos (1993): *Strategic Networks: Creating a Borderless Organization*, Oxford: Oxford University Press.
- Lah, Marko (1998): Marketinške implikacije ekonomskih teorij rasti podjetja. *Akademija MM* št.3: 7-15.
- Lindahl, Harold (1998): *A Critique of Orthodox Economics - An Alternative model*, Macmillan.
- Mankiw, N. Gregory (2001): *Principles of Economics*, Harcourt College Publishers.
- Marx, Karl (1961), *Kapital*, Ljubljana, Cankarjeva založba.
- Nicholson, Walter (1995): *Microeconomic Theory - Basic Principles and Extensions*, Dryden Press.
- North, Douglass (1994): Economic Institutions Through Time, *American Economic Review*, Vol. 84, no. 3: 359-368.
- North, C. Douglass in Wallis, J. John (1994): Integrating Institutional Change in Economic History - A Transaction Cost Approach, *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, Vol. 150/4: 609-24.
- Puterman, Louis in Kroszner, S. Randall (ur.), (1996): *The Economic Nature of the Firm (A Reader)*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Picot A., Ripperger T. and Wolff B. (1996): The Fading Boundaries of the Firm: The Role of Information and Communication Technology, *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, Vol. 152: 65-79.

- Richardson, George. B. (1972): The Organization of Industry, *Economic Journal*, 82: 883-96.
- Salvatore, Dominick (1997): *Microeconomics, Theory and Applications*, Addison Wesley.
- Samuelson, Paul in Nordhaus, William (2001): *Economics XVII*, McGraw-Hill
- Shy, Oz (2001): *The Economics of Network Industries*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Simon, Herbert (1957): *Models of Man*, New York: Wiley.
- Williamson, E. Oliver (1975): *Markets and Hierarchies (Analysis and Antitrust Implications)*. New York: The Free Press.
- Williamson, E. Oliver (1986): *Economic Organization (Firms, Markets and Policy Control)*. Brighton: Wheatsheaf Books.
- Williamson, E. Oliver (1991): *Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structures*, *Administrative Science Quarterly*, 36: 261-296.

DOMET DENARNEGA NAGRAJEVANJA KOT DEJAVNIKA SPODBUDE ZA INOVIRANJE V PODJETJU

Povzetek: *Prispevek proučuje hipotezo o omejenosti denarnega (ekstrinzičnega) nagrajevanja pri spodbujanju inoviranja zaposlenih kot potencialnih inovatorjev v podjetju. Osnovo teoretične analize te hipoteze predstavlja monopolni dobiček, ki ga izumitelju za določeno obdobje zagotavlja sistem patentne zaščite, kot izhaja iz prevladujoče (klasične) ekonomske teorije patentov. Avtor skozi socioekonomsko argumentacijo ugotavlja, da ima uporaba zgolj fiksnih denarnih nagrad (tj. bonusov, premij) kot dodatnega dela plače ali shem nagrajevanja za povečevanje inovativnega napora zaposlenih omejen domet. Nato pa postanejo predvsem intrinzične (nefinančne) nagrade učinkovitejše oziroma primernejše za pospeševanje inoviranja zaposlenih v podjetju.*

Ključni pojmi: *inovacija, spodbuda za inoviranje, patent, monopolni dobiček, podjetje, sistem nagrajevanja, ekstrinzične in intrinzične nagrade.*

Uvod

Dinamičnost in globalnost postajata bistveni značilnosti konkurenčnega okolja (slovenskih) podjetij. Govorimo o mednarodni oligopolni ali dinamični schumpeterski (mega)konkurenci skozi inovacije in tehnološko rivalstvo (Sušjan, 1995; prim. Freeman, 1988, 1991; OECD, 1995; Pretnar, 1998; Schumpeter, 1960), ki nenehno prisiljuje tudi domača podjetja (npr. t. i. "gazele") k povečevanju mikrokonkurenčnosti s poudarkom na stalnem učenju in podjetniški inovativnosti (prim. Potočnik, Senjur in Štiblar, 1995). Z internacionalizacijo konkurence želijo podjetja povečati svojo konkurenčnost oziroma pridobiti – tudi z inovacijami – primerjalno prednost pred tekmeci (Porter, 1998). V takšnih razmerah prihaja do hitrega pospeševanja tempa inoviranja (OECD, 1997), kar pomeni nujnost vzpostavljanja inovacijskega menedžmenta (Kos, 1996) in ustreznega nagrajevanja (inovacij) v podjetjih.

V zgornji okvir vpenjamo temo prispevka in teoretično argumentacijo, s katero pretresamo temeljno hipotezo: z denarnim nagrajevanjem je mogoče spodbuja-

* Dr. Branko Ilič, asistent na Fakulteti za družbene vede v Ljubljani.

ti inoviranje le do določene meje, ko postaja učinkovitejše nedenarno nagrajevanje inovatorjev. Pri tem izhajamo tudi iz teze, splošno zastopane v literaturi s področja menedžmenta človeških virov (prim. Armstrong, 1999; Cowling 1998a, 1998b, 1998c; Hellriegel, Jackson in Slocum, 1999; Lipičnik, 1998), da je delovni dosežek (v našem primeru inovacija) funkcija denarne ali nedenarne nagrade; čim višja je ta pričakovana ali dejanska nagrada za njegovo inovacijo, tem bolj je inovator spodbujen oziroma motiviran za nadaljnje inoviranje.

Konceptualna izhodišča

Podjetja v integrirani svetovni ekonomiji, ki ni zgolj Krugmanov (1990) teoretični privzetek, vse bolj krepijo konkurenčnost tudi skozi inovacije. Inovacijo razumemo kot del Schumpetrove (1951) trilogije: invencija – inovacija – difuzija. Zanj so inovacije ekonomske spremembe in rezultat podjetniškega delovanja, pomenijo spremembo produkcijske funkcije (Best, 1990; Norčič, 1990; Schumpeter, 1939), obenem pa so gibalno ekonomskega razvoja, saj skozi proces "kreativne destrukcije" (Schumpeter, 1960; Cohen, 1995; Scherer, 1989) porušijo splošno ekonomsko ravnotežje krožnega toka (Schumpeter, 1951). Schumpeter (1939; prim. Merhar, 1990) ima v mislih inovacije, kot so uvajanje novega proizvoda, uporaba nove proizvodne metode, odpiranje novega trga, pridobitev novega surovinskega vira in nov način organiziranja podjetja, trdeč, da z inovacijo nastali začasni monopol ne pomeni zmanjšanja stopnje rasti in tehničnega napredka ter manjše spodbude za inoviranje glede na zanj inferiorno popolno konkurenco (Schumpeter, 1960). Prednosti slednje pri spodbujanju inoviranja pred monopolom pa zagovarja Arrow (1962) z argumentom, da je spodbuda za inoviranje, merjena skozi velikost poinovacijskega dobička kot nagrade za inovacijo,¹ večja v popolni konkurenci (dokaz glej v Ilič, 2001b; prim. Metcalfe, 1995).

Pojem inovacija označuje prvo uporabo znanosti in tehnologije v gospodarske namene (Pretnar, 1995); lahko jo razumemo tudi kot proces ustvarjanja in implementacije nove ideje, ki se lahko pojavlja v različnih oblikah (Hellriegel, Jackson in Slocum, 1999); ali kot iskanje, odkrivanje, razvoj, izboljšavo in posvojitve novih procesov, proizvodov, organizacijskih struktur in procedur (Teece, 1990). Baumol (2002) pa inoviranje razume kot standardizirani, birokratsko kontrolirani proces, profitno usmerjen in integriran v proces rutinskega odločanja, v katerega podjetja nenehno prisiljujejo konkurenčni pritiski na t. i. tekmovalnih oligopolnih trgih. Tako nastalo rutinsko (patentirano) inovacijo razume le kot vložek (input) za proizvodnjo drugih izločkov (outputov) imetnika patenta ali konkurenčnih podjetij, kar pomeni alternativo pogledu prevladujoče ekonomske teorije patentov, ki izključuje možnost konkurence med patenti.

¹ Spodbude za inoviranje kot v osnovi ordinalne spremenljivke ne moremo meriti kardinalno, jo pa lahko opredelimo z nekaterimi kvantitativnimi kazalci, kot je npr. obseg vložkov v inovacijski proces, tj. velikost izdatkov za raziskave in razvoj (v nadaljevanju RR) ali število patentov kot rezultat inovacijskega procesa (Eaton in Kortum, 1996; Kamien in Schwartz, 1982; Mali, 2002).

V tem prispevku s pojmom inovacija mislimo na t. i. produktne inovacije, ki se nanašajo na generiranje, vpeljevanje in difuzijo novega proizvoda (pri nespremenjenem procesu njegove proizvodnje) ali na povečanje povpraševanja, ter procesne inovacije, ki se nanašajo na generiranje, vpeljevanje in difuzijo novega proizvodnega procesa pri nespremenjenih proizvodih, ki jih podjetje proizvaja, oziroma zniževanje proizvodnih stroškov (Stoneman, 1995; prim. Coricelli, Dosi in Orsenigo, 1991; Kamien in Schwartz, 1982; Tirole, 1989; podrobneje o klasifikaciji inovacij v Ilič, 2001b).

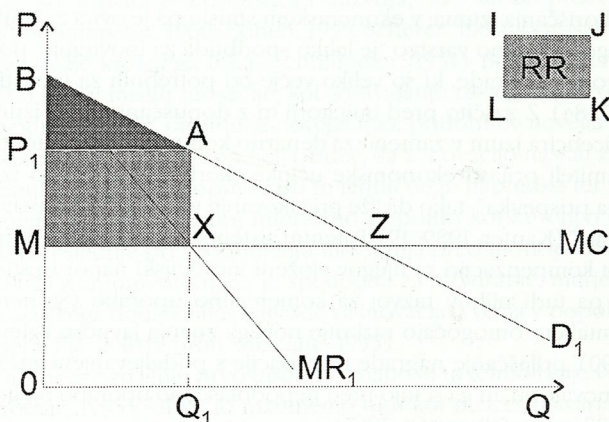
Ena od oblik inovacij (poleg novih oblik teles, slik in risb ter tehničnih in drugih izboljšav; prim. Puharič, 1997) je izum, ki ga Pretnar (1995) opredeli kot novo industrijsko uporabljivo ustvarjalno rešitev tehničnega problema, ki jo je mogoče zaščititi s patentom, če seveda izpolnjuje pogoje za patentno varstvo (v Sloveniji jih ureja Zakon o industrijski lastnini, 1992; glej še Zakon o pravicah industrijske lastnine iz delovnega razmerja, 1995, in Pravilnik o nagradah za inovacije, ustvarjene v delovnem razmerju, 1998): patent se podeli za izum, ki je nov, vključuje inovativni korak in je sprejemljiv za industrijsko uporabo (Stoneman, 1988). Patent je javna listina, ki jo država podeli nosilcu (lastniku) izuma, s katero mu prizna izključno pravico do izkoriščanja izuma; v ekonomskem smislu pa je ovira za imitacijo² in za vstop v panogo. Patentno varstvo "je lahko spodbuda za inoviranje, po drugi strani pa lahko vodi v nagrade, ki so veliko večje od potrebnih za inovativni napor" (Scherer, 1977: 84). Z zaščito pred imitatorji in z dopuščanjem, da izumitelj lahko imitatorjem licencira izum v zameno za denarno kompenzacijo, patenti omogočajo, "da si izumitelj prilasti ekonomske učinke (koristi), ki izhajajo iz njegovega izumiteljskega prispevka", tako da "že pričakovanje teh nagrad zagotavlja spodbudo za inoviranje" (Kaufer, 1989: 19). Patentni sistem torej zagotavlja denarni donos izumitelju kot kompenzacijo za njegov vloženi inovacijski napor in stimulira iskanje invencij, pa tudi njihov razvoj za komercialno uporabo (Stoneman, 1988). Patenti potemtakem omogočajo razkritje novega znanja javnosti (glej Scotchmer in Green, 1990), prilaščanje nagrade iz inovacije s podeljevanjemčasne monopolne moči inovatorju, in ga ščitijo pred nepooblaščenno uporabo njegove inovacije (OECD, 1992, prim. Silberston, 1967).

Prevladujoča (klasična ali tradicionalna) ekonomska teorija inovacij in patentov (prim. Nordhaus v Kaufer, 1989; Freeman in Soete, 1997; Kavčič, 1991; Kitch, 1986; Mali, 2002; Pretnar, 1995, 2000; Stoneman, 1988; Tirole, 1989) namreč predpostavlja, da je izumitelj s patentom zaščitenega izuma monopolist (tj. ekonomski monopol), ki dobiva monopolno nagrado iz inovacije kot bruto poinovacijski ekstra dobiček za pokrivanje RR izdatkov, kar kot razlog za podeljevanje monopolne moči s patentom vidi tudi Becker (BusinessWeek, 16. 9. 2002: 11). Velikost tega dobička ponazarja pravokotnik P1AXM na sliki 1. Slednja kaže primer patentno zaščitene produktne inovacije (Scherer in Ross, 1990: 622; prim. Gallini in Wright, 1990; Ilič, 1999). Če gre za nov in uporaben izdelek, se vzpostavi prej neobstoječa nova krivulja povpraševanja D1. Imetnik patenta je z izključno pravico do izdelave

² S tem izrazom je mišljeno predvsem kopiranje nezaščitenega izuma s strani t. i. zastojkarjev, tj. nepravilne konkurence, v kateri so zastojkarji v primerjavi z inovatorjem v boljšem položaju, ker izkoriščajo njegovo inovacijo brez stroškov za RR (Pretnar, 1998).

in prodaje izdelka monopolist. Količina proizvodnje in prodaje njegovega izdelka je tako določena z znanim marginalnim načelom monopolista. Le-ta bo proizvedel tisto količino blaga, pri kateri se bodo mejni stroški (MC) izenačili z mejnimi dohodki (MR₁) v Cournotovi točki, tj. količino Q₁. Za to količino dobi na trgu ceno P₁, torej je njegov celotni dohodek TR₁ = P₁ * Q₁. Pri tem smo privzeli, da so MC konstantni. Velikost celotnega monopolnega dobička je enaka ploščini pravokotnika P₁AXM (polje BAP₁ pa označuje velikost potrošniškega presežka). Vendar to ni inovatorjev čisti dobiček, ker moramo upoštevati še začetne fiksne nepovratne stroške za RR. To vlaganje je treba izraziti v smislu letnega toka za obdobje veljavnosti patentne zaščite, ki je, denimo, financirana s posojilom, ki ima enako odplačilno dobo kot čas trajanja patenta. Velikost posamičnega obroka za vračilo posojila predstavlja pravokotnik IJKL. Če v času trajanja patente zaščite letni dobiček od inovacije P₁AXM več kot nadomesti strošek odplačevanja dolga za RR oziroma strošek posojila, inovator realizira čisti profit.

Slika 1: Določanje cene novega izdelka s patentno zaščito



Vir: Scherer in Ross (1990: 623).

Obseg prikazanega dejanskega ali pričakovanega monopolnega dobička kot denarne nagrade za inovacijo spodbuja inovatorja (ali inovativno podjetje) k nadaljnjemu inoviranju, saj mu – opirajoč se na postkeynesiansko teorijo (Sawyer, 1989; prim. Lah, 1998) zagotavlja finančna sredstva za nadaljnje investicije v RR, pa tudi nadomestilo za vloženi inovativni napor na podlagi inovatorjevega intelekta in znanja, pridobljenega v procesu učenja. Znanje (in intelektualni potenciali človeških virov) kot vrsta neoprijemljivega premoženja³ postaja vse bolj strateški komplementarni proizvodni dejavnik fizičnega kapitala in dejavnik povečevanja konkurenčnosti in inovativnosti v podjetju, kjer v kombinaciji z oprijemljivim kapita-

³ Znanje je ekonomsko gledano javna dobrina, za katero sta značilni dve lastnosti: netekmovalnost v porabi in neizločljivost (Cornes in Sandler, 1986), zaradi česar vodi tudi v nastanek t. i. eksternalij (DeSerpa, 1988; Romer, 1996).

lom postaja orodje za akumulacijo še večjega kapitala. Korporacijska inovacija je namreč kumulativna aktivnost, grajena na že doseženem znanju, vključuje pa tudi negotovost in prevzemanje tveganja na podlagi fiksnih nepovratnih stroškov za RR in ireverzibilnosti inovacijskega procesa. RR pri tem z dodajanjem znanja k razvoju novih proizvodov pospešuje sposobnost podjetij za učenje oziroma nastajanje t. i. učeeh se organizacij s kapaciteto za inoviranje, anticipacijo in sledenje podjetij bodočemu razvoju (OECD, 1992). Zato pri upravljanju človeških virov pridobivata vse večji pomen tudi menedžment inovacij in znanja, poudarjajoč plače in druge nagrade zaposlenih za njihove (inovativne) dosežke ne le kot strošek delovne sile, ampak tudi kot obliko investicije v človeške vire – intelektualni kapital (Grint, 1998).

Po Lipičniku (1998) je nagrajevanje za delovno uspešnost del plačilnega sistema, s katerim skuša delodajalec nagraditi posebno prizadevanje pri delu, tj. rezultat dela. Nagrada je protivrednost, ki jo zaposleni želi za svoje delo (inovativni dosežek). Nanaša se na neposredno plačilo (kompenzacijo) zaposlenih, ki vsebuje plačo (fiksni del – base pay) in vsako prejeta stimulacijo (variabilni del – incentive ali contingent pay; Armstrong, 1999; Hellriegel, Jackson in Slocum, 1999). Navedeni avtorji pri tem razlikujejo neposredno plačilo na podlagi dela (job-based), kjer je plačilo povezano s specifičnimi nalogami, ki jih oseba opravlja; in neposredno plačilo na podlagi kompetenc (competency-based), ki povezuje plačilo s posameznikovimi kompetencami, tj. njegovimi (inovativnimi) sposobnostmi, znanjem in izkušnjami.

Sistem nagrajevanja pomeni usklajeno politiko, procese in prakso organizacije, da bi nagradila svoje zaposlene glede na njihov prispevek, zmožnosti in pristojnosti in tudi glede na njihovo tržno ceno (Lipičnik, 1998). Na drugi strani zaposleni v zameno za predanost delu pričakujejo določene ekstrinzične nagrade (v obliki plače, stimulacij, "fringe benefits", bonusov ali izplačila nagrade v delnicah) ali intrinzične nagrade (občutek kompetentnosti, pomembnega prispevka, doseganja inovativnih rezultatov, odgovornosti, pomena za organizacijo, vpliv in osebna rast). Zaposleni naj bi potem presojali ustreznost izmenjave vedenja za nagrado organizacije skozi oceno obeh navedenih vrst nagrad (Beer in drugi, 1984: 113). Sistem nagrajevanja lahko opredelimo tudi kot "načine razdeljevanja rezultata gospodarjenja, ki se lahko porabi za nagrade za opravljene delovne naloge" (Lipovec, 1987: 190). Ta sistem vključuje predvsem (Hellriegel, Jackson in Slocum, 1999: 191; prim. Armstrong, 1999: 2):

- finančne nagrade (fiksna in variabilna plača) in ugodnosti pri delu: osnovni fikсни plači se lahko dodajo nagrade v enkratnih zneskih (t. i. bonusi), ki so odvisne od uspešnosti, zmožnosti, pristojnosti in izkušenj, lahko pa se dodajo v obliki spremenljive plače; in

- nefinančne nagrade (priznanja, pohvale, dosežke, osebni razvoj ipd.).

Analiza patenta kot ekonomskega monopola na sliki 1 daje podlago za ekonomsko opredelitev nagrajevanja inovacij. Gre za podeljevanje pravice do popolnega prilaščanja denarne nagrade, katere velikost je odvisna tudi od dolžine (tj. časa trajanja) in obsega patentne zaščite (glej Gilbert in Shapiro, 1990; Ilič, 2001a; Klemperer, 1990; Saloner, 1990), ki jo za spodbujanje inoviranja inovatorju ali ino-

vativnemu podjetju zagotavlja sam sistem patentnega varstva. Vendar je nagrajevanje – tako kot spodbuda za inoviranje, alternativno opredeljena kot psihološka motivacija za inoviranje oziroma motiv, ki usmerja človekovo ciljno usmerjeno aktivnost – kompleksnejši socioekonomski dejavnik spodbujanja inovativnosti, saj poleg denarnega (ekstrinzičnega) zajema tudi nedenarno (intrinzično) nagrajevanje. Poleg tega je sistem oziroma način nagrajevanja povezan z organizacijsko strukturo in kulturo, strategijo, vodenjem in filozofijo menedžmenta, z velikostjo in okoljem podjetja (Miles in Snow v Armstrong, 1999; glej tudi Lipičnik, 1998) kot sociotehničnega sistema. Naša analiza sicer posebej ne proučuje povezanosti med navedenimi (kontingenčnimi) dejavniki, pač pa jo, izhajajoč iz nekaterih dosedanjih spoznanj (Ilič, 2001a), privzema, ko skuša pojasniti učinek denarnega nagrajevanja na RR aktivnost (skupin) zaposlenih v podjetju. S tem pa pokaže tudi na omejenost neoklasičnega ekonomskega razumevanja patentov in poinovacijskega dobička kot edinega (ekstrinzičnega) motiva za inoviranje.

Optimalno učinkovite oblike nagrajevanja za spodbujanje inoviranja

Vprašajmo se najprej, kakšno naj bi bilo "optimalno" nagrajevanje za spodbujanje inovacij posameznika ali skupine zaposlenih.⁴ Vključevalo naj bi tako ekstrinzične nagrade (med katerimi je najpomembnejša plača), kakor tudi intrinzične nagrade, kot sta priznanje in status, kar zagovarjajo Armstrong (1999: 56) ali Beer in drugi (1984: 10), govoreč o "uravnoteženi mešanici" ekstrinzičnih in intrinzičnih nagrad. Plačo (oziroma vsako ekstrinzično nagrado) razumejo kot strošek in investicijo v organizacijo (v človeške vire za povečanje produktivnosti oziroma inovativnosti). Finančne in nefinančne nagrade predstavljajo lahko "nagrade za odličnost" (Coade, 1997), ki jih podjetja uporabljajo za pospeševanje ustrezne delovne izvedbe in povečanje želje po doseganju rezultatov v organizaciji. Za učinkovit sistem nagrajevanja je npr. z vidika motivacijske teorije pričakovanja (Armstrong, 1999; Beer in drugi, 1984; Cowling, 1998b; Dickson, Saunders in Stringer, 1993) ključna enosmerna zveza od delovnega (ali inovativnega) napora do nagrade, ki spremlja plačo in druge ekstrinzične in intrinzične nagrade; t. i. sheme nagrajevanja naj bi ustvarjale pozitivno zvezo med velikostjo plače in porabljenega napora zaposlenih, primarno motiviranih z denarjem. Večja plača po drugi strani iz zaposlenih izvabi večjo produktivnost ter delovni oziroma inovativni napor, če so njihova pričakovanja glede nagrad izpolnjena – tedaj so nagrade v funkciji izpolnjevanja ali neizpolnjevanja pričakovanj, kot trdi ta instrumentalno naravnana teorija, po kateri je motivacija⁵ sprožena na podlagi pričakovanja zaže-

⁴ Skupinsko projektno ali RR delo lahko zaradi sinergičnih učinkov akumulacije znanja povečuje nastajanje inovacij (Hellriegel, Jackson in Slocum, 1999; prim. Goodman in Goodman, 1976; Ilič, 2001b). Po drugi strani pa prihaja do pojava zastojkarstva, ko nek član raziskovalne skupine ne prispeva v polnosti k ustrezni delovni izvedbi ali rezultatu dela te skupine, vendar je vseeno udeležen v delitvi skupinske nagrade kljub vložiti manjših delovnih naporov glede na ostale člane.

⁵ Teorij delovne motivacije se tu le nekoliko dotaknemo, saj je v jedru sociološke analize inovativnega podjetja teza, da inovacije ne nastopajo spontano, ampak je zanje potrebna posebna organizacijska in motivacijska struktura podjetja, torej organizacijsko-motivacijski pogoji (Jerovšek in Rus, 1989).

lenih ekstrinzičnih ali intrinzičnih nagrad in je funkcija odnosa med nagrado in izvedbo dela.

Z vidika zgolj ekstrinzične motivacije inovatorjev je za podjetje ključna izgradnja sistema nagrajevanja, ki vsebuje kriterije in načine vrednotenja uspešnosti inovativnih zaposlenih, kot jih navajajo Hellriegel, Jackson in Slocum (1999) ali Lipičnik (1998):

a) program delitve prihrankov: temelji na posebnem načrtu bonusov, ki predvideva, da bodo del prihrankov, ki so jih ustvarili delavci pri delu (npr. z inovacijami za znižanje stroškov v proizvodnem procesu), dobili vrnjen v obliki bonusa. Takoimenovane plačilne sheme "po dodani vrednosti" ali "gain-sharing" sheme so bile po Cowlingu (1998c) razvite za zaposlene zato, da bi videli povezavo med prispevkom njihovih delovnih oziroma inovativnih naporov k prosperiteti podjetja in nagradami, ki jih prejema kot del dodane vrednosti proizvoda ali storitve. Takšna povezava je ključna z vidika naraščanja konkurence in prilagajanja zaposlenih zaradi tehnološkega razvoja, saj podjetja nagrajujejo fleksibilnost zaposlenih in želijo njihovo delo vezati na uspešnost podjetja (Prašnikar, 1992; prim. Coade, 1997).

b) Program delitve dela dobička (t.i. "profit-sharing" sheme), kamor sodi tudi dobiček od prodaje produktne inovacije: višina dobička je odvisna od uspešnosti menedžerjev in zaposlenih. Da bi povečale interes delavcev za uspešnost celotne organizacije in zagotovile pogoje za njihovo inovativnost, organizacije del dobička namenijo zaposlenim in ga izplačajo v obliki gotovine ali v obliki delnic. Na ta način posameznika bolj povežejo z organizacijo, njegovo plačo pa z njegovim prispevkom, ki ga je mogoče izmeriti z objektivnimi merili. Tako lahko zaposlene spodbujajo k večjemu angažiranju inovativnih naporov, k tehničnim izboljšavam, inoviranju produktnih in tehnoloških inovacij, kar je tudi v interesu podjetja, saj prispeva k njegovemu dobičku.

Inoviranje je mogoče spodbujati tudi z uporabo takoimenovanega sistema plačevanja "po ekonomskih učinkih", kjer se učinki (inovativnega) dela izražajo vrednostno, tj. z višino dobička, ki ga zaposleni ustvarijo podjetju (Žnidaršič Kranjc, 1995). Pri tem je možno plačevanje zaposlenih po delnih ekonomskih učinkih, s katerim poskuša podjetje odpraviti določene slabosti osnovnega sistema plačevanja. Če se kot dopolnilo obstoječemu sistemu nagrajevanja uporabi plačevanje po delnih ekonomskih učinkih, podjetje vpelje določene dodatke k plači, imenovane premije. Lipovec (1987) v povezavi s tem govori o "sistemu premij in nagrad". Premije po eni strani spodbujajo delavca, da povečuje tudi kakovost proizvoda in da dosega boljši izkoristek surovin ali materiala, po drugi strani pa je podeljevanje teh nagrad namenjeno "za izboljšanje metod proizvodnje, organizacije dela v podjetju in za racionalizacijo dela ter inovacije v poslovnem procesu" (Žnidaršič Kranjc, 1995: 154).

Plačevanje po skupnem ekonomskem učinku pomeni zbližanje interesov podjetja in zaposlenih, saj je njihova nagrada odvisna od doseženega dobička v podjetju. Ta sistem nagrajevanja spodbuja večjo kakovost izdelkov, prihranke materiala, koordinacijo in druge ekonomske učinke (Lipovec, 1987). Na ta način so zaposleni kot potencialni inovatorji neposredno spodbujeni k inoviranju, saj tržno uspešne produktne inovacije lahko povečajo povpraševanje po proizvodih in storitvah podjetja – tj. rast trga, večji obseg prodaje, večje (monopolne) dobičke in

večji obseg investicij v RR za kontinuirano rast podjetja. Na drugi strani uspešne procesne inovacije oziroma inovacije za znižanje stroškov proizvodnje omogočajo večje dobičke podjetja, iz katerih črpa investicijska sredstva za financiranje svoje rasti. Potemtakem uporaba nagrajevanja zaposlenih glede na delne ali skupni ekonomski učinek, v doseganje katerega so usmerjene tudi že omenjene gain-sharing in profit-sharing sheme, lahko neposredno spodbuja zaposlene k večji ustvarjalnosti in posledični večji inovativnosti⁶ v procesu dela.

Omejenost denarnega nagrajevanja pri spodbujanju inoviranja

Tu proučujemo in izpostavimo nekatere argumente v prid uvodne hipoteze o omejenem učinku denarnega nagrajevanja pri pospeševanju inoviranja. Višja dejanska ali pričakovana denarna nagrada za zaposlene (bodisi v obliki višje plače ali dodatkov k plači) namreč, *ceteris paribus*, ne izvajlja nujno iz zaposlenih večje ponudbe dela oziroma raziskovalnih ur ali inovativnih naporov, če merimo spodbudo za inoviranje s količino vloženega inovativnega vložka, kot bi sledilo iz motivacijskih teorij spodbude (incentive), po katerih naj bi posameznik povečal svoje delovne napore, da bi dobil zaželeno nagrado (Handy, 1993). Po teh teorijah, ki temeljijo na splošnem principu okrepitve ("pristop korenčka"; prim. Dickson, Saunders in Stringer, 1993), naj bi namreč plača (denarna nagrada) oziroma denar kot osnovni krepilec⁷ zaželenega vedenja deloval v vlogi absolutnega motivatorja za spodbujanje delovnih in inovativnih naporov zlasti v primeru, ko posameznik zazna povečanje nagrade za vredno dodatnega napora in ko želi določeno vrsto nagrade (ibid.: 31-32). Ali pa višja (pričakovana) denarna nagrada spodbuja večje delovne in RR napore le do določene točke; po tej točki povečevanje denarne nagrade kot higienika posameznika več ne motivira in tedaj postanejo za njegovo motivacijo pomembnejši drugi (intrinzični) motivacijski faktorji (motivatorji).

Zgornjo relacijo implicira denimo Herzbergova dvofaktorska motivacijska teorija (Herzberg, 1987; Armstrong, 1999; prim. Hellriegel, Jackson in Slocum, 1999; Kyprianou in Kasket, 1998; Svetlik, 1998), deleč motivacijske dejavnike na satisfaktorje (ali higienike) in motivatorje. Prvi sami ne spodbujajo ljudi k aktivnosti, temveč odstranjujejo neprijetnosti oziroma ustvarjajo pogoje za motiviranje – so negativni (ekstrinzični) motivatorji, drugi pa ljudi neposredno spodbujajo k delu in so pozitivni (intrinzični) motivatorji. Prvi pomenijo značilnosti delovnega okolja izven dela, ki ohranjajo ustrezno raven delovne motivacije, vendar je nujno ne povečujejo, če so prisotni. Drugi so značilnosti dela in naj bi povečali visoko raven

⁶ Kot navaja Coade (1997), je ustvarjalnost predpogoj oziroma odskočna deska za inovativnost (glej še Ilič, 2001a).

⁷ V zvezi s tem Handy (1993) navaja alternativni motivacijski model, ki temelji na domnevi, da ima vsak posameznik kot "samoaktivacijski organizem" skupek potreb in zaželenih rezultatov, in se na podlagi motivacijske kalkulacije individualno odloča, koliko (inovacijskega) napora, energije ali sredstev bo investiral v neko aktivnost za doseg te potreb in rezultatov. Tedaj bo vrednost denarja kot motivatorja odvisna od individualne kalkulacije, potešitve potreb, pričakovanja, da bo delovni oziroma inovacijski napor vodil v še večjo denarno nagrado, in od instrumentalnosti denarja pri zadovoljitvi potrebe.

motivacije, ko so prisotni. Med prve sodijo delovni pogoji, medsebojni odnosi in plača oziroma materialne nagrade, med druge pa dosežki, priznanja, zanimivo in izzivalno delo kot tako, svoboda delovanja, odgovornost ali napredovanje. Iz te teorije sledi nujna prisotnost ustrezne denarne nagrade za inovacijo (in plače) kot higienika, da ustvari ustrezne pogoje za motiviranje (povzroča zadovoljstvo, ki odstrani odvečne napetosti in usmeri človekovo aktivnost v delo) oziroma v našem primeru za ustvarjalno delo in spodbujanje inovacij, čeprav sama neposredno ne motivira.

V zgornjem okviru sedaj ekonomsko preučimo istosmerno vzročno zvezo med višino denarne nagrade in inovativnim dosežkom pri nespremenjenih ostalih stvareh. Razlogi, da se z zviševanjem (ravni) denarne stimulacije nujno ne povečuje spodbuda za inoviranje zaradi nepovečanja ponudbe inovativnih naporov zaposlenih (RR osebja, inovatorjev) v podjetju, so ob upoštevanju Paretovega zakona (Martin, 1996) in njegovih implikacij za proces inoviranja⁸ vsaj trije (Ilič, 2001a).

Prvič. Privzemimo, da podjetje, posebno majhno, ne more bistveno vplivati na ceno delovne oziroma RR ure, ker posluje v razmerah visoke stopnje konkurence in/ali ker mu je cena RR ure, določena npr. na raziskovalnem trgu, dana,⁹ podjetje pa izvaja RR s pomočjo zunanjih posameznikov ali RR institucij. Lahko pa skuša spodbuditi ustvarjalnost oziroma inovativnost zaposlenih nasploh (posebno v primeru internega izvajanja RR), da bi v delo vložili več inovativnih naporov, če jih nagraduje z bonusi ali s kakšnimi drugimi denarnimi stimulacijami oziroma z dodatki k plači v fiksnih zneskih. Če te zneske preračunamo na uro dela posameznega delavca in jih prištejemo k urni plači/ceni RR ure, je učinek enak, kot če bi se povečala urna plača/cena RR ure sama. Kot sledi iz neoklasične teorije podjetja, višja cena delovne oziroma RR ure pri dani proračunski omejitvi podjetja (izokosti) implicira, ceteris paribus, spremembo naklona te premice in substitucijo enot dela (delovnih ali raziskovalnih ur) z enotami kapitala za ohranjanje istega obsega produkcije. Gre za substitucijski učinek, ki ga ponazarja premik po izokvanti iz točke A v točko B na sliki 2 (a): podjetje bo enostavno nadomestilo določeno količino relativno dražjega RR dela z določeno količino relativno cenejšega oprijemljivega in/ali neoprijemljivega kapitala. Raje bo npr. sklenilo licenčno pogodbo za produktno ali procesno inovacijo ali kupilo novo tehnologijo, kot če bi jo z relativno dražjimi RR viri razvijalo samo (prim. z Baumol, 2002: 270-274). Tedaj višja cena RR ure racionalnega podjetja ne bo spodbudila k angažiranju večje količine inovativnih (RR) vložkov, kot bi to vsaj do določene meje (glej spodaj) veljalo za posameznega raziskovalca ali (potencialnega) inovatorja. Zmanjšana količina RR ur pa

⁸ Tudi v RR dejavnosti naj bi veljala aplikacija Paretovega zakona, da "20% RR naporov proizvede 80% inovacij ali vrednosti" (Martin, 1996: 106). Paretova krivulja vrednosti iz inovacij v odvisnosti od RR naporov je namreč konkavna – narašča po padajoči stopnji: kontinuirano povečevanje RR naporov od neke kritične točke ne prispeva več bistveno k povečevanju vrednosti oziroma deleža inovacij. Zaradi veljavnosti tega zakona ni mogoče pričakovati (nad)proporcionalnega povečanja odstotka inovacij za nadaljnje (nad določeno točko) odstotno povečanje denarne nagrade in posledično RR naporov, četudi obstaja povezava med nagrado in inovativnim naporom.

⁹ To je možno, če podjetje sklene pogodbo o izvajanju RR z zunanjimi zasebnimi ali državnimi raziskovalci oziroma raziskovalnimi inštituti: v prvem primeru ceno RR ure določijo posamezni zasebni raziskovalci (ali trg tourstine delovne sile) oziroma raziskovalni inštituti sami, v drugem primeru pa država.

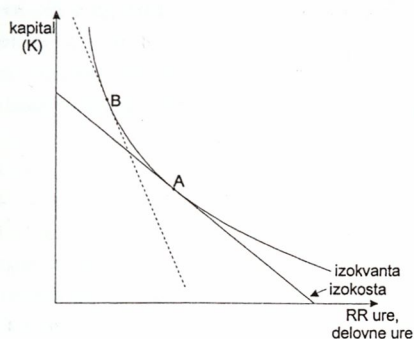
pomeni potencialno manjšo spodbudo za inoviranje, merjeno prek količine angažiranega inovativnega vložka v podjetju, in tako manjšo verjetnost za inoviranje (čeprav smo zaposlene denarno stimulirali s povečanjem cene RR ure in posledično s povečanjem plače, denarne stimulacije ali bonusa, če ceno dela pomnožimo s količino RR ur). Tu smo seveda predpostavili, da sta kapital in RR delo delna substituta, tj., da se lahko vsaj deloma nadomeščata. V sodobnih oligopolnih korporacijah praviloma ni tako, saj sta tu oba produkcijska faktorja pogosto komplementarna in se dopolnjujeta v nekem določenem razmerju, kot privzema postkeynesianska ekonomska teorija.

Drugič. Lahko si zamislimo primer denarnega spodbujanja (nagrajevanja) povprečnega zaposlenega (potencialnega inovatorja) ali raziskovalca, člana RR skupine, ki opravlja RR dejavnost v podjetju, za spodbujanje ali porast njegove inovativnosti/ustvarjalnosti. Zvišanje plače ali kakršne koli denarne nagrade za spodbujanje inovativnosti posameznika implicira povečanje ponudbe njegovih inovativnih naporov (delovnih oziroma RR ur) samo do določene točke, dokler se je pripravljen odpovedovati določeni količini prostega časa na račun povečanja delovnega časa ali časa, porabljenega za RR. Tu namreč domnevamo, da posameznik v RR oddelku ali v podjetju kot takšnem lahko izrazi določene preference glede na dohodek, ki ga lahko zasluži z delom, in ure prostega časa, tj. izraža preference glede delovnega in prostega časa.

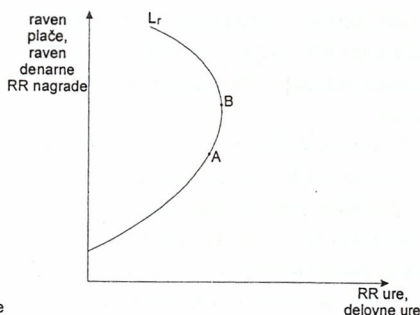
Povečanje plače kot takšne (ali prek raznih denarnih stimulacij v fiksnih zneskih) bo pomenilo večjo ponudbo delovnih ali RR ur posameznika vse dotlej, dokler preferira delovni čas zaradi pričakovanega povečanja dohodka pred prostim časom, s katerim ga je pripravljen nadomeščati. Individualna krivulja ponudbe dela oziroma RR ur (inovativnega vložka) na sliki 2 (b) je do točke A pozitivno elastična: večja urna plača – urna denarna nagrada bo iz zaposlene osebe (potencialnega inovatorja) izvalila večjo ponudbo inovativnih vložkov (naporov) in večji inovativni potencial (prim. s t. i. S-krivuljo vlaganja v RR kot odvisne spremenljivke za razlago meje in potenciala tehnologij v Kos, 1996). Od točke B naprej pa bo navedena krivulja lahko negativno elastična, kar je sicer odvisno od posameznikove izbire med prostim in delovnim časom. Pri nadaljnjem povečevanju denarne nagrade bo posameznikov dohodek tako visok, da se za nadaljnje povečevanje urne nagrade ne bo pripravljen odpovedovati prostemu času na račun delovnega časa in bo zato celo zmanjševal ponudbo svojih delovnih (RR) ur oziroma inovativnega napa. Individualna krivulja ponudbe delovnih (inovativnih) vložkov bo negativno elastična. Od točke B naprej potemtakem ni mogoče spodbujati zaposlenih k povečevanju inovativnih naporov z nadaljnjimi dodatnimi finančnimi nagradami, ampak dobijo tedaj večji pomen za spodbujanje inoviranja nefinančne – intrinzične nagrade (pohvale, priznanja, ugled za dvig samospoštovanja, osebne rasti in zadovoljstva z rezultati uspešnega inovativnega dela kot takega) oziroma ugodnosti (npr. večja avtonomija dela oziroma delovnega časa, možnosti za individualno učenje in uporabo znanja ipd., ko so nižje potrebe – npr. potrebe po varnosti – pri tej ravni nagrade zadovoljene in stopi v ospredje zadovoljevanje višjih potreb), ki sovpadajo s preferiranjem prostega nad delovnim časom. Podobno obliko lahko dobi krivulja ponudbe inovativnih vložkov na ravni celotnega RR

oddelka ali podjetja, ki jo dobimo kot vsoto individualnih krivulj ponudbe inovativnih vložkov.

Slika 2 (a): Substitucijski učinek
višje cene RR ure



Slika 2 (b): Individualna krivulja
ponudbe RR



Vir: Ilič (2001a: 180).

Tretjič. Ena od ključnih faz procesa reprodukcije v podjetju z vidika zaposlenih je razdelitev ustvarjenega dohodka, ker povratno vpliva na dogajanje v proizvodnji in ker producente bolj ali manj spodbuja k intenzivnemu produktivnemu, ustvarjalnemu in inovativnemu delu (Glas, 1995): z vidika posameznika ali skupine ima njegov delež v teoriji razdelitve torej stimulatívno funkcijo, saj njegovo produkcijsko dejavnost neposredno poveže z njegovim deležem razdeljenega dohodka, s čimer ga spodbudi, da bo zaradi boljšega zadovoljevanja potreb intenzivneje sodeloval v proizvodnji in v procesu inoviranja. Pri delitvi sredstev za plače se namreč poleg zahtevnosti dela upoštevajo še "uspešnost delavcev, posameznikov ali skupin, uspešnost celih organizacijskih enot, ustvarjalnost in inovativnost" (Lipičnik, 1996). Teorijo razdelitve je sicer postavljala v ospredje že klasična ekonomska teorija Smitha (1979) in Ricarda (1962); kasneje pa jo je obudila tudi postkeynesianska teorija, ki je poudarjala razdelitev dohodka lastnikom posameznih produkcijskih faktorjev na mezde ali plače, rente in profite, kamor sodi tudi podjetniški dobiček. Kako tedaj razdelitev ustvarjenega dohodka lahko spodbuja ali zavira inoviranje v podjetju?

Za teoretični okvir vzemimo torej Ricardovo ali Kaleckijevo oziroma postkeynesiansko agregatno teorijo razdelitve (prim. npr. Sawyer, 1989; Sušjan, 1995) na ravni narodnega gospodarstva, ki jo za namen naše analize deduktívno uporabimo na ravni posameznega podjetja. Podjetje s prodajo proizvedenega blaga na trgu ustvari dohodek (Y), ki se razdeli na sklad za plače (W) in na sklad za profite (P). Pri tem zaenkrat privzemimo, da podjetje ne izplačuje rent. Tedaj lahko zapišemo naslednjo zvezo:

$$Y = W + P. \quad (1)$$

Dani dohodek podjetja razpade na plače in profite. Razmerje med tema dvema skladoma je inverzno: zvišanje sklada za plače (v našem primeru s fiksnimi dodatki k plači, bonusi, stimulacijami ipd. zaradi želje podjetja po denarnem spodbuja-

nju ustvarjalnosti in inovativnosti zaposlenih oziroma ex-post nagrajevanju njihovih ustvarjenih dosežkov ali inovacij, ne le zaradi sindikalnih zahtev) pomeni pri danem dohodku znižanje sklada, namenjenega izplačilu dobičkov lastnikom kapitala (delničarjem ali podjetnikom) in za investicije v rast, in obratno. Že z zvezo (1) pokažemo, da je povečevanje sklada W ali sklada P lahko destimulativno za inoviranje. Denimo, da se P razdeli na razporejeni del, ki je namenjen za dividende delničarjem (in gre praviloma v potrošnjo ali v prihranke) – označimo ga s PR , in na del, ki ostane nerazporejen v podjetju – označimo ga s PN . Vzemimo, da podjetje iz letnega PN nameni n -ti del za investicije v RR oziroma inovacijske projekte, preostanek letnega PN označimo z O . W naj se zviša na W' . Tedaj veljajo naslednje zveze:

$$P = PR + n \cdot PN + O, \quad (2)$$

$$Y = W + PR + n \cdot PN + O, \text{ in} \quad (3)$$

$$Y = W' + PR' + n \cdot PN' + O'. \quad (4)$$

Če se zviša W na W' , ker podjetje izplačuje delavcem višje plače z dodatki za stimuliranje inovativnosti, se zmanjša PN na PN' pri dani velikosti PR (torej privzamemo $PR = PR'$), ki gredo za dividende delničarjem. Torej se zmanjša bodisi O (na O' , ki zajema med drugim tudi del, ki gre za investicije v kapitalno opremo oziroma v proizvodne kapacitete) bodisi $n \cdot PN$ (investicije v RR pri nespremenjenem n na $n \cdot PN'$) ali pa oba. Kot razberemo iz zveze (4), povečanje W , ceteris paribus, implicira znižanje $n \cdot PN$, torej investicij v RR . Velja pa tudi obratno: če se pri danem PR poveča PN in s tem pri danem n tudi investicije v RR , se, ceteris paribus, zmanjša W , se pravi sklad mezd, namenjen denarnim nagradam zaposlenih, s katerimi jih podjetje med drugim spodbuja k večjim nadaljnjim ustvarjalnim in inovativnim naporom.

V obeh primerih je neto učinek povečanja W oziroma P za spodbujanje prihodnjih inovativnih naporov zaposlenih odvisen od tega, ali povečanje inovativnih naporov človeškega faktorja zaradi tega, ker so zaposleni bolj nagrajeni, odtehta njihovo znižanje z znižanjem finančne spodbude za inoviranje zaradi padca dela zadržanih profitov, namenjenega za financiranje naložb v RR . Če zvišanje denarnih nagrad zaposlene bolj spodbudi k inoviranju kot znižanje naložb v RR (tj. finančnih sredstev, namenjenih za RR), potem bo zvišanje W v neto izrazu spodbujalo zaposlene k večjemu inovativnemu naporu, sicer pa ne. Podoben sklep velja tudi pri zvišanju P pri nespremenjenih ostalih pogojih. Omejitve te analize je njena statičnost oziroma uporaba klavzule ceteris paribus. V resnici lahko podjetje sočasno spreminja več parametrov in ne samo enega: če npr. zviša W in doseže nižje PR , tako da ostane PN nespremenjen, se spodbuda za inoviranje, merjena s količino inovativnih naporov, neto poveča. Še bolj se poveča, če ob tem podjetje poveča n in tako $n \cdot PN$ (na račun drugih investicij) itd. Navedena analiza želi le opozoriti na morebitni omejitveni dejavnik razdelitve dohodka podjetja oziroma delitvenih razmerij med dohodki lastnikov posameznih produkcijskih faktorjev pri spodbujanju inoviranja z nagrajevanjem.

Zgornji zaključek je enak, četudi v računu upoštevamo še rente, ki jih mora podjetje plačati lastnikom oprijemljivega in neoprijemljivega premoženja. Sklad podjetja za rente označimo z R in pomeni vsoto sklada trajnih rent (npr. izjemni

naravni talenti) in kratkotrajnih oziroma kvazirent, kamor Kramberger (1999) uvršča npr. patente in licence.¹⁰ Običajno predstavljajo fiksne denarne nagrade. Tako lahko zapišemo zvezo (5):

$$Y = W + R + PR + n \cdot PN + O. \quad (5)$$

Morebitno povečanje R na račun večjih nagrad za naravne talente in/ali za kvazirente inovatorjev (če se je npr. povečalo število patentov v podjetju), ceteris paribus vodi v zmanjšanje W in/ali P , tako da je končni neto učinek povečanja R spet odvisen od velikosti učinka zmanjšanja W na denarno motivacijo zaposlenih za ustvarjalnost oziroma inovativnost in od velikosti učinka zmanjšanja P na spodbudo za inoviranje prek investicij v RR . Če učinek povečanja R pretehta zadnja dva učinka, se spodbuda za inoviranje lahko zmanjša; prav tako se lahko zmanjša ob hkratnem povečanju R in W ter ustreznem znižanju P , če bi prevladal negativni učinek zmanjšanja naložb v RR nad pozitivnim učinkom povečanja nagrad za talente in za bolj ustvarjalno in inovativno delo, ki se kaže v dosežkih (inovacijah).

Sklep

Patentni sistem predstavlja osnovo denarnega nagrajevanja inovatorja (ali inovativnega podjetja) za njegov izum, izhajajoč iz ortodoksne ekonomske teorije, ki patent razume kot monopol. Patentna zaščita imetniku omogoča popolno prilastitev ekonomskih koristi iz inovacije, tj. celotni monopolni ekstra dobiček, iz katerega lahko financira nadaljnje RR ter kompenzira potrebno vloženo znanje in intelektualni oziroma inovacijski napor, zato ta denarna nagrada izumitelja hkrati spodbuja k nadaljnjemu inoviranju. Vendar pa inoviranja ni mogoče v nedogled spodbujati le s tovrstnimi ekstrinzičnimi nagradami, če raziskujemo odnos med denarnim nagrajevanjem (v obliki fiksnih denarnih dodatkov k plači, bonusov, premij, plačevanja po delnem ali skupnih ekonomskih učinkih ter uporabe določenih shem plačevanja) in spodbudo za inoviranje posameznih zaposlenih in/ali inovacijskih projektnih skupin, ki inovirajo za podjetje, v katerem so zaposleni.

Zgornja socioekonomska analiza nas je z ustrežno argumentacijo (tudi skozi priklik povezave nagrajevanja z delovno motivacijo) namreč privedla do spoznanja o omejenem dometu zgolj denarnega nagrajevanja kot "higieničnega motivatorja" za spodbujanje inovativnosti zaposlenih – potencialnih inovatorjev, saj je inoviranje v podjetju mogoče spodbujati tudi z intrinzičnimi nagradami. Še natančneje: optimalno nagrajevanje za spodbujanje ustvarjalnosti in inovativnosti predstavlja zmes finančnih in nefinančnih, ekstrinzičnih in intrinzičnih nagrad, usmerjeno pa je na nagrajevanje inovativnih dosežkov in njihove kakovosti.

S povečevanjem denarnih nagrad v različnih oblikah je mogoče spodbujati inoviranje oziroma inovacijski napor le do določene meje npr. zaradi učinka sub-

¹⁰ Marshall (1961; prim. Kramberger, 1999) poudarja, da so edini razumni oziroma racionalni viri trajne rente zemlja in izjemni naravni talenti posameznikov, druge rente pa kvazirente; kratkotrajna renta npr. pri tehnoloških iznajdbah, ki se postopno difuzno širijo v podjetniški prostor; je kvazirenta. Če so kvazirente prisotne kot dolgotrajne rente, to pomeni, da niso posledica zemeljskih virov ali naravnega talenta, temveč pripadajo "socialni organizaciji družbe" (Kramberger, 1999: 193).

stitucije relativno dražjega dela (RR ure) z relativno cenejšim kapitalom ali morebitne negativne elastičnosti individualne oziroma skupinske krivulje ponudbe RR dela. Če pa se v podjetju na račun večjih dodatkov k plači in drugih denarnih nagrad zaposlenim za spodbujanje inoviranja poveča plačni sklad, je lahko posledica – izhajajoč iz klasične in postkeynesianske teorije razdelitve danega denarnega dohodka – manjši profitni sklad, s tem pa je v podjetju na voljo manj profita za financiranje nadaljnjih inovacijskih projektov, kar posledično zavira investicije v RR in ne povečuje števila inovacij. V navedenem smislu potemtakem zgolj neoklasična ekonomika patentov ne zadošča za celovitejše (socioekonomsko) pojasnjevanje vpliva nagrajevanja na povečevanje inovativnosti v podjetju. Končno tudi dobiček kot ekonomska nagrada za patentirano inovacijo ni (le) rezultat enkratnega inovacijskega npora in neoklasične težnje k maksimizaciji posameznih ekonomskih kategorij, marveč je tudi vir financiranja nadaljnjih RR projektov, kot implicira postkeynesianska teorija.

LITERATURA

- Armstrong, Michael (1999): *Employee Reward*. Second edition. London: Institute of Personnel and Development.
- Arrow, Kenneth J. (1962): *Economic Welfare and the Allocation of Resources for Invention*, 141-159. V D. M. Lamberton (ur.): *Economics of Information and Knowledge*. England: Penguin Books, 1971.
- Baumol, William J. (2002): *The Free-Market Innovation Machine. Analysing the Growth Miracle of Capitalism*. Princeton: Princeton University Press.
- Beer, Michael, in drugi (1984): *Managing Human Assets*. New York: The Free Press.
- Best, Michael H. (1990): *The New Competition. Institutions of Industrial Restructuring*. Oxford: Polity Press, Basil Blackwell.
- Coade, Neil (1997): *Be Creative. The Toolkit for Business Success*. London: International Thomson Business Press.
- Cohen, Wesley (1995): *Empirical Studies of Innovative Activity*. V Paul Stoneman (ur.): *Handbook of the Economics of Innovation and Technological Change*, 182-264. Cambridge: Blackwell Publishers Ltd.
- Corriceli, F., G. Dosi, L. Orsenigo (1991): *Micro-economic Dynamic and Macro-regularities, an "Evolutionary" Approach to Technological and Institutional Change*, 545-563. V *Technology and productivity: the challenge for economic policy*. Paris: OECD.
- Cornes, Richard, Todd Sandler (1986): *The Theory of Externalities, Public Goods, and Club Goods*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Cowling, Alan (1998a): *Developing a strategy for human resources*, 5-19. V Alan Cowling, Chloë Mailer (ur.): *Managing Human Resources*, third edition. London: Arnold.
- Cowling, Alan (1998b): *Motivation and rewards*, 175-182. V Alan Cowling, Chloë Mailer (ur.): *Managing Human Resources*, third edition. London: Arnold.
- Cowling, Alan (1998c): *Pay policy, pay processes, and the management of rewards*, 183-196. V Alan Cowling, Chloë Mailer (ur.): *Managing Human Resources*, third edition. London: Arnold.
- DeSerpa, Allan C. (1988): *Microeconomic Theory, Issues and Applications*. Massachusetts: Allyn and Bacon Inc.
- Dickson, David, Christine Saunders, Maurice Stringer (1993): *Rewarding people, The skill of*

- responding positively. London: Routledge.
- Eaton, Jonathan, Samuel Kortum (1996): Trade in ideas, patenting and productivity in the OECD. *Journal of International Economics* 40: 251-278.
- Freeman, Christopher (1988): Introduction, 1-8. V Giovanni Dosi in drugi (ur.): *Technical Change and Economic Theory*. London: Pinter Publishers.
- Freeman, C. (1991): The Nature of Innovation and The Evolution of The Productive System, 303-314. V *Technology and productivity: the challenge for economic policy*. Paris: OECD.
- Freeman, Chris, Luc Soete (1997): *The Economics of Industrial Innovation*. Third edition. London: Pinter.
- Gallini, Nancy T., Brian D. Wright (1990): Technology transfer under asymmetric information. *Rand Journal of Economics* 21 (1): 147-160.
- Geroski, Paul (1995): Markets for Technology: Knowledge, Innovation and Appropriability, 90-131. V Paul Stoneman (ur.): *Handbook of the Economics of Innovation and Technological Change*. Cambridge: Blackwell Publishers Ltd.
- Gilbert, Richard, Carl Shapiro (1990): Optimal patent length and breadth. *Rand Journal of Economics* 21 (1): 106-112.
- Glas, Miroslav (1995): *Ekonomija*. Ljubljana: DZS.
- Goodman, Richard A., Lawrence P. Goodman (1976): Some Management Issues in Temporary Systems: A Study of Professional Development and Manpower - The Theater Case. *Administrative Science Quarterly* 21 (3): 494-501.
- Grint, Keith (1998): *The Sociology of Work*, 2nd Edition. Cambridge: Polity Press.
- Handy, Charles (1993): *Understanding Organizations*. Fourth Edition. London: Penguin Books.
- Hellriegel, Don, Susan E. Jackson, John W. Slocum Jr. (1999): *Management*, eight edition. Cincinnati: South-Western College Publishing.
- Herzberg, Frederick (1987): One More Time: How Do You Motivate Employees? *Harvard Business Review* 65 (5): 109-120.
- Ilič, Branko (1999): *Ekonomski vidiki patentirane inovacije v luči tržnih struktur (magistrsko delo)*. Ljubljana: EF.
- Ilič, Branko (2001a): *Socioekonomski dejavniki spodbude za inoviranje v podjetju (doktorska disertacija)*. Ljubljana: FDV.
- Ilič, Branko (2001b): *Socioekonomska analiza spodbude za inoviranje v podjetju. Študija nekaterih kontingenčnih dejavnikov vpliva*. Ljubljana: Znanstvena knjižnica FDV.
- Jerovšek, Janez, Veljko Rus (1989): *Inovativno podjetje, 2. dopolnjena izdaja*. Ljubljana: ČGP Delo - Gospodarski Vestnik.
- Kamien, Morton I., Nancy L. Schwartz (1982): *Market Structure and Innovation*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Kaufer, Erich (1989): *The Economics of the Patent System*. Chur: Harwood Academic Publishers GmbH.
- Kavčič, Bogdan (1991): *Sodobna teorija organizacije*. Ljubljana: DZS.
- Kitch, Edmund W. (1986): Patents: Monopolies or Property Rights?, 31-49. V John Palmer (ur.): *Research in Law and Economics*. London: JAI Press.
- Klemperer, Paul (1990): How broad should the scope of patent protection be? *Rand Journal of Economics* 21 (1): 113-130.
- Kos, Marko (1996): *Inovacijski menedžment*. Ljubljana: Knjižna zbirka Teorija in praksa, FDV.
- Kramberger, Anton (1999): *Poklici, trg dela in politika*. Ljubljana: Znanstvena knjižnica FDV.
- Krugman, Paul R. (1990): *Rethinking International Trade*. Massachusetts: The MIT Press.
- Kyprianou, Anna, Jackqui Kasket (1998): Training: the essential ingredient, 59-76. V Alan Cowling, Chloë Mailer (ur.): *Managing Human Resources*, third edition. London: Arnold.
- Lah, Marko (1998): *Marketinške implikacije ekonomskih teorij rasti podjetja*. Akademija MM,

Slovenska znanstvena revija za trženje 3 (dec.): 9-15.

Lipičnik, Bogdan (1996): Ekonomika in organizacija podjetja – 2. knjiga: Organizacija podjetja, 4. natis. Ljubljana: EF.

Lipičnik, Bogdan (1998): Ravnanje z ljudmi pri delu. Ljubljana: Gospodarski vestnik.

Lipičnik, Bogdan (1999): Organizacija podjetja. Ljubljana: EF.

Lipovec, Filip (1987): Razvita teorija organizacije. Maribor: Založba Obzorja.

Mali, Franc (2002): Sodelovanje med akademsko raziskovalno sfero in industrijo kot dejavnik družbenega in ekonomskega razvoja. Teorija in praksa 39 (3): 305-320.

Marshall, Alfred (1961, 1890): Principles of Economics. Ninth (variorum) edition (with annotations by C. W. Guillebaud). Volume I: Text, Volume II: Notes. London: MacMillan and Co., Limited.

Martin, James (1996): Cybercorp, the new business revolution. New York: Amacom.

Merhar, Viljem (1990): Inovatorstvo in podjetništvo – sodobni inovator in podjetnik. Ekonomska revija 41 (2): 136-138.

Metcalfe, Stan (1995): The Economic Foundations of Technology Policy: Equilibrium and Evolutionary Perspectives, 409-512. V Paul Stoneman (ur.): Handbook of the Economics of Innovation and Technological Change. Cambridge: Blackwell Publishers Ltd.

Norčič, Oto (1990): Razvoj in temelji sodobne ekonomske misli. Ljubljana: Časopisni zavod Uradni list Republike Slovenije.

Porter, Michael E. (1998): The Competitive Advantage of Nations: with a new introduction. Basingstoke: Macmillan Press.

Potočnik, Janez, Marjan Senjur, Franjo Štiblar (1995): Strategija gospodarskega razvoja Slovenije: Približevanje Evropi – rast, konkurenčnost in integriranje. Ljubljana: Zavod Republike Slovenije za makroekonomske analize in razvoj.

Prašnikar, Janez (1992): Sistemi nagrajevanja, ki spodbujajo iniciativo zaposlenih, 283-302. V Janez Prašnikar (ur.): Stroški zaposlenih in produktivnost zaposlenih v slovenskih podjetjih. Ljubljana: Raziskovalni center EF.

Pretnar, Bojan (1995): Osnove ekonomike tehnologije. Ljubljana: EF.

Pretnar, Bojan (1998): The Future Evolution of the International Legal Framework for Intellectual Property Protection. Ljubljana: manuskript.

Pretnar, Bojan (2000): High-Technology and Intellectual Property: Challenges to Modern Industry. Ljubljana: Intellectual Property Office (manuskript).

Puharič, Krešo (1997): Pravna ureditev pravic intelektualne lastnine in podlage za njihovo podjetniško funkcijo. Delovni zvezki 39. Ljubljana: EF.

Ricardo, David (1962, 1817): Načela politične ekonomije in obdavčenja. Ljubljana: CZ.

Romer, David (1996): Advanced Macroeconomics. New York: McGraw-Hill Companies, Inc.

Saloner, Garth (1990): Introduction. Rand Journal of Economics 21 (1): 103-105.

Sawyer, Malcom C. (1989): The Challenge of Radical Political Economy. London: Harvester Wheatsheaf.

Scherer, Frederic M. (1977): The Economic Effects of Compulsory Patent Licensing, No. 2. New York: Monograph Series in Finance and Economics, Graduate School of Business Administration, Center for the Study of Financial Institutions.

Scherer, Frederic M. (1989): Innovation and Growth. Massachusetts: The MIT Press.

Scherer, Frederic M., David Ross (1990): Industrial Market Structure and Economic Performance, third edition. Boston: Houghton Mifflin Company.

Schumpeter, Joseph Alois (1939): Business Cycles. A theoretical, historical and statistical analysis of the capitalist process. Volume 1. New York: McGraw-Hill Book Company.

Schumpeter, Joseph Alois (1951, 1911): The Theory of Economic Development. Cambridge: Harvard University Press.

Scotchmer, Suzanne, Jerry Green (1990): Novelty and disclosure in patent law. Rand Journal

- of Economics 21 (1): 131-146.
- Silberston, A. (1967): The Patent System, 224-238. V D. M. Lamberton (ur.): Economics of Information and Knowledge, 1971. England: Penguin Books.
- Smith, Adam (1776): An Inquiring into the Nature and Causes of the Wealth of Nations. Oxford: Clarendon Press.
- Stoneman, Paul (1988): The Economic Analysis of Technological Change. Oxford: Oxford University Press.
- Stoneman, Paul (1995): Introduction, 1-13. V Paul Stoneman (ur.): Handbook of the Economics of Innovation and Technological Change. Cambridge: Blackwell Publishers Ltd.
- Sušjan, Andrej (1995): Postkeynesianska ekonomska teorija. Ljubljana: Znanstvena knjižnica FDV.
- Svetlik, Ivan (1998): Oblikovanje dela in kakovost delovnega življenja, 147-174. V Stane Možina (ur.): Management kadrovskih virov. Ljubljana: FDV.
- Šumpeter, Jozef (1960, 1942): Kapitalizam, socializam i demokratija. Beograd: Kultura.
- Teece, David J. (1990): Capturing value through corporate technology strategies, 69-84. V John de la Mothe, Louis Marc Ducharme (ur.): Science, Technology and Free Trade. London: Pinter Publishers.
- Tirole, Jean (1989): The Theory of Industrial Organization. Massachusetts: The MIT Press.
- Žnidaršič Kranjc, Alenka (1995): Ekonomika podjetja. Postojna: DEJ.

VIRI

- BusinessWeek, 16. 9. 2002, 11.
- (1998) Pravilnik o nagradah za inovacije, ustvarjene v delovnem razmerju. Uradni list RS 31/98.
- (1992) Technology and the economy: the key relationships. Paris: OECD.
- (1995) The OECD jobs study: implementing the strategy. Paris: OECD.
- (1997) The World in 2020: towards a new global age. Paris: OECD.
- (1992) Zakon o industrijski lastnini. Uradni list RS 13/92.
- (1995) Zakon o pravicah industrijske lastnine iz delovnega razmerja. Uradni list RS 45/95.

SOCIALNA EKONOMIJA IN DRUŽBENA ODGOVORNOST: ALTERNATIVI GLOBALNI ANARHIJI NEOLIBERALIZMA:

Povzetek. *Prispevek obravnava premislek o socialni ekonomiji - in z njo povezanim družbeno odgovornim ravnanjem podjetij - kot o možnem odgovoru na težave, s katerimi se danes sooča hegemonistična neoliberalistična miselnost. Predvsem želi prikazati, da so spremembe obstoječega stanja mogoče s povezovanjem vseh pomembnih akterjev v družbi, saj je oblikovanje novih pomenov in odnosov zares možno le ob sodelovanju vseh: države, državljanov, tretjega sektorja in profitnega sektorja. Posebej izpostavlja nujnost, da se preskok v delovanju in razmišljanju znotraj profitnega sektorja zgodi od znotraj; da se torej sedanje prevladujoče razumevanje družbene odgovornosti kot vira diferenciacije spremeni v razumevanje družbene odgovornosti kot standarda poslovanja.*

Ključni pojmi: *socialna ekonomija, socialno gospodarstvo, družbena odgovornost podjetja, neoliberalizem, globalizem, tretji sektor*

Uvod

Znotraj teorije simboličnega intrakcionizma velja, da je človeško delovanje (tako na individualni, skupinski in socialni ravni) pogojeno s pomeni, ki jih pripisujemo stvarem oziroma objektom okoli nas. Čeprav se zdijo pomeni skozi ponavljajoče aktivnosti relativno stabilni in nespremenljivi, so ob novih okoliščinah ali izkušnjah posamezniki, skupine, institucije in družbe prisiljene v oblikovanje novih pomenov. Ti novi pomeni lahko vstopijo ali nadomestijo repertoar obstoječih pomenov in tako oblikujejo nove aktivnosti, odnose in socialne strukture (Blumer, 1969). Dogodek enajstega septembra 2001, ki ga je "sproducirala globalna anarhija" (Barber, 2001: 56), skupaj z računovodskimi škandalami v največjih svetovnih korporacijah, predstavlja takšno novo okoliščino in izkušnjo, ki zahteva redefinicijo starih pomenov. Na simbolični ravni gre za prelomni trenutek, ko so se ljudje v zahodni civilizaciji bolj množično začeli zavedati posledic, ki jih je, zlasti v obdobju zadnjih dveh desetletij, prinesla neoliberalistična globalizacija. Jasno

* Mag. Klement Podnar, asistent na Fakulteti za družbene vede v Ljubljani.

Urša Golob, univ.diplekon., podiplomska študentka na Fakulteti za družbene vede in svetovalka v družbi Korpus.

postaja, da hegemonistični model gospodarskega razvoja, ki ima svoje korenine v globalizaciji kapitalizma, prinaša vedno bolj neobvladljive posledice, ki se kažejo v kopičenju kapitala v rokah nekaterih posameznikov na eni strani ter visokih stopnjah nezaposlenosti in hude revščine na drugi, kar vodi v nestabilnost (Rugina, 1998; Arruda, 1999; Viveret, 2001; Passet, 2001; Steger, 2002). Neučinkovitost delovanja socialnih varnostnih mehanizmov, ki naj bi blažili *laissez-faire* politiko, ima posledice za milijone ljudi, ki doživljajo gospodarsko in družbeno izolacijo. Mlade generacije, ki jih preveva malodušje, velika ogroženost naravnega okolja, grožnje o izumrtju rastlinskih in živalskih vrst na planetu; vse to so le nekateri indikatorji, ki nakazujejo, da sedanji neoliberalistični model gospodarske ureditve svetu prinaša vse manj pozitivnih stvari in da je še tako stabilne obstoječe pomen, kot se udeležujejo v neoliberalizmu, potrebno spremeniti.

V našem prispevku želimo prikazati, da so spremembe obstoječega stanja možne s povezovanjem vseh pomembnih akterjev v družbi: tretjega sektorja, države, državljanov in profitnega sektorja, ki so glavni akterji za udeležanje socialne ekonomije. Posebej pomemben je pri tem profitni sektor, ki je zaradi okoliščin pravzaprav najbolj prisiljen k oblikovanju novih pomenov. Naša teza je, da se sprememba v razmišljanju profitnega sektorja, ne glede na zunanje pritiske, vendarle mora zgoditi od znotraj, to pa lahko dosežemo prek neoliberalističnega razumevanja družbene odgovornosti kot konkurenčne prednosti, ki se mora preleviti v splošno sprejeti standard. Pri tem je pomembno, da gre za pot evolucije in ne revolucije.

Neoliberalizem in njegove kritike

Neoliberalizem lahko opredelimo kot sklop ekonomskih politik, ki so se razširile zlasti v obdobju teacherizma in reganizma (Martinez in Garcia, 2000). Centralna vrednota neoliberalizma je ideja o konkurenci (George, 1999; Steger, 2002) oz. pravilo prostega trga (Martinez in Garcia, 2000). Poleg te osnovne značilnosti, ki za t.i. kapitalistični sektor (Tomas Carpi, 1997) oz. kapitalistični pol (Nyssens, 1997) pomeni popolno nevmešavanje države, je neoliberalizem mogoče okarakterizirati še s pojmi, kot so deregulacija, privatizacija, zmanjševanje javnih izdatkov za socialo in izničenje koncepta "skupnosti" (Martinez in Garcia, 2000).

Svoje ideje neoliberalizem črpa iz liberalističnih idealov britanskih filozofov osemnajstega stoletja, še posebno Smitha in Ricarda (Steger, 2002). Ena ključnih misli Adama Smitha je bila nevmešavanje države na področju gospodarstva. Bil je mnenja, da je prosta trgovina najboljši način za gospodarski razvoj neke države (Smith, 1952). Posebej v Združenih državah, pa tudi v Angliji, je liberalizem postal prevladujoč v začetku devetnajstega stoletja in je trajal vse do velike gospodarske krize v tridesetih letih dvajsetega stoletja. Številni ekonomisti tistega časa so inspiracijo za svoja razmišljanja iskali pri Adamu Smithu, med njimi tudi eden večjih zagovornikov liberalizma Milton Friedman (Thanawala, 2001).

Vzpona obeh, liberalizma in njegove "neo" različice, sta bila pospremljena z velikimi dogodki - industrijsko revolucijo na eni in informacijsko revolucijo na drugi strani. Če torej za liberalizem lahko rečemo, da je svoj razmah doživel z vzpo-

nom masovne produkcije in začetekom masovne potrošnje, pa za neoliberalizem velja, da je svoj resnični vzpon dosegel v zadnjih dveh desetletjih skupaj s konceptom globalizacije, ko so zahodne države začele s podpisovanjem prostotrgovinskih sporazumov in s povečanim tokom ekonomskih resursov prek nacionalnih meja (Steger, 2002). Z vedno hitrejšim razvojem informacijske tehnologije in posledično nižjimi stroški transporta in komuniciranja ter padcem neučinkovitih gospodarskih sistemov nekdanjih komunističnih držav, je liberalna miselnost na področju ekonomije dobila nove razsežnosti. Za neoliberalne globaliste je značilno, da model gospodarske ureditve, ki temelji na klasičnih liberalističnih načelih, prilagajajo globalnemu okviru¹. Globalizacija zanje pomeni, da bo celoten svet deležen prednosti liberalizacije trga: dviga življenjskega standarda, gospodarske učinkovitosti, posameznikove svobode in demokracije ter tehnološkega razvoja (Steger, 2002: 12). Združevanje "starih" idej z novim pojavom globalizacije, ki jo je omogočila informacijska revolucija, nekateri avtorji označujejo kot "nova ekonomija" (Steger, 2002), spet drugi kot "informacijski kapitalizem" (*capitalisme informationnel*) (Viveret, 2001).

Kljub vsem "domnevno" pozitivnim lastnostim proste trgovine, prostega pretoka kapitala itd., pa vedno več avtorjev (Rugina, 1998; Room, 1999; Viveret, 2001; Passet, 2001; Thanawala, 2001; Sethi, 2002...) opozarja na neučinkovitost in negativne posledice hegemonističnega modela svetovnega gospodarstva. Tako Viveret (2001: 46) govori o pasteh globalizacije, kjer je neoliberalistični sistem nesposoben ali nevoljan rešiti nekatera vprašanja, ki zadevajo ekološke probleme, organiziran kriminal in pravni ter finančni sistem. Passet (2001: 28) opozarja na veliko neenakost in nestabilnost, ki ju povzroča prost pretok kapitala. Pri tem navaja, da kar 80 odstotkov neposrednih tujih naložb (*IDE - Investissement Direct à l'Étranger*) roma v t.i. triado; v ZDA, EU in na Japonsko (Passet, 2001: 28). Pripominja, da tudi Mednarodni finančni sklad in Svetovna banka s svojimi programi dobesedno ogrožata vsakršno možnost rasti in razvoja v nerazvitem delu sveta (Passet, 2001: 28). Kritikam se pridružuje Sethi (2002: 90) z opozorilom, da je ena od negativnih strani globalizacije tudi izginjanje političnih meja in zmanjševanje vladnega nadzora znotraj držav, kar s pridom izkoriščajo velike multinacionalne korporacije.

Thanawala (2001) se pri kritiki obstoječe mednarodne ekonomije opira na mnenja različnih moralnih avtoritet kot je npr. papež Janez Pavel II, pa tudi na predstavnike svetovnih institucij, ki sicer zagovarjajo načela neoliberalizma, Mikea Moora, direktorja Svetovne trgovinske organizacije in Michaela Camadessusa, direktorja Mednarodnega denarnega sklada. Oba sama priznavata neučinkovitost organizacij, ki jih vodita. Avtor navaja nekatere empirične podatke o revščini in distribuciji bogastva (Thanawala, 2001: 853). O revščini in socialni izključenosti kot posledici globalizacije neoliberalizma govori tudi Room (1999).

¹ Eden takšnih poskusov je tudi t.i. "washingtonski konsenz" (1989). Izraz je skoval ameriški ekonomist John Williamson, pod njim pa se skriva deset priporočil, ki sta jih sprejela Svetovna banka in Mednarodni denarni sklad in so namenjena državam v tranziciji (Rusija, države Latinske Amerike, vzhodne Evrope...). Vsebinska konsenza poudarja omejevanje države na račun trga, bistvo pa se skriva v liberalizaciji, privatizaciji in strogi davčni ter monetarni politiki (Horvat, 1998; Naim, 2000).

Svoja razmišljanja in videnje sodobne kapitalistične ureditve, ki v marsičem sovpadajo z že zapisanim, skuša Rugina strniti v nekaj točkah. Pravi, da (1) moderni kapitalizem ne more rešiti težav z gospodarsko in finančno stabilnostjo, saj se nenehno sooča s krizami; (2) ne premore dovolj pravičnosti pri produkciji in distribuciji bogastva, (3) izpostavljen je nenormalni koncentraciji ekonomske in finančne moči v rokah maloštevilnih institucij, ki prakticirajo "tržne strategije" na račun velike množice potrošnikov; (4) na borzah obstajajo velike špekulacije o rasti in padcu cen, ki so dodaten vir nestabilnosti; (5) t.i. socialna država je v modernem kapitalizmu neučinkovita; stalno povečuje svoj dolg in stroške njegovega upravljanja (Rugina, 1998: 879-80).

Podobno kot Rugina, tudi Arruga (1999) opozarja na neučinkovito vlogo posameznih držav v neoliberalistični ureditvi. Meni, da država v sistemu, ko je "prosti trg zopet predstavljen v svetu kot edini pravični in poštenu razporejevalec resursov, investicij in bogastva" (Arruga, 1999: 1), nikakor ni *deus ex machina*, temveč zgolj protektor in dobrotnik neoliberalističnih interesov. Arruga (1999) je prepričan, da bo država v tej vlogi vse dokler bo obstajal neoliberalistični globalizem. "Logika neoliberalističnih reform ni, da se izvajajo ločeno od države, temveč da ji pripišejo vlogo, ki jo mora po mnenju kapitalistov prostega trga igrati" (Arruga, 1999: 2). Avtor pri tem navaja štiri vloge države znotraj obstoječega sistema: (1) država kot blažilec in represor socialnih nemirov; (2) država kot garant svobode trga; (3) država kot vir subvencij za zasebni sektor in (4) država kot zakonit dejavnik podrejene globalizacije manj razvitih gospodarstev (Arruga, 1999: 2).

O'Boyle (1999) za razliko od večine avtorjev, ki se sprašujejo predvsem o praktičnih posledicah obstoječega ekonomskega sistema, nepopolnosti prevladujoče usmeritve ocenjuje tudi na ravni teorije. Meni, da je ena od težav prevladujočega ekonomskega razmišljanja njegov pozitivizem, ki po mnenju socialnih ekonomistov temelji na določenih (napačnih) prepričanjih (in ne na dejstvih), ki jih je ta del ekonomistov sprejel za osnovo, na kateri gradi svoje razmišljanje (O'Boyle, 1999: 46). Pri tem se infiltriranja "napačnih" prepričanj v svoje delo sploh ne zavedajo, temveč so "v svoja razmišljanja prepričani, saj zanje uporaba znanstvenih metod pomeni tudi, da so bile ipso facto vse nepravilne sodbe iz njihovega dela izbrisane" (O'Boyle, 1999: 47).

S tem ko omenjeni avtorji opozarjajo na številne nepopolnosti obstoječega prevladujočega gospodarskega sistema, hkrati ugotavljajo, da je prišel čas, ko je vendarle potreben nek prehod k bolj demokratičnemu in socialno usmerjenemu ekonomskemu sistemu, ki bi prevladal tako v teoriji kot v praksi in kot alternativo obstoječemu sistemu največkrat omenjajo pojme kot so socio-ekonomija, socialna ekonomija, nova socialna ekonomija in ekonomija solidarnosti (Rugina, 1998; Lutz, 2000).

Razvoj in pojmovanje socialne ekonomije

Temelje socialne ekonomije lahko zasledimo že v devetnajstem stoletju pri švicarskem ekonomistu Sismondiju, "staremu očetu" socialne ekonomije (Thanawala,

2001; Pressman, 2001). Pri tem Pressman (2001), ki povzema po Lutzovi knjigi *Economics for the Common Good* (1999), navaja še dva avtorja: Ruskina s konca devetnajstega stoletja in Hobsona z začetka dvajsetega stoletja. Ruskin je v svojem delu, nastajalo je ravno v času, ko je industrializacija že zajela Veliko Britanijo, nasprotoval individualnim lastnim interesom, ki naj bi po mnenju liberalistov pri našli najboljše za celotno družbo (Pressman, 2001: 111). Hobson je pri razmišljanju o marginalizmu in neoklasični ekonomiji, ki je v tistem času dobivala peruti, nasprotoval zlasti Marshallu in Pigouju, pri čemer je zagovarjal tezo, da je človeška dobrobit pomembnejša od ekonomske (Pressman, 2001: 111).

Nitch (2000) pa zanimivo navaja, da so s poskusom legitimiziranja polja socialne ekonomije številni avtorji v t.i. "mainstream" ekonomistih skušali iskati ideje socialne ekonomije, med drugim tudi pri Adamu Smithu, Karlu Marxu, Johnu M. Keynesu in Josephu A. Schumpetru. Pri tem avtor pravi, da so pozabili na nekatere avtorje, ki so po njegovem mnenju zares prispevali k socialni ekonomiji: Léon Walras (označi ga kar kot *économiste sociale par excellence*), François Quesnay, J.B. Say, Friderich von Wieser in Kunt Wicksell (Nitsch, 2000: 739). Zgodovino socialno ekonomske misli razdeli v tri deкаде: prva, ki naj bi obsegala koncepcijo in konfirmacijo socialne ekonomije in je trajala od 1736 do 1844), druga, kjer gre za delovanje socialne ekonomije znotraj prevladujoče klasične misli (1874-1932) in prinese nekaj "resničnih" imen, vpletenih v socialno ekonomijo (Walras ipd.) ter tretja, ki jo poimenuje ameriška triada (Bye, Bowen in Clark) in je potekala od 1936 do 1950 (Nitsch, 2000).

V tretji dekadi je eden od t.i. ameriške triade ekonomist Raymond Bye, sicer manj znan, a zato nič manj pomemben za temelje socialne ekonomije, ki je svoje razmišljanje o socialni ekonomiji strnil v prispevku *Some Criteria of Social Economy* (1944). Avtor je po našem mnenju zanimiv zlasti zato, ker v socialni ekonomiji vidi pojem, ki je (med pojmi kot so politična ekonomija, nacionalna ekonomija ali zgolj ekonomija) edini primeren za označevanje narave ekonomije, saj poudarja socialno noto, ki bi jo morali po njegovem mnenju vsebovati vsi ekonomski procesi (Bye, 1944: 1).

Bye (1944) govori o treh principih, ki naj bi bili osnova procesov v socialni ekonomiji. Med njimi sta za naše razmišljanje najpomembnejša dva: izbira želja in presežna koristnost (Bye, 1944: 1). Ko govori o izbiri želja, Bye poudarja pomen hierarhije želja oz. potreb: "potrebe je potrebno zadovoljiti v vrstnem redu njihove pomembnosti" (Bye, 1944: 1). Pri tem izpostavlja bazične potrebe: potrebo po hrani, obleki in bivališču; sprašuje pa se tudi, čigave potrebe so najpomembnejše: "bi morali vse obravnavati enako ali so nekateri za družbo bolj pomembni kot drugi in imajo njihove potrebe prednost?" (Bye, 1944: 2). Zanimivo za današnji čas - zlasti v povezavi s perečimi problemi delovne sile v tretjem svetu (s t.i. sweat shops) je Byejevo razmišljanje o presežni koristnosti, kjer pripominja, da bi aplikacija presežne koristnosti morala upoštevati tudi vprašanja, kot so dolžina delavnika, zdravje in varnost delavcev pri delu, pa razmere, ki vladajo na področju zaposlovanja žensk in otrok (Bye, 1944: 4) - nadvse aktualno vprašanje tudi danes.

S svojim razmišljanjem Bye postavlja elemente t.i. koncepta socialne ekonomije v nastajanju, hkrati pa v nadaljevanju že sam anticipira nekatere kritike (Bye,

1944), da so njegova razmišljanja morda preveč neotipljiva in meglena, da bi jih bilo moč aplicirati v realnem svetu, in dodaja, da je vendarle najprej potrebna koncepcija idej, da bi lahko sploh razmišljali o njihovi uporabi (Bye, 1944). Njegov prispevek je zato moč razumeti ravno na ta način: kot poskus nizanja nekaterih idej, ki bi privedle do teoretskih konceptov oz. osnov za aplikativno ekonomijo.

Čeprav je morda videti, da so nekatera Byejeva razmišljanja nekoliko zastarela ali morda celo preveč ortodoksna, so pravzaprav dokaj skladna z osnovami socialne ekonomije, kot jo razumejo nekateri novejši avtorji. Socialna ekonomija (in/ali socialno gospodarstvo, pa tudi ekonomija solidarnosti) ima v literaturi precejšnje število opredelitev (Tomas Carpi, 1997; Westerdahl in Westlund, 1998; O'Boyle, 1999; Lutz, 2000; Nitsch, 2000; Thanawala, 2001; Pressman, 2001), iz katerih je razvidno, da se mora pojem razumeti vsaj dvoplastno. Prva konceptualizacija je na ravni aplikativne ekonomije, ki vključuje celotno gospodarstvo (Bye, 1944; O'Boyle, 1994; Rugina, 1998; Nitsch, 2000), druga pa se veže zgolj na del gospodarstva, ki ga nekateri avtorji imenujejo kar tretji ali neformalni sektor oz. celo ljudska ekonomija (Nyssens, 1997; Tomas Capri, 1997; Westerdahl in Westlund, 1998...). O'Boyle (1994, 1999) in Pressman (2001) poleg tega opozarjata še na t.i. filozofsko osnovo, ki bi jo lahko uvrstili nad obe zgoraj navedeni pojmovanji in zadeva teoretske razmisleke o socialni ekonomiji oz. principe, na katerih temelji teorija socialne ekonomije. Poleg filozofske osnove O'Boyle po Watersu navaja še opisovanje značilnosti ekonomije oz. gospodarstva (kar do neke mere sovпада z aplikativno ekonomijo) in socialno ekonomsko politiko, ki se veže na izkustveno domeno (udejanjanje v praksi - npr. t.i. tretji sektor) (O'Boyle, 1994: 287). Skupno vsem opredelitvam je, da poudarjajo socialno in etično funkcijo ekonomije - na pojave naj bi gledala skozi socialne in etične oči - pri tem pa postavljajo v ospredje obče dobro oz. obče družbene koristi.

"Socialna ekonomija skuša maksimirati človeško dobrobit v najširšem možnem smislu, pri tem prepoznava obče koristi in ekonomski analizi dodaja socialno noto" (Pressman, 2001: 110). O'Boyle (1999) razmišlja na podoben način, ko pravi, da ima socialna ekonomija za osnovo razmišljanje o ljudeh, še posebno jo zanima jo ekonomske okoliščine tistih, ki so najbolj potrebni pomoči. Pripominja, da je ena izmed osnovnih napak prevladujoče ekonomske misli njena usmerjenost v mikroekonomijo ter poudarjanje individualnih delovanj in učinkov, medtem ko je za socialno ekonomijo pomembnejša človeška solidarnost (ki jo mikroekonomija v celoti zanika) in socialna narava nasploh (O'Boyle, 1999: 49). Podobno postavlja v središče socialne ekonomije socialni pogled tudi Rugina, pri tem pa poudarja pomen etike, ki ga mora sprejeti ekonomska veda, tako da sprejme socialne, objektivne in skupinske vrednote proučevanja (Rugina, 1998: 875).

Bolj izkustveno govorijo o socialni ekonomiji avtorji, ki sodijo v drugo konceptualizacijo in poleg širših etičnih in socialnih vidikov poudarjajo zlasti njeno redistribucijsko funkcijo in funkcijo zadovoljevanja potreb. Nyssens (1997) med drugim opozarja, da je namen socialne ekonomije zadovoljiti nezadovoljene potrebe, Westerdahl in Westlund (1998) govorita v povezavi s socialno ekonomijo o pojmi, kot so recipročnost, redistribucija in kooperacija, Tomas Carpi (1997) pa poudarja osebne odnose, zaupanje in participacijo kot osnove, po katerih se ta razlikuje od neoliberalistične usmeritve.

Posameznik in njegove potrebe v pojmovanju socialne ekonomije

Za razumevanje temeljev socialne ekonomije, ki se zrcalijo v pojmih kot so: osebni odnosi, recipročnost, participacija, solidarnost ipd. (Tomas Carpi, 1997; Sauer, 1997; Westerdahl in Westlund, 1998; O'Boyle, 1999), si zasluži posebno obravnavo nov pogled in drugačno videnje posameznika znotraj socialne ekonomije v primerjavi z neoklasičnim pristopom (O'Boyle, 1994). Pri tem O'Boyle (1999) poudarja zlasti osnovno razliko v pojmovanju posameznika. Znotraj socialne ekonomije je posameznik razumljen kot individualno in hkrati socialno bitje, medtem ko ga neoliberalizem (zlasti mikroekonomija) vidi zgolj kot individualista in se osredotoča le na njegova individualna dejanja (O'Boyle, 1999: 49). Pojmovanje posameznika kot socialnega bitja je pomembno za ustvarjanje občega dobrega, ki ga po O'Boylevem prepričanju ni moč zagotoviti s prizadevanjem za individualno dobro, temveč samo s solidarnostjo in kolektivnimi dejanji (O'Boyle, 1999: 51). Ta so za potreben prehod k drugačnemu premisleku o delovanju družbe nujna, saj solidarnost povezuje posameznike v skupnosti ali skupine, kar jim omogoča, da se postavijo po robu in se soočijo z ekonomskimi, političnimi in socialnimi problemi (Cook, 2001). Neoliberalizem pa nasprotno zagovarja pojem racionalnega človeka (*homo economicus*), ki namesto, da bi se za dosego skupnih ciljev trudil skupaj z drugimi posamezniki, zasleduje le lastne interese (Cook, 2001) pri tem pa spregleda socialno komponento.

Čeprav se posameznik pogosto res odloča na podlagi lastnih interesov in zadovoljuje lastne potrebe, pa je vendarle vpet v družbeno okolje in je v določenih primerih pripravljen zadovoljiti potrebe drugih ali pa se odločati na podlagi skrbi za širšo dobrobit (O'Boyle, 1994). Vsekakor je na posameznika potrebno gledati kot na bitje z emocijami, družbenimi vezmi, prepričanji, pričakovanji in, najpomembnejše, s čutom za moralnost (Lutz, 2000: 346). Fehr in Fischbacher glede tega pripominjata, da v družbi v resnici lahko "najdemo številne posameznike, ki izražajo socialne preference, kar pomeni, da niso motivirani le preko lastnega materialnega interesa" (Fehr in Fischbacher, 2002: 1), ampak jih zanima tudi dobrobit drugih. Da je sodobna družba resnično začela delovati v tej smeri in se približala "postkonvencionalni stopnji moralnosti", kar je po Habermasovem mnenju pogoj za solidarnost, ki je "funkcija simbolno doseženega konsenza o normah in vrednotah" (Cook, 2001: 96), dokazujejo številne skupine in organizacije ter pritiski potrošniških skupin, ki se zavzemajo za boljše življenje vseh ljudi (Klein, 2001). Pri zavezah, ki združujejo svoje moči v boju proti obstoječemu gospodarskemu sistemu, je zanimiva predvsem njihova eklektičnost. Povezujejo se t.i. antiglobalisti, potrošniške skupine, delavski aktivisti, študentje, ki demonstrirajo proti izkoriščanju delavcev v tretjih državah, okoljevarstveniki, borci za pravice živali, zagovorniki odpisa dolga revnim državam, feministke in aktivisti za človekove pravice (Steger, 2002: 119). Čeprav morda z različnimi parcialnimi cilji, pa vendar z nekim konsenzom o osnovnih vrednotah, želijo s sodelovanjem doseči skupen globalni cilj, nekakšen "globalni new deal" (Steger, 2002: 145). Del prizadevanj pa je nase prevzela tudi cvetoča socialna ekonomija, ki se udejanja v praksi (Tomas Carpi, 1997; Nyssens, 1997...) in nedvoumno priča o novi solidarnosti med posamezniki.

Socialna ekonomija v praksi: tretji sektor

V družbah, tako razvitejših severnih dežel kot manj razvitih južnih, se oblikujejo številne ekonomske aktivnosti, ki niso neposredno povezane s profitnim sektorjem, državo ali javnimi ustanovami. Te aktivnosti se porajajo kot konkretni odgovor na težave, s katerimi se soočata neučinkovit gospodarski sistem in država. Avtorji omenjen pojav najpogosteje označujejo z izrazom socialna ekonomija (gospodarstvo), pa tudi tretji sektor, idealistični sektor, neformalna ekonomija ipd. (Westerdahl in Westlund, 1998: 194). Večina avtorjev (npr. Fontan in Shragge, 1997; Tomas Carpi, 1997; Westerdahl in Westlund, 1998), ki se za poimenovanje fenomena nagibajo k pojmu socialna ekonomija, svoje razloge išče v zgodovinskem razvoju termina. Hkrati pa avtorji opozarjajo na razliko med starimi in novimi oblikami socialne ekonomije in nove oblike raje poimenujejo nova socialna ekonomija (Fontan in Shragge, 1997; Nyssens, 1997; Westerdahl in Westlund, 1998). Opredelitev socialne ekonomije po mnenju Levesqueja in Vaillancourta v praksi pomeni "tisto sfero, ki jo sestavljajo podjetja in organizacije in se razlikuje po svojem cilju, ki je formiranje združb posameznikov in ne delničarjev... in proizvaja dobrine, da bi zadovoljila potrebe članov te združbe" (Fontan in Shragge, 1997: 17). Avtorja navajata tudi tri tipe organizacij, ki jih lahko združimo pod opredeljeni pojem: (1) kooperacijske in neprofitne skupine, ki zagotavljajo različne storitve, (2) podporna infrastruktura, kot npr. družbe, ki spodbujajo gospodarski razvoj skupnosti, tako da pomagajo pri razvoju podjetij v socialni ekonomiji in razvoju lokalnih skupnosti ter (3) organizacije, ki delujejo znotraj socialne integracije, tako da pomagajo pri razvoju lokalnih restavracij in mini podjetij (Fontan in Shragge, 1997: 17). Nyssens (1997: 180) pripominja, da je posebnost organizacij nove socialne ekonomije njihovo osnivanje na treh ključnih dimenzijah, ki se med seboj prepletajo in dopolnjujejo: voluntarizem (ustvarjanje socialnih omrežij, pomoč v stiski ipd.), tržna orientiranost (prodaja izdelkov in storitev na trgu) in netržna usmerjenost (subvencije, pridobljene iz javnega sektorja).

Zanimiv je tudi sumaričen pregled karakteristik nove socialne ekonomije, kot jih predstavljata Westerdahl in Westlund (1998). Pravita, da nova socialna ekonomija (1) sestavlja ekonomsko področje, ki je vzporedno profitno naravnanim delom tržne ekonomije in aktivnostim, ki se odvijajo v javnem sektorju, (2) ne pripada ustvarjenim skupnim prizadevanjem podjetij in potrošnikov ali kakšni drugi klasični ekonomski aktivnosti, (3) ima lokalne korenine in demokratično strukturo (npr. en človek en glas ali drugo podobno obliko lastništva in vplivanja) in (4) zakonske oblike združevanj se spreminjajo in so postranskega pomena (Westerdahl in Westlund 1998: 197).

Za organizacije, ki delujejo znotraj socialne ekonomije, je značilna prevlada medosebnih odnosov, etike in zaupanja, ne pa maksimiranje politične moči in kopičenje denarja, kar je v osnovi značilno za profitni sektor in državo (Tomas Carpi, 1997: 250). Temu Nyssens dodaja, da njihova gonilna sila pravzaprav temelji na recipročnosti, njihova ekonomska aktivnost pa izvira iz mreže socialnih povezav (Nyssens, 1997: 180). Skupine in organizacije, ki nastajajo pod okriljem socialne ekonomije, ponujajo povsem praktično "možnost konstruiranja nove medna-

rodne ekonomije in političnega okvira, ki bi temeljil na globalni redistribuciji bogastva in moči" (Steger, 2002: 85).

Vezi med tretjim sektorjem, državo, korporacijami in posamezniki pri uveljavljanju socialne ekonomije

Nedvomno drži, da je bistvo socialne ekonomije sinergija med ekonomskim in socialnim (Tomas Carpi, 1997; Nyssens, 1997), v čemer se bistveno razlikuje od neoliberalizma, ki se, namesto na človeka, osredotoča na stvari, ki jih je mogoče kvantificirati. "Družbenost" socialne ekonomije se kaže tudi v razumevanju ravnovesja na trgu, ki ga pojmuje kot dogovor med kupci in prodajalci (O'Boyle, 1999), medtem ko neoliberalizem govori o ravnovesju med ponudbo in povpraševanjem na abstraktni ravni (Samuelson in Nordhaus, 1995). Motiv delovanja gospodarstva je znotraj socialne ekonomije skrb za obče dobro, neoliberalizem pa zagovarja alokacijo bogastva skozi zadovoljevanje interesov posameznikov. Posameznik je v socialni ekonomiji razumljen kot socialno bitje, v neoliberalističnem pojmovanju pa kot individualist, ki sledi le lastnim interesom (O'Boyle, 1994). Za socialno usmerjeno gospodarstvo je značilna socialna država, medtem ko je za neoliberalistično pojmovanje država pospeševalec liberalizacije gospodarstva in zaščitnik svobode trga. Bistveno razliko je zaznati tudi v videnju podjetja kot celice v gospodarstvu. Ta mora po prevladujočem in na tem področju posebej zakoreninjenem prepričanju neoliberalizma maksimirati profit in v prvi vrsti skrbeti za interese delničarjev, alternativni socialnoekonomski pogled pa poudarja vlogo podjetja kot akterja pri reševanju socialnih problemov in zaščiti pravic številnih deležnikov.

Tabela 1: Primerjava med neoliberalizmom in socialno ekonomijo

	<i>Neoliberalistično pojmovanje</i>	<i>Socialnoekonomsko pojmovanje</i>
<i>Središče</i>	Ravnotežje ponudbe in povpraševanja	Sporazum med prodajalci in kupci
<i>Motiv</i>	Zadovoljevanje interesov posameznikov/Akumulacija bogastva	Skrb za obče dobro/Redistribucija bogastva
<i>Delovanje</i>	Konkurenca	Konkurenca in kooperacija
<i>Odnos do okolja</i>	Okolje kot vir resursov	Skrb za ohranitev okolja
<i>Posameznik</i>	Homo economicus	Homo socio-economicus
<i>Država</i>	Zaščitnik svobode trga	Socialna država
<i>Podjetje</i>	Zasledovalec profita in zaščitnik interesov lastnikov	Zaščitnik pravic deležnikov in akter pri reševanju socialnih problemov

Če torej izhajamo iz sinergije med ekonomskim in socialnim, ki opredeljuje socialno ekonomijo, lahko zaključimo, da je za udejanjenje socialne ekonomije nujno povezovanje in aktivno, vzajemno sodelovanje tretjega sektorja, države, korporacij (formalne veje gospodarstva) (Fontan in Shragge, 1997; McClintock, 1999) in posameznikov oz. državljanov. Nekoč morda precej heretična misel, ki pa se s spreminjanjem pomenov o in v družbi vedno bolj kaže kot ena od alternativ je, da mora socialna ekonomija, kot jo razumejo avtorji, ki pišejo o socialni ekonomiji v praksi, postati nova gospodarska ureditev (Fontan in Shragge, 1997), ki temelji na drugačnih, za družbo in naravo sprejemljivejših pomenih ekonomije od do sedaj prevladujočih. Ključ do nje se skriva v vzajemnem delovanju in sodelovanju vseh že omenjenih akterjev, kar prikazuje model štiriperesne deteljice socialne ekonomije.

Slika 1: Štiriperesna deteljica akterjev socialne ekonomije



Če bi želeli oceniti možnost prevlade takšne nove gospodarske ureditve skozi perspektivo štiriperesne deteljice socialne ekonomije, lahko iz številnih formalnih, pa tudi neformalnih gibanj vidimo, da je moč boja proti obstoječemu, v mnogem nepravilnemu gospodarskemu sistemu, precej porasla (Klein, 2001). Posamezniki, med njimi tudi vedno bolj potrošniki, si prizadevajo za pravičnejši svet, čeprav to morda izhaja iz skrbi za lastno dobro, počutje in čisto vest (Klein, 2001). Nedavna raziskava v ZDA pod okriljem raziskovalnega podjetja Gallup je pokazala, da imajo državljani manj zaupanja v korporacije kot v katerokoli drugo institucijo, in da se korporacije vedno pogosteje soočajo s pritiski, ki od njih terjajo družbeno angažiranost (Mohr et al., 2001: 45).

Ob prizadevanjih običajnih državljanov je nadvse aktiven tretji sektor, ki pod okriljem skriva številne organizacije, katerih cilj ni profit, ampak skrb za posameznike v stiski in služenje skupnosti. Svojo vlogo začenjajo razumeti tudi države, ki že gledajo na tretji sektor kot na socialnega partnerja in mu priznavajo njegovo vlogo v družbi (Fontan in Shragge, 1997), hkrati pa tudi že nekatere naddržavne

tvorbe in institucije spoznavajo škodljive razsežnosti "nadvlade" večnacionalnih korporacij in s sprejetimi konvencijami in standardi skušajo prisiliti korporacije k družbeno odgovornem ravnanju (Frankental, 2001). Evropska komisija je leta 2001 izdala tudi t.i. Green Paper, o evropskem okviru družbene odgovornosti korporacij, ki predstavlja pomemben korak Evropske unije pri obravnavanju problemov glede družbene odgovornosti korporacij². Slednje predstavljajo največji problem za udeležanje nove gospodarske ureditve, saj so pogonska sila za akumulacijo zasebnega kapitala in poosebljenje obstoječega gospodarskega sistema, zato pa je njihova vloga pri prizadevanju za pravičnejšo globalizacijo in ustvarjanje svetovnega ravnesja ključna. Kot poudarja Cragg (2001), pa je kakršnakoli velika sprememba v razmišljanju korporacij nujno plod premisleka znotraj poslovne sfere, čeprav morda spodbujena s strani drugih sektorjev.

Družbeni odgovornosti korporacij naproti

Ob prevladujočem neoliberalističnem mikroekonomskem razumevanju podjetja pa takšna neposredna družbena in okoljska angažiranost korporacij nikakor ni samoumevna. Če že govorijo o družbeni odgovornosti, je današnjim neoliberalističnim zagovornikom še najbližje Friedmanovo razmišljanje, ki ga je predstavil v svojem članku, objavljenem leta 1970 v New York Timesu in nosi naslov: Družbena odgovornost podjetij je povečevanje lastnega profita (Ostas, 2001; McWilliams in Siegel, 2001). Friedman v omenjenem prispevku v že ničkolikokrat citiranem in prirejenem citatu pravi, da je "primeren družbeni cilj za menedžerja korporacije ustvariti karseda veliko denarja, ob tem pa upoštevati osnovna družbena pravila, tako zakonska kot etična" (Ostas, 2001: 263). Največja težava ne tako dolgo nazaj je bila, da velike korporacije zaradi razraščeniosti prek nacionalnih meja in nacionalnih zakonov, s svojimi proizvodnimi obrati v državah tretjega sveta, pri poslovanju pogosto niso upoštevale niti zakonskih kaj šele etičnih načel (McClintock, 1999; Sethi, 2002). Globalizacija je oslabilala moč posameznih nacionalnih držav, ki niso več sposobne v potrebnem okviru regulirati poslovnih aktivnosti. Tudi tiste države, v katerih imajo sedež velike korporacije, nimajo vpliva (ali pa je ta zelo omejen) na mednarodne aktivnosti multinacionalk (Cragg, 2001: 6). Moč velikih korporacij je razvidna tudi iz statističnih podatkov. Že leta 1998 je bilo med sto največjimi gospodarskimi entitetami na svetu kar 51 korporacij glede na njihov letni promet, 49 držav pa je imelo primerljivo višino BDP-ja (McClintock, 1999: 508). Hkrati pa je seštevek letnega prometa največjih dvesto korporacij presegel skupni BDP 182 držav (McClintock, 1999: 508).

Stanje se (tudi s pomočjo pritiskov civilne iniciative in potrošnikov) počasi spreminja in korporacije so prisiljene k razmisleku o vplivu svojih dejanj na družbo in okolje. S tem se strinja tudi Jančič, ko pravi, da danes ekonomska vloga za podjetja ni več dovolj, temveč morajo ta delovati v pogojih visoke ekološke in etične angažiranosti (Jančič, 1999: 119). Nekateri avtorji omenjajo globalizacijo kot

² The European Commission Green Paper: "Promoting a European Framework for Corporate Social Responsibility", April 2001.

tisto silo, ki je kar sama nekako začela dramatično spreminjati "zavest" velikih korporacij, znotraj nje pa štiri pomembne faktorje: (1) nastajajoči globalni trg, ki ne ponuja nobene globalne poslovne kulture, ki bi opredeljevala etično sprejemljivo oz. nesprejemljivo ravnanje globalnih korporacij; (2) decentralizacijo menedžerskih odgovornosti in kontrole, če želijo uspešno poslovati, kar še poveča potrebo po skupnih vrednotah in razumevanju odgovornosti; (3) moralne katastrofe in skandale, ki so se posamično začeli že v osemdesetih in dobili svoj razmah s finančnimi škandali spomladi in poleti leta 2002 v ZDA in (4) globalne vrednostne sisteme, ki so potrebni, če želimo doseči splošne globalne sporazume o odgovornostih korporacij (Cragg, 2001: 4-5).

Razvoj in opredelitev doktrine družbene odgovornosti

Neodvisno od prevladujoče prakse med velikimi korporacijami, ki so z globalizacijo dobile "daljše roke" in hitro sledile trendu kapitalizma, ki je spodbujal kopičenje bogastva (Cragg, 2001), se je konstrukt družbene odgovornosti v literaturi pogosteje začel pojavljati že v začetku petdesetih let prejšnjega stoletja (Carroll, 1999). Kot enega vplivnejših ameriških avtorjev se navaja Bowena (1953), ki si je zastavil še danes ključno vprašanje: katere so tiste obveze družbi, ki se pričakujejo od menedžerjev? V šestdesetih letih je bil na področju družbene odgovornosti opazen porast literature, ki skuša dokončno formalizirati pomen pojma družbene odgovornosti, najbolj aktiven avtor iz tega obdobja pa naj bi bil Davis (1960), ki je pojem sicer opredelil zelo ohlapno, kot dejanja, ki so vsaj deloma motivirana od drugod in ne izhajajo neposredno iz ekonomskega ali tehničnega interesa, hkrati pa družbeno odgovornost povezal še z družbeno močjo podjetja... "izogibanje družbeni odgovornosti vodi do postopne erozije družbene moči" (Davis, 1960: 73). Sedemdeseta leta ne prinesejo nobenega konsenza o opredelitvi, temveč se pojavi še več različnih pojmovanj. Carroll (1999) v tem obdobju največkrat omenja Johnsona (1971), ki je prvi začel razmišljati v smeri t.i. teorije deležnikov in bil prepričan, da se družbeno odgovorno podjetje v svojem okolju sooča z množico različnih interesov. V tem obdobju smo priča tudi nekaterim drugim načinom poimevanja pojma družbene odgovornosti, npr. družbeno delovanje (corporate social performance) in družbeno razumevanje (corporate social responsiveness) (Carroll, 1999). V osemdesetih letih se avtorji manj ukvarjajo z iskanjem ustreznih definicij in se raje posvečajo raziskovanju, v ospredje pa stopijo tudi nekatere alternativne teme, npr. javna politika, poslovna etika in tudi teorija deležnikov. V tem obdobju sta med avtorji zanimiva Jones (1980), ki poudarja, da mora biti družbena odgovornost razumljena kot proces in ne rezultat in Drucker (1984), ki je sicer o družbeni odgovornosti pisal že v petdesetih, v osemdesetih pa predlaga redefinicijo pomena; ta poudarja družbeno odgovornost kot poslovno priložnost. Za zadnjo dekadno prejšnjega stoletja je značilno, da ni prispevala nič edinstvenega k opredelitvam obravnavanega pojma. Velja pa, da je družbena odgovornost avtorjem služila za neke vrste odskočno desko, ki je vodila na druga sorodna področja, povezana s tem pojmom (Carroll, 1999). V tem obdobju, ki se nadaljuje v novem

tisočletju, gre torej za nadgrajevanje alternativnih tem iz osemdesetih, ob teh pa se bolj pogosto začenja omenjati tudi pojem podjetje kot (dober) državljan (corporate citizen) - pojem je značilen za avtorje iz ZDA (Altman in Vidaver-Cohen, 2000; Googins, 2002).

Ne glede na različne poglede na družbeno odgovornost skozi dekada in ne glede na to, da povsem enotnega konsenza o splošni opredelitvi pojma ni niti danes (Henderson, 2001; Frankental, 2001), so avtorji v zadnjih petdesetih letih povsem jasno postavili temelje "abstraktnega" pojma, ki predstavljajo dobro osnovo za njegovo implementacijo v današnjih razmerah. V vseh opredelitvah pojma lahko srečamo nekatere osnovne izraze, kot npr. osredotočenost korporacij na potrebe in cilje družbe (ki so nad ekonomskimi), skrb za različne interese številnih deležnikov in ne zgolj za interese lastnikov kapitala, poudarjanje družbenih koristi, dobrobiti in večje kakovosti življenja ter skrb za naravno okolje, če omenimo le nekaj najbolj ključnih. Vsi se zrcalijo na tak ali drugačen način tudi v razmišljanjih malone vseh sodobnih avtorjev, ki pišejo o družbeni odgovornosti korporacij (Jones, 1980; Bowie, 1991; Carroll, 1998, 1999; Coldwell, 2000; Davenport, 2000; Mohr et al., 2001; McWilliams in Siegel, 2001 ...).

Med njimi je morda posebej zanimivo razmišljanje Bowieja (1991), ki se ne ustavlja pri teoriji deležnikov kot prevladujoči alternativni neoklasičnemu, friedmanskem pogledu na družbeno odgovornost, ampak se z vzpostavitevijo t.i. moralnih odnosov med korporacijo in njegovimi deležniki (ti morajo biti nujno recipročni, kar pomeni aktivno sodelovanje deležnikov) in moralnim pluralizmom zelo približa razmišljanju socialnih ekonomistov. Meni, da nam teorija deležnikov (če jo razumemo s prevladujoče, neoliberalistične perspektive) ne da alternativne teorije družbene odgovornosti, temveč je samo orodje, kako prepoznati in ločiti razsvetljenega friedmanista od nerazsvetljenega (Bowie, 1991: 56). Pri svojem razmišljanju o družbeni odgovornosti si zastavi zanimivo vprašanje: ali je profit prvi cilj podjetja ali pa naj bo samo rezultat doseganja drugih ciljev podjetja (npr. zagotavljanja dela zaposlenim, zagotavljanja najboljših izdelkov kupcem itd.) (Bowie, 1991: 60), kot to velja za t.i. tretji sektor (Nyssens, 1997). Bowie meni, da je takšno razmišljanje o profitu pravzaprav bistvo teorije deležnikov, težava pa je, da (ameriške) korporacije razmišljajo "neoliberalistično" tudi takrat, ko govorijo v jeziku teorije deležnikov (Bowie, 1991: 60).

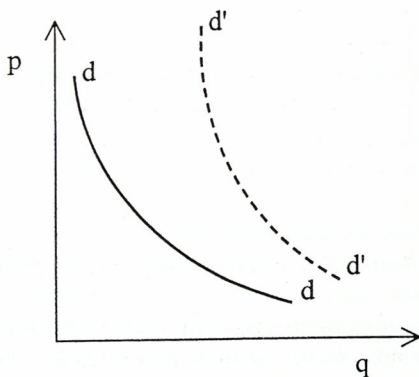
Aplikacija družbene odgovornosti: od diferenciacije do standardizacije

Iz reakcij velikih korporacij na pritiske javnosti (Nike, Shell, McDonald's...) je razvidno, da se v praksi o družbeni odgovornosti razmišlja z neoliberalističnega vidika; da je torej družbena odgovornost smiselna le, če se jo da pretvoriti v lastni interes oz. v poslovno priložnost (Drucker, 1984: 59). Večina omenjenih korporacij, še bolj pa morda tiste, ki že od začetka na trgu nastopajo družbeno odgovorno (Cummins, Patagonia...), je svoje slabosti obrnila sebi v prid in svojo družbeno odgovornost začela spreminjati v poslovno priložnost oz. konkurenčno prednost (Drucker, 1984). Njihovo početje bi Bowie (1991) označil kot dejanje razsvetljene-

ga friedmanista, saj takšno početje štiti in celo krepi dolgoročne profite korporacije (in naj ne bi bilo usmerjeno le v kratkovidno izkoriščanje). Na podoben način razmišljata tudi McWilliams in Siegel, ki menita, da "etično obnašanje omogoča doseganje konkurenčne prednosti, saj razvija dolgoročne odnose z deležniki" (McWilliams in Siegel, 2001: 118) in zagotavlja profite tudi na dolgi rok.

Če gledamo na omenjeno "konkurenčno prednost" s povsem neoliberalističnega in oportunističnega vidika, ugotovimo, da lahko korporacija, ki se vede etično in odgovorno, pridobi večji ugled in bolj zadovoljne segmente kupcev. Potrošniki bodo zaradi večjega ugleda korporacije in zagotovila o etičnosti, ki se sklada z njim lastnimi prepričanji, pripravljeni plačati ustrezno cenovno premijo za izdelke ali storitve. Na družbeno odgovornost lahko potemtakem gledamo podobno kot na tržno znamko, ki za korporacijo pomeni tudi določeno premoženje (Lah, 2000). Če je korporacija zaradi maksimiranja profita pripravljena "investirati" v družbeno odgovornost, tako investicijo zlahka ocenimo kot "mehanizem za produktno diferenciacijo" (McWilliams in Siegel, 2001: 119). Korporacija lahko na ta način ustvari določeno raven družbene odgovornosti, bodisi na podlagi pridelovanja družbeno odgovornih atributov (svojemu podjetju ali izdelkom) ali na podlagi družbeno odgovornih resursov v proizvodnem procesu (McWilliams in Siegel, 2001). Avtorja menita, da je družbena odgovornost kot strategija diferenciacije za korporacijo izredno privlačna možnost, saj na eni strani omogoča zadovoljevanje različnih interesov deležnikov, na drugi pa zagotavlja diferenciacijo, ki vodi do večjega povpraševanja oz. doseganja cenovne premije za izdelke na trgu (McWilliams in Siegel, 2001: 119).

Slika 2: Sprememba krivulje povpraševanja kot rezultat družbene odgovornosti podjetja



Spremembo na delnem trgu podjetja lahko ponazorimo s premikom njegove krivulje povpraševanja in desno, saj zaradi diferenciacije na podlagi investiranja v družbeno odgovornost lahko pride do povečanega povpraševanja in manjše elastičnosti, ki priča o večji navezanosti kupcev na izdelke (Sfiligoj, 1999) in njihovi pripravljenosti, da za izdelke plačajo višjo ceno.

Na tak način so v preteklosti uspela svojo pozicijo na trgu utrditi t.i. nekonvencionalne korporacije (npr. Body Shop ali Ben & Jerry's), ki so si za temelje delovanja postavile družbeno odgovorno ravnanje in se po tem diferencirale od proizvajalcev podobnih izdelkov (Bryan et al., 1998a; Bryan et al., 1998b). Podobno so se v zadnjih nekaj letih po velikih škandalih, ki so se dogajali zlasti v povezavi z izkoriščanjem otroškega dela v tretjih državah (Klein, 2001), začele obnašati nekatere od velikih multinacionalk, sledijo pa jim tudi drugi. Tak način tekmovanja oz. uporaba družbene odgovornosti kot orodja za diferenciacijo, pa v sebi skriva običajne pasti konkurence na trgu. Več je družbeno odgovornih korporacij na nekem trgu, manj je družbena odgovornost vir konkurenčne prednosti oz. diferenciacije in korporacije začnejo na račun družbene odgovornosti (če predpostavimo, da je to edini vir diferenciacije) izgubljati monopolni položaj na svojem delnem trgu. Hkrati pa začno kupci in drugi deležniki njihovo družbeno odgovornost jemati kot nekaj povsem samoumevnega in ta postane neke vrste standard, danost, ki se ji mora korporacija na trgu prilagoditi.

Z vidika celotnega gospodarstva, če nanj pogledamo skozi oči socialne ekonomije, je takšen položaj ugoden, saj vse (ali pa vsaj velika večina) korporacije prevzamejo standarde družbene odgovornosti in s tem pripomorejo k boljšemu okolju, razvoju skupnosti, izpostavljanju pomena osnovnih človekovih pravic ipd. (Cragg, 2001). Na ta način dosežemo neke vrste "javno kooperacijo", ki lahko razreši obstoječe konflikte med profitnim sektorjem in zunanjimi skupinami, tudi državo, in deluje v smeri družbenih interesov (McClintock, 1999). Korporacije postanejo neločljivi del gibanja za večjo socialno pravičnost, četrto peresce deteljice akterjev socialne ekonomije.

Namesto sklepa: implikacije družbene odgovornosti za slovenska podjetja

Povsem očitno je, da se je sodobna globalna družba znašla v novih okoliščinah, kjer je oblikovanje novih pomenov in novih aktivnosti nujno. Osnovo za oblikovanje teh novih pomenov ponuja socialna ekonomija, ki se lahko uveljavi le ob sočasnem sodelovanju vseh ključnih akterjev v družbi, še zlasti pa gonilne sile obstoječega ekonomskega sistema - profitnega sektorja. V zadnjem obdobju je videti, da so njegovi akterji s pričetkom družbeno odgovornega vedenja vendarle aktivneje prevzeli svojo vlogo znotraj socialne ekonomije.

Ne glede na to, da koncept družbene odgovornosti trenutno najbolj "promovirajo" predvsem velike multinacionalke, pa ta obstaja tudi med manjšimi korporacijami in podjetji. Na globalnem trgu je zato tudi za majhno odprto gospodarstvo kot je slovensko ključno, da se vsa slovenska podjetja prično zavedati, da je potrebno biti pripravljen tudi na "družbeno odgovorno konkurenco". To velja predvsem za izvozna podjetja, pa tudi za tista, ki nimajo namena prodajati svojih izdelkov na globalnem trgu, saj se konkurenca lahko pojavi na njihovem trgu.

Morda je za slovenska podjetja aplikacija doktrine družbene odgovornosti po eni strani precej nezaželen proces, saj so se takorekoč ravnokar rešila spon socializma in komaj dobro vstopila v obdobje liberalnega kapitalizma, vendar omenje-

na doktrina počasi postaja standard - tako zaradi izgrajevanja novih pomenov znotraj profitnega sektorja, kot zaradi pritiskov civilne družbe in, kar je zlasti pomembno za Slovenijo, zaradi smernic, ki jih je začela postavljati Evropska unija. Ta je leta 2001 v svojih priporočilih začela promovirati družbeno odgovornost podjetij kot način za doseg strateškega cilja, ki si ga je zadala: združiti konkurenčnost s kooperativnostjo in postati najbolj konkurenčno gospodarstvo ob hkratnem zagotavljanju gospodarske rasti z več in boljšimi delovnimi mesti in večjo socialno kohezijo. Gre torej za poskus, iz na novo definiranih pomenov oblikovati stvarnost.

LITERATURA IN VIRI

- Altman, Barbara W. in Deborah Vidaver-Cohen (2000): A Framework for Understanding Corporate Citizenship. *Business and Society Review* 105(1): 1-7.
- Arruda, Marcos (1999): A socioeconomy of solidarity and the nation-state. PACS - Institute of Alternative Policies for the Southern Cone. Dostopno prek <http://ecosol.socioeco.org/documents/67State.htm>, 28.6.2002
- Barber, Benjamin (2001): Note complémentaire après le 11 septembre 2001: La terreur comme produit de l'anarchie globale. *Gouvernance et démocratie. Les recontres de Bled*, 56-59.
- Blumer, Herbert (1969): *Symbolic Interactionism: Perspective and Method*. Berkley: University of California Press.
- Bowen, Howard N. (1953): *Social responsibilities of the businessman*. New York: Harper & Row.
- Bowie, Norman (1991): *New Directions in Corporate Social Responsibility*. Business Horizons, julij-avgust.
- Bryan, Dennis, Christopher P. Neck in Michael Goldsby (1998a): Body Shop International: an exploration of corporate social responsibility. *Management Decision* 36(10): 649-653.
- Bryan, Dennis, Christopher P. Neck in Michael Goldsby (1998b): The scoop on Ben & Jerry's Inc.: an examination of corporate social responsibility. *Journal of Managerial Psychology* 13(5/6): 387-393.
- Bye, Raymond T. (1944): Some Criteria of Social Economy. *The American Economic Review* 34(1), Supplement, Papers and Proceedings of the 56. Annual Meeting American Economic Association: 1-8.
- Carroll, Archie B. (1998): The Four Faces of Corporate Citizenship. *Business and Society Review* 100/101: 1-7.
- Carroll, Archie B. (1999): Corporate Social Responsibility. *Business & Society* 38(3): 268-295.
- Coldwell, D.A.L. (2001): Perceptions and expectations of corporate social responsibility: Theoretical issues and empirical findings. *South African Journal of Business Management* 32(1): 49-55.
- Cook, Deborah (2001): Critical Perspective on Solidarity. *Rethinking Marxism* 13(2): 92-108.
- Cragg, Wesley (2001): Prosperity and Business Ethics - The Case for Corporate Social Responsibility in the Americas. FOCAL - Canadian Foundation for the Americas. Dostopno preko <http://www.focal.ca>, 28.6.2002
- Davenport, Kim (2000): Corporate Citizenship: A Stakeholder Approach for Defining Corporate Social Performance and Identifying Measures for Assessing It. *Business & Society* 39(2): 210-219.
- Davis, Keith (1960): Can business afford to ignore social responsibilities? *California Management Review* 28(3), 70-76.

- Drucker, Peter F. (1984): The new meaning of corporate social responsibility. *California Management Review*, 26(2): 53-63.
- Fehr, Ernst in Urs Fischbacher (2002): Why social preferences matter - the impact of non-selfish motives on competition, cooperation and incentives. *The Economic Journal* 112: 1-33.
- Fontan, Jean-Marc in Eric Shragge (1997): The social economy: Growing from the margins or growth for the marginalized? *Canadian Dimension* 31(6): 17-8.
- Frankental, Peter (2001): Corporate social responsibility - a PR invention? *Corporate Communications* 6(1): 18-23.
- George, Susan (1999): A Short History of Neo-liberalism. Dostopno prek <http://www.globalexchange.org/economy/econ101/neoliberalism.html>, 18.6.2002
- Googins, Bradley (2002): The Journey towards Corporate Citizenship in the United States. *Journal of Corporate Citizenship* 5: 85-101.
- Henderson, David (2001): The Case Against 'Corporate Social Responsibility'. *Policy* 17(2): 28-33.
- Jančič, Zlatko (1999): Celostni marketing. Druga izdaja. Ljubljana: FDV.
- Jones, Thomas M. (1980): Corporate Responsibility Revisited, Redefined. *California Management Review* 22(2): 59-67.
- Klein, Naomi (2001): No Logo. London: Flamingo.
- Lah, Marko (2000): Premoženjski in prepričevalni učinki blagovne znamke. *Javnost* 7(supl.): 153-162.
- Lutz, Mark A. (2000): On the connecting of socio-economics with communitarianism. *Journal of Socio-Economics* 29: 341-347.
- Martinez, Elizabeth in Arnoldo Garcia (2000): What is Neo-Liberalism? Dostopno prek <http://www.globalexchange.org/economy/econ101/neoliberalDefined.html>, 18.6.2002.
- McClintock, Brent (1999): The Multinational Corporation and Social Justice: Experiments in Supranational Governance. *Review of Social Economy* 58(4): 507-522.
- McWilliams, Abigail in Donald Siegel (2001): Corporate Social Responsibility: A Theory of the Firm Perspective. *Academy of Management Review* 26(1): 117-127.
- Mohr, Lois A., Deborah J. Webb in Katherine E. Harris (2001): Do Consumers Expect Companies to be Socially Responsible? The Impact of Corporate Social Responsibility on Buying Behaviour. *The Journal of Consumer Affairs* 35(1): 45-72.
- Nitsch, Thomas O. (2000): Full-fledged and forthright social economists under-acclaimed. *International Journal of Social Economics* 27(7/8/9/10): 739-767.
- Nyssens, Marthe (1997): Popular economy in the south, third sector in the north: Are they germinating economy of solidarity? *Annals of Public and Cooperative Economics* 68(2): 171-200.
- O'Boyle, Edward J. (1994): Homo Socio-Economicus: Foundational to Social Economics and the Social Economy. *Review of Social Economy* 53(4): 286-313.
- O'Bypyle, Edward J. (1999): The nature of social economics: A personal commentary. *International Journal of Social Economics* 26(1/2/3): 46-57.
- Ostas, Daniel T. (2001): Deconstructing Corporate Social Responsibility: Insights from Legal and Economic Theory. *American Business Law Journal* 38: 261-299.
- Passet, Renne (2001): Les ressorts et les perversions de la mondialisation ultralibérale. *Gouvernance et démocratie. Les recontres de Bled*, 25-32.
- Pressman, Steven (2001): The Challenge of Social Economics: A Review Essay. *Review of Social Economy* 59(1): 109-114.
- Room, G.J. (1999): Social exclusion, solidarity and the challenge of globalization. *International Journal of Social Welfare* 8: 166-174.
- Rugina, Anghel N. (1998): The future belongs to a social economy of human solidarity: a new

- orientation in theory and practice. *International Journal of Social Economics* 25(5): 855-893.
- Samuelson, Paul A. in William D. Nordhaus (1995): *Economics*. Petnajsta izdaja. New York: McGraw Hill.
- Sauer, James B. (1997): Unnatural virtues for well-living: Social economy, civitas, and public philosophy. *International Journal of Social Economics* 24(11): 1172-1190.
- Sethi, S. Prakash (2002): Corporate Codes of Conduct and the Success of Globalization. *Ethics & International Affairs* 16(1): 89-107.
- Sfiligoj, Nada (1999): *Marketinško upravljanje*. Ljubljana: FDV.
- Smith, Adam (1952): *An Inquiry Into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. Chicago: Encyclopedia Britannica.
- Steger, Manfred B. (2002): *Globalism: The New Market Ideology*. Lanham: Rowman & Littlefield Publishers.
- The European Commission (2001): *Green Paper Promoting a European framework for Corporate Social Responsibility*. Dostopno prek http://europa.eu.int/comm/employment_social/soc-dial/csr/greenpaper.htm, 28.6.2002.
- Tomas Carpi, Juan A. (1997): The prospects for the social economy in a changing world. *Annals of Public and Cooperative Economics* 68(2): 247-279.
- Viveret, Patrick (2001): Capitalisme informationnel, politique planétaire et politique de l'homme. *Gouvernance et démocratie. Les rencontres de Bled*, 39-49.
- Westerdahl, Stig in Hans Westlund (1998): Social Economy and New Jobs. *Annals of Public and Cooperative Economics* 69(2): 193-218.

INSTITUCIONALNO PRILAGAJANJE SLOVENSKE IZVRŠNE OBLASTI POVEZOVANJU SLOVENIJE Z ES/EU: MEDNARODNO PRIMERJALNI POGLED³

Povzetek. V okviru evropskega raziskovalnega projekta *Organizing for Enlargement* smo preučevali znotrajdržavno institucionalno prilagajanje slovenske izvršne oblasti evropskim povezovalnim procesom v konceptualnem okviru institucionalnega, povezovalnega modela, in sicer na podlagi analize formalnih virov, intervjujev v Ljubljani in v Bruslju ter pregleda že opravljenih mednarodno primerjalnih raziskav. Ključne značilnosti dosedanjega institucionalnega prilagajanja jedra slovenske izvršne oblasti na področju koordinacije evropskih zadev so naslednje: a) premik od "zunanjih zadev" k "sistemiški interiorizaciji" evropskih javnih politik; b) prevladujoče inkrementalno, pragmatično in fleksibilno institucionalno prilagajanje; c) kombiniranje elementov centraliziranega in decentraliziranega modela in d) prevladujoče prilagajanje predvsem k učinkoviti koordinaciji v pogojih pogajalskega procesa, torej prevzemanja skupnega pravnega reda ES/EU in skupnih evropskih politik ("policy taking"). Primerjava slovenskega razvoja z razvojem evropske koordinacije v treh majhnih državah članicah EU je pokazala, da je "slovenski" model v dosedanjem razvoju privzel značilnosti, ki jih najdemo v različnih praksah treh preučevanih držav članic: institucionalizacija koordinacije evropskih zadev (Nizozemska, Finska); osrednji velik formalni pomen ministrstva za zunanje zadeve (Nizozemska); osrednja koordinacijska vloga na vladni ravni v primeru politično občutljivih vprašanj (Nizozemska); relativno velik pomen in stalnost neformalnih stikov (Irska), ki v slovenskem primeru pomembno dopolnjujejo formalne poti in načine komuniciranja.

Ključne besede: Slovenija, EU, institucionalno prilagajanje, izvršna oblast

¹ Damjan Lajh, strokovni sodelavec - raziskovalec na Centru za politološke raziskave, FDV.

² Dr. Danica Fink Hafner, redna profesorica na Fakulteti za družbene vede v Ljubljani (FDV)

³ Prispevek je nastal v okviru evropskega projekta "Organizing for Enlargement", ki ga financira evropska komisija (HPSE-CT:2001-00083).

Uvod

Struktura prispevka

V prispevku predstavljamo preliminarne raziskovalne izsledke prve faze v okviru evropskega projekta Organizing for Enlargement,⁴ in sicer v okviru naslednjih vsebinskih sklopov:

- a) konceptualne leče;
- b) mednarodno primerjalna analiza institucionalnega prilagajanja jedra izvršne oblasti v treh izbranih majhnih državah članicah Evropske skupnosti (ES) / Evropske unije (EU) (eni ustanovitelski, eni pridruženi v sedemdesetih letih in eni pridruženi sredi devetdesetih let);
- c) pregled in opis dosedanjega institucionalnega prilagajanja slovenskega jedra izvršne oblasti v procesu pogajanj in
- d) preliminarni pregled alternativnih razmišljanj o prihodnjem institucionalnem prilagajanju jedra slovenske izvršne oblasti v okoliščinah polnopravnega članstva Slovenije v ES/EU.

Vsebinske in metodološke omejitve

V prispevku se osredotočamo samo na znotrajdržavno institucionalno prilagajanje slovenske izvršne oblasti⁵ evropskim povezovalnim procesom. V tej fazi raziskovanja ga preučujemo znotraj naslednjih konceptualnih izhodišč:

- a) institucionalno-povezovalni pogled (samo institucionalno prilagajanje v funkciji povezovanja z ES/EU);
- b) prilagajanje jedra izvršne oblasti;
- c) prilagajanje "od zgoraj navzdol";
- d) historični institucionalni pogled: od zametkov koordinacije do obdobja iztekanja pogajalske faze;
- e) dinamika / globina institucionalnih sprememb.

Zaradi lažjega razumevanja teženj, ki se kažejo v dosedanjih raziskovalnih ugotovitvah o institucionalnem prilagajanju slovenske izvršne oblasti, smo predvideli mednarodno primerjalno analizo prilagajanja izvršnih oblasti v državah, vključenih v zgoraj omenjeni evropski projekt. Naš mednarodno primerjalni raziskovalni interes se osredotoča predvsem na majhne države, ki so glede na to svojo lastnost primerljive s Slovenijo, vendar se med seboj tudi razlikujejo:

- a) države članice ES/EU, ki sodijo v "ustanovitelsko" jedro;
- b) države članice, ki so se ES/EU pridružile v kasnejših širitvenih valovih in
- c) postsocialistične države, ki se pogajajo za članstvo v ES/EU.

⁴ Evropski projekt "Organising for Enlargement: A Challenge for the Member States and the Candidate Countries" je bil odobren v 5. okvirnem programu EU. V projekt je vključenih šest majhnih evropskih držav, tri države članice (Irska, Grčija in Finska) in tri države kandidatke (Estonija, Madžarska in Slovenija). Projekt financira Evropska komisija za obdobje 34 mesecev (začetek: november 2001). Projekt koordinira University College, Dublin.

⁵ Bulmer in Burch (1998a: 602) proces evropeizacije "od zgoraj navzdol" (top-down) opredeljujeta kot znotrajdržavni (intra-state) proces evropeizacije. Poleg tega govorita še o meddržavnem procesu evropeizacije (inter-state).

Glede na to, da v tej fazi evropskega projekta še ni na voljo podatkov o študijah primerov drugih držav, smo za potrebe tega prispevka opravili le preliminar-
no mednarodno primerjalno analizo prilagajanja izvršnih oblasti v treh majhnih
državah članicah (Irski, Nizozemski in Finski). Vsi v prispevku predstavljeni razis-
kovalni rezultati so preliminarni in jih bomo v naslednjih raziskovalnih fazah še
preverjali.

Konceptualne leče

*Vertikalni zorni kot - prilagajanje političnih ustanov evropskim povezoval-
nim procesom "od zgoraj navzdol" in "od spodaj navzgor"*

Proces evropeizacije v prispevku razumemo kot povezovanje držav v ES/EU - nad-
nacionalno državno tvorbo v nastajanju (Fink Hafner, 1995). Ta proces evropeiza-
cije je mnogorazsežnosten in zapleten proces, ki se (med drugim) izraža tudi v
množenju in poglobljanju evropskih povezovalnih tokov med državami članicami
in ES/EU ravni kot tudi med državami kandidatkami in državami članicami, med
državami kandidatkami in ES/EU ravni ter vedno bolj tudi med državami kani-
datkami kot evropskimi igralci.

Sodelovanje sleherne nacionalne države v nadnacionalni organizaciji kot je
ES/EU zahteva od nacionalne države številne prilagoditve na področjih ustavnega
in upravnega prava kot tudi prilagoditve v organiziranosti in delovanju politične-
ga sistema. Z ustavnopravnega vidika članstvo pomeni v prvi vrsti prenos pristoj-
nosti z države članice na ustanove ES/EU na področjih, ki jih obsega *acquis com-
munautaire*. Ta prenos se nujno prepleta s prilagajanjem nacionalnih političnih
ustanov procesom oblikovanja in izvajanja skupnih evropskih politik. Ta pojav se
v družboslovni literaturi pogosto opredeljuje kot vpliv procesov evropeizacije "od
zgoraj navzdol" - z ravni ES/EU na nacionalno raven organiziranja in delovanja
države. V preteklosti so predvsem države članice soodločale o oblikovanju skupne
nadmacionalne državne tvorbe in njenih skupnih javnih politik. V tem pogledu je
izgrajevanje ES/EU interaktiven proces, v katerem vstopajo v vzajemna razmerja
nadmacionalna, nacionalna in vse bolj tudi subnacionalna raven oblikovanja in
izvajanja javnih politik. Ta proces je doslej vplival tako na institucionalno oblikova-
nje in prilagajanje nadnacionalnega političnega sistema kot tudi na institucionalno
prilagajanje povezujočih se nacionalnih političnih sistemov. Vendar pa Bulmer in
Burch (1998a: 605,606) ugotavljata, da spremembe na eni institucionalni ravni
(npr. na ravni ES/EU), ne vodijo neposredno in a priori k spremembam na drugih
ravneh. Proces evropeizacije sam po sebi torej ne sproža avtomatičnega instituci-
onalnega prilagajanja znotraj držav članic. Zato je preučevanje vzajemnega institu-
cionalnega prilagajanja izvršne oblasti na nacionalni ravni in izgrajevanja evrop-
skih institucij in procedur zanimiv raziskovalni izziv.

Prilaganje "od zgoraj navzdol" - procesualni pogled

Medtem ko se družboslovni pristop k preučevanju procesa evropeizacije "od spodaj navzgor" ("bottom-up") osredotoča na razvoj političnih ustanov in vladnih zmogljivosti na ES/EU ravni, se pristop "od zgoraj navzdol" ("top-down") osredotoča na vpliv ES/EU na nacionalne institucionalne strukture in procese (Bürzel in Risse, 2000). Glede na to, da nas v prispevku zanima predvsem zorni kot prilagajanja države kandidatke (Slovenije), se je smotrno osredotočiti predvsem na slednji pristop.

Goetz (2001a: 212-214) opozarja, da v okviru pristopa "od zgoraj navzdol" k preučevanju procesov evropeizacije prevladujejo trije alternativni modeli preučevanja. Prva dva sta oblikovana predvsem za preučevanje specializacije in sodelovanja znotraj izvršne oblasti, tretji pa za preučevanje razmerij med nacionalno izvršno oblastjo in njenim okoljem. Gre za naslednje modele:

a) povezovalni (preučevanje institucionalnih struktur, ki povezujejo nacionalno izvršno oblast in ES/EU institucije in institucionalnih praks, ki so se razvile na nacionalnem nivoju v podporo razmerjem nacionalna država - ES/EU);

b) implementacijski (preučevanje izvajanja skupnih evropskih javnih politik v nacionalnih državah - delovanje nacionalnih izvršnih oblasti) in

c) "okoljski" (preučevanje razmerij med izvršno oblastjo in njenim okoljem, zlasti preučevanje razmerij do družbenega in gospodarskega okolja).

Znotraj prvega modela je potrebno razločevati različne faze prilagajanja, še zlasti pa a) institucionalno prilagajanje v pogojih pogajanj za polnopravno članstvo in b) institucionalno prilagajanje v pogojih polnopravnega članstva. Članice se ob običajnih procesih prilagajanja občasno soočajo tudi z izzivi dodatnega institucionalnega prilagajanja zaradi pripravljanja srečanj evropskega vrha in medvladnih konferenc ter zaradi predsedovanja Evropskemu svetu.

Dinamika in globina - vzorci nacionalnih institucionalnih sprememb

Prilagajanje nacionalnih struktur in postopkov evropeizacijskim procesom je izgrajevanje spleta nacionalnih struktur in postopkov s strukturami in postopki ES/EU tako v pogledu organizacijske logike kot tudi delovanja v procesih oblikovanja in izvajanja javnih politik. Družboslovci (o tem Bulmer in Burch, 1998b: 8, 9) so doslej odkrili tri osnovne vzorce institucionalnih sprememb kot posledico procesov evropeizacije nacionalnih političnih sistemov, in sicer:

a) inkrementalne spremembe: prilagajanje obstoječih institucij, ne pa ustanavljanje novih (prilagajanje ustaljenih in stabilnih družb pod pritiski zunanjih ali notranjih dejavnikov);

b) radikalne spremembe: globlje sistemske transformacije, vključno z ustanavljanjem novih ustanov;

c) inkrementalne-transformacijske spremembe: postopne spremembe se nakičijo do te mere, da je njihov učinek očiten in kvalitativno drugačen od začetnega stanja.

Kenneth Hanf in Ben Soetendorp (1998) sta ugotovila, da inkrementalne spremembe prevladujejo v procesih nacionalnega institucionalnega prilagajanja. Svojo ugotovitev sta oblikovala na podlagi mednarodno primerjalne raziskave, v katero je bilo vključenih osem majhnih držav članic ES/EU⁶ in dve nečlanici.⁷ V izbranem vzorcu držav niti v enem primeru ni prišlo do radikalnih sprememb, temveč so spremembe v vseh državah potekale postopno, na podlagi že prej oblikovanih nacionalnih tradicij in ureditev. Nove naloge, ki so izhajale iz vedno močnejšega procesa evropeizacije, so bile le dodane že obstoječim nalogam posameznih državnih resorjev. Institucionalno prilagajanje v teh državah bi tako lahko z avtorjevimi besedami opisali kot serijo ad hoc replik na pojavljajoče se probleme in zahteve (Hanf in Soetendorp, 1998: 186,187). Do podobnih ugotovitev je prišel tudi Metcalfe (v Harmsen, 1999: 83), ki je v svoji študiji (iz leta 1994) uporabil devetstopenjsko Guttmanovo lestvico za prikaz zmogljivosti policy koordinacije na nacionalnem nivoju v (takratnih) dvanajstih državah članicah. Metcalfe je ugotovil, da vsaj polovica preučevanih držav članic ni razvila minimalno zadovoljivih kriterijev učinkovite koordinacije. Koordinacijski postopki v proučevanih držav so se razvili v okviru nacionalnih tradicij policy koordinacije in diplomatskih odnosov. Nobena izmed držav članic ni razvijala povsem novih postopkov in sistema koordinacije evropskih zadev. Zato so po avtorjevem mnenju vzpostavljeni postopki koordinacije prej odražali prednosti in slabosti že obstoječih nacionalnih vzorcev delovanja kot pa sistematične poskuse prilagoditve koordinacijskih zmogljivosti naraščajočim zahtevam oblikovanja evropskih politik.

974

Horizontalni zorni kot: nacionalni politični stili evropske koordinacije nacionalnih političnih ustanov v državah članicah

Pomemben sestavni del organizacijskega prilagajanja je učinkovita medresorska koordinacija evropskih zadev na nacionalni ravni. Takšna definicija procesov evropeizacije se torej osredotoči na procese notranjega institucionalnega prilagajanja nacionalnih držav (odvisne spremenljivke), pri čemer je ES/EU tista neodvisna spremenljivka, ki sproža te institucionalne, koordinacijske in proceduralne spremembe na nacionalni ravni.

ES/EU doslej ni nikoli predpisovala notranjega institucionalnega urejanja in prilagajanja nacionalnih izvršnih oblasti nadnacionalnim strukturam odločanja. Posameznim državam članicam je v celoti prepuščeno, kako oblikujejo in izvajajo svojo notranjo koordinacijo, da bo njihovo delovanje na nadnacionalnem nivoju čimbolj uspešno in učinkovito. Skladno s tem so sedanje države članice ES/EU glede na svoje tradicionalne vzorce delovanja in prevladujoče načine organiziranosti administrativne strukture in notranjih sistemov upravljanja državne uprave oblikovale različne modele za usklajevanje in oblikovanje enotnih državnih stališč

⁶ Države članice, ki so bile vključene v mednarodno primerjalno raziskavo, so bile naslednje: Belgija, Nizozemska, Danska, Irska, Grčija, Španija, Avstrija in Švedska.

⁷ Državi nečlanici, ki sta bili vključeni v mednarodno primerjalno raziskavo, sta bili Norveška in Švica.

v kompleksnem nadnacionalnem sistemu oblikovanja evropskih politik. Razlikujemo lahko dve razsežnosti nacionalnih političnih stilov koordinacije evropskih zadev, ki se raztezata na dveh kontinuumih: (a) popolna avtonomija posameznih ministrstev versus osrednja vloga centralne vladne ustanove oziroma službe in (b) osredotočenost versus koordinacija komunikacij z ES/EU.

Glede na to, da je Svet EU ključna zakonodajna institucija ES/EU, so tudi posamezne države članice procese notranje koordinacije prilagodile procesom odločanja v Svetu. Pogajanja in skupne odločitve držav članic v Svetu se odvijajo oziroma sprejemajo na treh nivojih: na ravni delovnih skupin Sveta, na ravni odborov Sveta (COREPER) in nazadnje še na ministrski ravni Sveta. Skladno s takšnim tronivjskim procesom sprejemanja odločitev v Svetu EU in skladno z zgoraj naštetimi elementi institucionalnega prilagajanja lahko države članice klasificiramo v tri skupine modelov koordinacije evropskih zadev na nacionalni ravni: centralizirani, decentralizirani in federalni model.

Decentraliziran in centraliziran model se raztezata na kontinuumu od relativne ali celo popolne avtonomije posameznih ministrstev (načelo vodilnega ministrstva) do osrednje vloge centralne vladne ustanove oziroma službe za koordinacijo evropskih zadev. Temeljno načelo centraliziranega modela⁸ je, da se organizacija in koordinacija medsektorskih pogajanj in usklajevanj znotraj države članice ter spremljanje pogajanj na vseh nivojih v Bruslju izvaja iz ene službe, ki je samostojna ali podrejena neposredno predsedniku vlade in zagotavlja kongruenco delovanja posameznih ministrstev. Decentralizirani model⁹ koordinacije evropskih zadev pa temelji na načelu avtonomije posameznih ministrstev oziroma odsotnosti centralne vladne službe, ki bi bila edina pristojna za medsektorsko koordinacijo znotraj države članice in za pripravo skupnih nacionalnih stališč, ki jih v institucijah ES/EU zagovarjajo njeni predstavniki. V decentraliziranem modelu je torej vsako ministrstvo pristojno za koordinacijo na svojem področju.

Poglavitna razlika med centraliziranim in decentraliziranim modelom urejanja evropskih zadev je torej a) v prisotnosti / odsotnosti ene (močne) centralne koordinacijske enote s pristojnostmi koordinacije vseh resorjev oziroma b) v prisotnosti / odsotnosti več koordinacijskih enot znotraj posameznega resorja, ki se med seboj prepletajo. Posebnost tretjega, federalnega modela koordinacije evropskih zadev na nacionalni ravni je, da izraža kompleksno strukturo držav s federalno državno ureditvijo.¹⁰ V takih državah so politično odločevalske in implementacijske pristojnosti porazdeljene po regionalnih enotah in na zvezni ravni. Zato mora biti tudi koordinacija evropskih zadev prilagojena takemu sistemu.

⁸ Centraliziran model koordinacije evropskih zadev imajo na primer v Franciji, Veliki Britaniji, na Finskem in na Švedskem.

⁹ Decentraliziran model koordinacije evropskih zadev imajo na primer na Nizozemskem, Irskem, Danskem, Portugalskem, v Italiji in v Grčiji.

¹⁰ Federalni model koordinacije evropskih zadev je izmed sedanjih držav članic značilen za Nemčijo, Avstrijo, Belgijo in Španijo.

Nekatere posebnosti institucionalnoega prilagajanja članic in posocialističnih kandidatk za vstop v EU

Procesi, povezani z evropeizacijo, niso omejeni le na države članice ES/EU, temveč zajemajo tudi države, ki so tesno povezane z ES/EU. To še zlasti velja za države kandidatke za polnopravno članstvo v ES/EU (Goetz, 2001b). Demokratizacija nekdanjih socialističnih držav, razpad vojaško politične delitve Evrope in razkrajanje ekonomskih meja med nekdanj blokovsko razcepljenima deloma evropskega kontinenta so sprožili pritiske na ES/EU, da se odpre za nove članice. (Po)socialistične države so se v preteklem desetletju soočile z dvema ključnima politično institucionalnima izzivoma, nekatere pa celo s tremi:

- a) izgrajevanje ustanov in prakse demokratičnega političnega sistema;
- b) insitucionalno prilagajanje evropeizacijskim procesom in
- c) nekatere tudi z izzivom izgrajevanja neodvisne države in s tem tudi ustanov, ki jih prej niso razvijale (npr. Slovenija).

Približevanje posocialističnih držav ES/EU je kmalu začelo posredno in neposredno posegati tudi v nacionalne politične sisteme teh držav. Posredno je ES/EU vplivala na politične sisteme in njihove prakse prek vrednotenja in ocenjevanja dosežene stopnje demokratičnosti prosilk in kasneje kandidatk za vstop v ES/EU. Neposredno institucionalno prilagajanje zaradi koordinacije evropskih zadev in izvajanja skupnih evropskih politik lahko deloma opišemo kot posledico zahtev ES/EU v pogajalskih procesih, deloma pa tudi kot izraz ekonomskih, političnih in varnostnih interesov držav, ki si želijo polnopravno članstvo v ES/EU.

Procesi institucionalnega prilagajanja zaradi učinkovite koordinacije evropskih zadev se od posameznih nacionalnih držav zahtevajo že pred polnopravnim članstvom v ES/EU. Vplivi procesov evropeizacije se namreč v veliki meri kažejo že v pogajanjih posameznih držav za vstop v ES/EU, ko države kandidatke začno s postopno graditvijo institucionalnih odnosov z ES/EU. Slednje ni novost v zgodovini širjenja ES. Bulmer in Burch (1998a) v svoji longitudinalni študiji o britanskem institucionalnem prilagajanju ES na primer ugotavljata, da so bile najbolj radikalne spremembe sprejete v letih 1960-1961, torej bistveno pred tretjo, uspešno prošnjo Velike Britanije za vstop v ES. Dejanska vključitev v ES pa je na ravni Velike Britanije sprožila le (ad hoc) prilagajanje strukture in procesov, ki so se že razvili skozi pogajanja, širšim potrebam članstva, ni pa sprožila (ponovnega) radikalnega institucionalnega spreminjanja.

Potrebe po institucionalnem prilagajanju na nacionalni ravni se najizraziteje kažejo v medministrski koordinaciji evropskih zadev, ki je potrebna tako v pogojih polnopravnega članstva kot v obdobju pogajanj za polnopravno članstvo. Za države kandidatke potreba po koordinacijskih mehanizmih izhaja zlasti iz medsektorske in interdisciplinarne narave pogajanj za članstvo v ES/EU. Le učinkovita koordinacija na nacionalni ravni držav kandidatk omogoča uspešno, kakovostno in hitro prilagajanje zakonodaji ES/EU in prevzemanje *acquis communautaire*, hkrati pa deloma tudi povečuje pogajalsko moč posameznih kandidatk. Članstvo v nadnacionalni strukturi *sui generis* pa prinaša še povečane zahteve po učinkoviti koordinaciji evropskih zadev v nacionalnih državah. Namreč, zaradi specifične

strukture in procesov odločanja v evropskih institucijah je pogosto prav od hitre in vsebinsko ustrezne koordinacije močno odvisna sposobnost posameznih članic uspešno uveljavljati svoje interese v procesu odločanja na ravni ES/EU. Pri tem je zlasti pomembno, da vsi vladni predstavniki delujejo strateško in vsebinsko usklajeno na vseh ravneh odločanja. To pa je možno le v primeru učinkovite medsektorske nacionalne koordinacije.

Mednarodno primerjalni in slovenski pogled na procese institucionalne prilagajanja notranje koordinacije "evropskih zadev"

Raziskovalne hipoteze

Dosedanje raziskave (npr. Hanf in Soetendorp, 1998) so pokazale, da so države ustanoviteljice ES postopoma izgrajevale skupne evropske ustanove in sinhronizirano vključevale evropske zadeve v obstoječe nacionalne politične institucije ("sistemska interiorizacija" že od začetka). Težnjo v institucionalnem prilagajanju jedra izvršne oblasti pridruženih članic pa opisujemo kot premik od "zunanjih zadev" k "sistemski interiorizaciji" oblikovanja in izvajanja evropskih javnih politik (hipoteza 1). Tako namreč precejšen vpliv evropskih javnih politik na a) veliko število domačih javnopolitičnih področij kakor tudi b) vedno večja vpletenost uradnikov iz različnih ministrstev v procese oblikovanja evropskih politik čedalje bolj brišeta mejo med zunanjo in notranjo politiko nacionalnih držav.

Predpostavljamo, da je dosedanje prilagajanje slovenske izvršne oblasti potekalo od inkrementalnih sprememb, ki so izhajale iz tradicionalnih vzorcev delovanja in že vzpostavljenih struktur (nove, "evropske" naloge so bile le dodane že obstoječim nalogam znotraj posameznih resorjev), do radikalne spremembe, ki obsega ustanovitev posebne vladne službe za evropske zadeve (hipoteza 2).

Tretja hipoteza je, da je dosedanje prilagajanje slovenske izvršne oblasti mogoče opisati kot težnjo k oblikovanju centraliziranega modela koordinacije evropskih zadev (hipoteza 3). Pri tem predpostavljamo (podhipoteza), da je slovensko prilagajanje vse bolj podobno finskemu modelu.

Hipoteze smo doslej preverjali na podlagi a) analize relevantne slovenske zakonodaje in drugih formalnih dokumentov, b) analize sekundarnih virov in (c) družboslovnih intervjujev s slovenskimi politiki v izvršni in zakonodajni oblasti v Ljubljani, z zaposlenimi v državnih in nedržavnem predstavnilstvu v Bruslju ter na DGI evropske komisije.

Mednarodno primerjalni pogled - tri majhne države članice ES/EU

Izbor vzorca držav: Nizozemska, Irska in Finska

Za preliminarno mednarodno primerjavo smo izbrali tri države - Nizozemsko, Irsko in Finsko, ki so po našem mnenju najbolj primerljive s Slovenijo, zlasti z dveh vidikov: a) gre za države članice, ki so majhne in b) niso izkusile globljih političnih problemov pri prilagajanju evropskim integracijam - v primerjavi z nekateri-

mi drugimi državami članicami se niso spoprijemale niti z zelo močnim skeptičnim javnim mnenjem niti z močnimi evroskeptičnimi političnimi strankami. Žal smo v dosedanjem raziskovanju pridobili le podatke o institucionalnem prilagajanju jedra izvršne oblasti v teh državah pretežno v obdobju po vključitvi v ES/EU (torej v pogojih polnopravnega članstva). Zato neposredna primerjava izbranega vzorca držav s prilagajanjem slovenske izvršne oblasti v pogojih pogajanj ni mogoča. Primerjalni pogled bomo uporabili predvsem za premislek o tem, h kateremu modelu teži razvoj slovenskega modela prilagajanja neposredno pred iztekom pogajanj z ES/EU o polnopravnem članstvu.

Pri opisu posamičnih "nacionalnih" modelov prilagajanja in njihovi primerjavi bomo upoštevali predvsem naslednje lastnosti (spremenljivke):

- a) zvrst političnega sistema;
- b) zvrst strankarskega sistema;
- c) značilnosti vlad;
- d) status članstva v ES/EU;
- e) "evropsko" jedro izvršne oblasti;
- f) resorna pristojnost za evropske zadeve - načelo vodilnega ministrstva, avtonomije ministrstev, osredotočenosti;
- g) obstoj posebne osrednje ustanove za evropske zadeve;
- h) horizontalna koordinacija medresornih (medsektorskih) zadev - glede na nosilca koordinacije in distribucijo informacij;
- i) institucionalne premene v horizontalni koordinaciji skozi čas;
- j) novejša težnje v institucionalnem spreminjanju.

"Nizozemski model"

Nizozemski politični sistem opredeljujeta dve osnovni načeli: načelo avtonomije ministrstev in načelo kolektivnega odločanja v nizozemski vladi. Skladno z nizozemskim ustavnim sistemom sta moč in pristojnost na posameznih področjih delovanja enakomerno porazdeljeni med resorna ministrstva. Zato v takšnem sistemu ni prostora za koncentracijo oblasti v enem organu. Z ustavnega vidika se to kaže v relativno majhni moči, ki jo formalno ima nizozemski predsednik vlade. V nasprotju z drugimi predsedniki vlad evropskih držav nizozemski premier ne poseduje klasične hierarhične moči nad posameznimi resornimi ministri, zato se z ustavnega vidika ne pojmuje kot vodja vlade, temveč le kot "prvi med enakimi". Zato tudi ne preseneča, da se nizozemski politični sistem pogosto opredeljuje kot "orkester brez dirigenta" (Harmsen, 1999: 93).

Omenjene specifične značilnosti nizozemskega političnega sistema so v zelo zaznamovale tudi nizozemsko koordinacijo evropskih zadev na nacionalnem nivoju. Nizozemska sodi med države ustanoviteljice ES in nizozemski model koordinacije evropskih zadev se je oblikoval inkrementalno, skladno z razvojem evropskih integracij. Z namenom, da ne bi prekinili nizozemske tradicije medsebojne enakosti in avtonomije ministrstev in konsenzualnega odločanja v vladi, so se snovalci nizozemskega političnega sistema vztrajno izogibali oblikovanju koncentracije

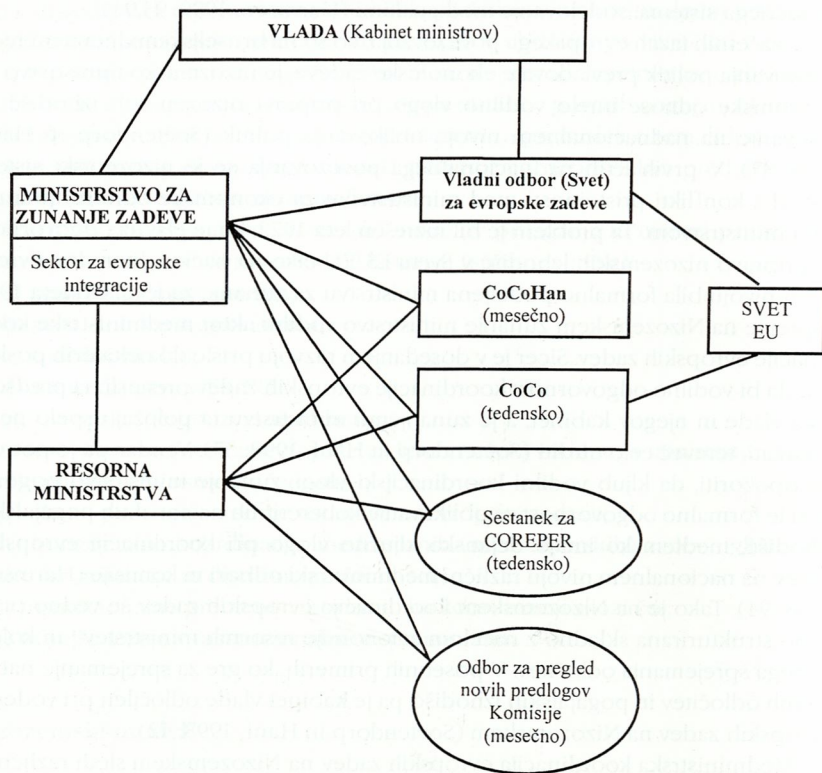
oblasti na področju vodenja evropskih zadev. Zato je tudi logika vodenja in koordinacije evropskih zadev enaka kot na drugih področjih delovanja nizozemskega političnega sistema: sodelovanje med enakimi (Harmsen, 1999: 93,94).

V začetnih fazah evropskega povezovanja, ko so na bruseljskem dnevnem redu oblikovanja politik prevladovala ekonomske zadeve, je nizozemsko ministrstvo za ekonomske odnose imelo vodilno vlogo pri pripravi nizozemskih izhodišč za delovanje na nadnacionalnem nivoju oblikovanja politik (Soetendorp in Hanf, 1998: 37). V prvih letih nadnacionalnega povezovanja se je nizozemski sistem soočal s konflikti pristojnosti med ministrstvom za ekonomske odnose in zunanjim ministrstvom. Ta problem je bil razrešen leta 1972, ko je glavna odgovornost za pripravo nizozemskih izhodišč v Svetu ES/EU tako na nacionalnem kot evropskem nivoju bila formalno podeljena ministrstvu za zunanje zadeve. Od leta 1972 naprej je na Nizozemskem zunanje ministrstvo vodilni akter medministrske koordinacije evropskih zadev. Sicer je v dosedanjem razvoju prišlo do nekaterih poskusov, da bi vodilno odgovornost koordinacije evropskih zadev prenesli na predsednika vlade in njegov kabinet, a je zunanjemu ministrstvu ta položaj uspelo ne le obdržati, temveč celo utrditi (Soetendorp in Hanf, 1998: 37). Vendar pa je potrebno opozoriti, da kljub vodilni koordinacijski vlogi, zunanje ministrstvo pogosto nosi le formalno odgovornost za oblikovanje koherentnih nacionalnih pogajalskih izhodišč, medtem ko imajo dejansko ključno vlogo pri koordinaciji evropskih zadev na nacionalnem nivoju različni medministrski odbori in komisije (Harmsen, 1998: 94). Tako je na Nizozemskem koordinacija evropskih zadev še vedno praktično strukturirana skladno z načelom avtonomije resornih ministrstev¹¹ in kolektivnega sprejemanja odločitev. V posebnih primerih, ko gre za sprejemanje nacionalnih odločitev in pogajalskih izhodišč, pa je kabinet vlade odločilen pri vodenju evropskih zadev na Nizozemskem (Soetendorp in Hanf, 1998: 42).

Medministrska koordinacija evropskih zadev na Nizozemskem sledi različnim ravnam oblikovanja evropskih politik v Bruslju. Medministrska koordinacija na nacionalni ravni se začne, ko se nov zakonski predlog Komisije prek nizozemskega stalnega predstavništva v Bruslju posreduje zunanjemu ministrstvu. Predlogi Komisije se obravnavajo v tako imenovanem medministrskem odboru za pregled novih predlogov Komisije, ki ga sestavljajo predstavniki vseh ministrstev, vodi pa ga predstavnik zunanjega ministrstva. Omenjeni odbor se sestaja enkrat mesečno ter ocenjuje zlasti finančne in zakonske posledice predlogov Komisije za Nizozemsko in določa, katero ministrstvo ima glavno odgovornost v pogajalskem procesu o določenem predlogu (Soetendorp in Hanf, 1998: 38, 39). Pristojno resorno ministrstvo ima nato nalogo, da zavzame stališče do določenega predloga v sodelovanju z ministrstvi, na katerih področje posamezna tematika tudi vsebinsko posega.

¹¹ Na Nizozemskem imajo vsa resorna ministrstva vzpostavljene posebne centralne enote za vodenje in koordinacijo evropskih zadev. Te enote imajo v nekaterih ministrstvih, kot so na primer za kmetijstvo, ekonomske odnose, okolje in finance, status velikih sektorjev, medtem ko imajo v drugih ministrstvih le status manjših oddelkov (Laffan, 2001: 81).

Slika 1: Koordinacija EU zadev na Nizozemskem



Vir: Laffan, Brigid (2001): *Organising for a Changing Europe: Irish Central Government and the European Union. Studies in Public Policy*: 7. Dublin: The Policy Institute, str. 83.

Na drugi stopnji koordinacija evropskih zadev poteka enkrat tedensko, ko zunanje ministrstvo en dan pred sestankom COREPER pripravi sestanek z ostalimi resornimi ministrstvi. Na formalnem srečanju se pripravijo skupna izhodišča in stališča, ki jih na sestankih COREPER zagovarja vodja stalnega predstavništva (Laffan, 2001: 82). Naslednja stopnja koordinacije na nacionalnem nivoju predstavlja priprava stališč za sestanek Sveta EU. Priprava teh stališč poteka v okviru koordinacijskega odbora za evropske integracije in pridružitvene probleme,¹² imenovanega tudi CoCo (Harmsen, 1998: 94). CoCo sestavljajo vodje posebnih enot za koordinacijo evropskih zadev znotraj posameznih ministrstev, vodi pa ga državni sekretar iz zunanjega ministrstva, v sodelovanju s predstavnikom ministrstva za ekonomske odnose. Kot posledica političnega neuspeha in velike diplomatske napake v času

¹² Koordinacijski odbor za evropske integracije in pridružitvene probleme je bil ustanovljen leta 1956.

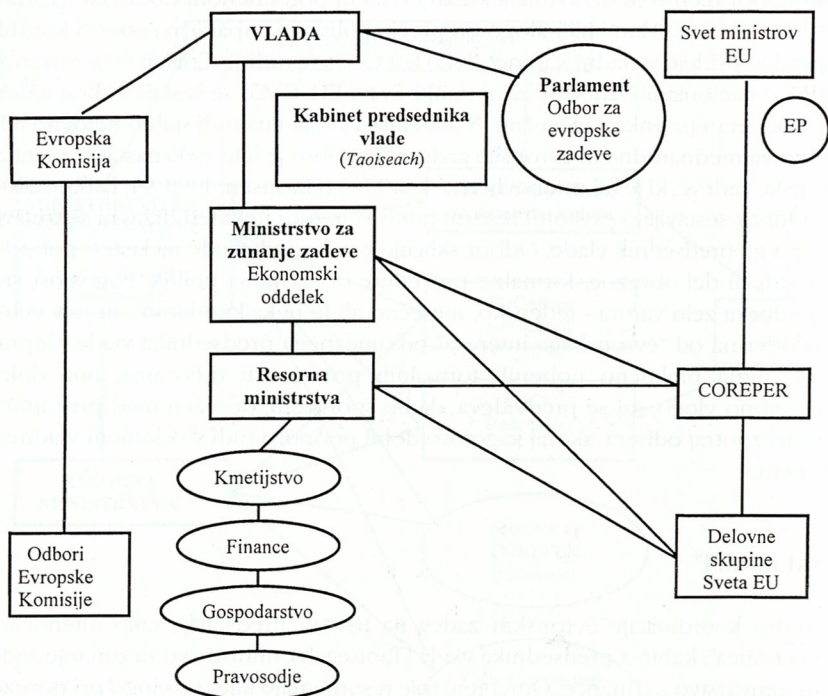
nizozemskega predsedovanja v letu 1991 je bil leto zatem ustanovljen še koordinacijski odbor na nivoju državnih sekretarjev, znan pod imenom CoCoHan (Laffan, 2001: 82,83). CoCoHan ima nalogo preprečiti politične napake in razrešiti konflikte, preden pridejo v vladni kabinet. Tako kot CoCo je tudi CoCoHan odgovoren za pripravo nacionalnih izhodišč za sestanke Sveta EU. CoCo se sestaja enkrat tedensko, CoCoHan pa enkrat mesečno. Nizozemska vlada ima tudi stalno delovno telo - odbor za mednarodne in evropske zadeve. Ta odbor je leta 1996 nastal iz Sveta za evropske zadeve, ki je bil ustanovljen že leta 1963 (Harmsen, 1998: 94, Laffan, 2001: 82). Odbor sestavljajo pristojni resorni ministri in tudi nekateri državni sekretarji, vodi pa ga predsednik vlade. Odbor sklicuje predsednik vlade na lastno pobudo, zato tudi ni del obvezne, formalne procedure oblikovanja politik. Pogostost srečanj odbora zelo variira - tedensko, mesečno ali le nekajkrat letno - in je v veliki meri odvisna od "evropskega interesa" posameznega predsednika vlade. Čeprav odbor nima praktično nobenih formalnih pristojnosti odločanja, ima dokaj pomembno vlogo, saj se predvideva, da bo sporazum, dosežen med pristojnimi ministri znotraj odbora, skoraj zagotovo dobil podporo tudi v celotnem vladnem kabinetu.

"Irski model"

Jedro koordinacije evropskih zadev na Irskem predstavlja tako imenovana "sveta trojica": kabinet predsednika vlade (Taoiseach), ministrstvo za zunanje zadeve in ministrstvo za finance. Omenjeni trije resorji imajo ključno vlogo pri povezovanju Irske z evropskimi politikami, vključeni so v vse ključne odločitve in pogajanja ter so odgovorni za delovanje sistema kot celote. Leta 1973, po vključitvi Irske v ES, je ministrstvo za zunanje zadeve formalno dobilo pristojnost za vodenje in koordinacijo evropskih zadev. Pred polnopravnim članstvom, še posebej pa pred začetkom pogajanj za polnopravno članstvo, je vodilno vlogo na področju evropskih zadev imelo ministrstvo za finance.

Vloge omenjenih treh ključnih resorjev so vzajemno komplementarne in ne konfliktne oziroma tekmovalne, saj morajo zaradi omejenih kadrovskih virov združevati oči v komunikaciji z Brusljem. Med omenjenimi resorji velja jasno načrtana delitev dela. Ministrstvo za finance opravlja vodilno vlogo pri pripravi in implementaciji davčnih zadev, ministrstvo za zunanje zadeve prevzema odgovornosti v zvezi s širitvijo in institucionalnimi reformami ES/EU. Vključenost kabineta predsednika vlade v evropske zadeve pa je odvisna od dnevnega reda Sveta EU in bilateralnih srečanj z drugimi predsedniki vlad in držav (Laffan, 2001: 52). V dosežanju razvoja irskega modela koordinacije evropskih zadev je mogoče opaziti nekatere spremembe v odnosih med omenjenimi tremi ključnimi resorji. V začetnih fazah nadnacionalnega povezovanja je osrednja koordinacijska funkcija evropskih zadev na Irskem prešla iz ministrstva za finance na ministrstvo za zunanje zadeve, v zadnjem obdobju pa je čedalje bolj opazen prehod k predominantnosti kabineta predsednika vlade.

Slika 2: Koordinacija EU zadev na Irskem



Vir: Laffan, Brigid (2001): *Organising for a Changing Europe: Irish Central Government and the European Union. Studies in Public Policy: 7. Dublin: The Policy Institute, str. 70.*

Za irski sistem je značilen zelo nestalen vzorec koordinacije evropskih zadev. Na Irskem praktično ni stalnih medresornih koordinacijskih enot, ki bi skrbele za usklajevanje medresorskih tematik. Posamezne koordinacijske enote so večinoma ustanovljene le na podlagi potreb, ki jih zahteva ali evropski ali pa nacionalni dnevni red. Ko pa pride do spremembe dnevnega reda, se te enote ukinejo ali pa se prenesejo v drug institucionalni okvir. Irski sistem torej temelji na izjemno nestalnem vzorcu koordinacije evropskih zadev. Gre za pretežno ad hoc medministrsko koordinacijo, saj sistem nima formalnih mehanizmov za obravnavanje novih predlogov Komisije, za pripravo navodil za sestanke COREPER ali za pripravo na srečanja Sveta EU.

“Finski model”

Finska je le relativno kratko obdobje članica ES/EU - pridružila se je leta 1995. Zato je finski model koordinacije evropskih zadev še vedno v procesu intenzivnega

oblikovanja. Laffan (2001: 83) ocenjuje, da lahko štejemo finsko predsedovanje ES/EU v drugi polovici leta 1999 za začetek konsolidacije finskega modela.

Finski model koordinacije na nacionalni ravni vključuje posamezna pristojna resorna ministrstva, Vladni odbor za evropske zadeve, Odbor za evropske zadeve in njegove pododbore. Vladni Sekretariat za evropske zadeve je osrednja služba za nadzor koordinacije evropskih zadev in podporo za delovanje zgoraj omenjenih odborov.¹³

Odbor za evropske zadeve sestavljajo stalni sekretarji oziroma njihovi namestniki iz posameznih resornih ministrstev, kabinet predsednika vlade, kabinet predsednika republike, kabinet ministra za pravosodje, predstavnik finske Banke in predstavnik province Aland. Odbor za evropske zadeve vodi državni sekretar iz vladnega Sekretariata za evropske zadeve. Odbor se sestaja enkrat tedensko in služi kot posvetovalno in posredovalno telo. Obravnava široka medministrska vprašanja in zadeve, ki niso bile uspešno usklajene v posameznih sektorskih pododboreh. Odbor za evropske zadeve ima 39 sektorskih pododborov, ki delujejo na strokovnem oziroma delovnem nivoju.

Vladni odbor za evropske zadeve se prav tako sestaja enkrat tedensko z namenom obravnave političnih, ekonomskih in zakonsko pomembnih vprašanj, povezanih z ES/EU, ter z namenom usklajevanja finskih prioritet na sestankih Sveta EU. Vladnemu odboru za evropske zadeve predseduje predsednik vlade, sestavljajo ga pa še ministri za zunanje zadeve, evropske zadeve, trgovino in industrijo, finance, pravosodje, kmetijstvo in zunanjo trgovino.

Ob finskem predsedovanju ES/EU v drugi polovici leta 1999 je bila sprejeta odločitev, da se osrednja koordinacija evropskih zadev prenese iz zunanjega ministrstva v kabinet predsednika vlade. To je v začetku julija 2000 imelo za posledico ustanovitev vladnega Sekretariata za evropske zadeve, ki je pod nadzorom predsednika vlade in ministra za evropske zadeve (Laffan, 2001: 84). Sekretariat ima 13 funkcionalnih oddelkov, ki pokrivajo glavna področja ES/EU aktivnosti, vključujoč posebna oddelka za COREPER I. in II. Tudi vse pogloblitve skupne politike so zastopane v posebnih oddelkih (Evropska monetarna unija, skupna kmetijska politika, notranji trg, telekomunikacije, zaposlovanje in socialna politika...). Vladni Sekretariat za evropske zadeve poleg ministrskega mesta vključuje še državnega sekretarja in državnega podsekretarja za evropske zadeve.

¹³ Več o koordinaciji evropskih zadev na Finskem glej *Handling of EU Affairs in Finland*, <http://www.valtioneuvosto.fi/vn/liston/print.lsp?r=1273&1=en&page=0>, maj 2002.

Slika 3: Koordinacija EU zadev na Finskem



Vir: Laffan, Brigid (2001): *Organising for a Changing Europe: Irish Central Government and the European Union. Studies in Public Policy*: 7. Dublin: The Policy Institute, str. 86.

Primerjalni pregled treh izbranih modelov

Mednarodnoprimerjalni pogled (Preglednica 1) kaže, da je institucionalno prilagajanje nacionalne izvršne oblasti potrebam po koordinaciji evropskih zadev močno odvisno od siceršnjega prevladujočega nacionalnega stila koordinacije med resorji izvršne oblasti. Zunanji dejavniki (ES/EU) sicer pritiskajo k oblikovanju "nacionalnega političnega centra za evropske zadeve" (kot npr. potrebe po ustrezni organizacijski kapaciteti predsedujoče države članice in zahteve po hitrem odločanju na ravni ES/EU), pa se vendarle države na te pritiske odzivajo različno - številnim drugim vzajemnim podobnostim med državami navkljub.

Preglednica 1: Institucionalno prilagajanje izvršne oblasti evropeizaciji na Nizozemskem, Irskem in Finskem

elementi institucionalnega prilagajanja ES/EU	Nizozemska	Irsko	Finska
zvrst strankarskega sistema	relativno razdrobljen, zmerni pluralizem	relativno razdrobljen, zmerni pluralizem	relativno razdrobljen, zmerni pluralizem
značilnosti vlad	koaliicijske	koaliicijske	koaliicijske
status članstva v ES/EU	ustanoviteljska država	pridružena leta 1973	pridružena leta 1995
"evropsko" jedro izvršne oblasti	decentraliziranost, koordinacija med ministrstvi	"sveta trojica": ministrstvo za zunanje zadeve, ministrstvo za finance, kabinet predsednika vlade (Taoiseach)	Odbor za evropske zadeve, vladni Odbor za evropske zadeve, vladni Sekretariat za evropske zadeve
resorna pristojnost za evropske zadeve	načelo avtonomije ministrstev - vodilnega ministrstva	načelo vodilnega ministrstva	osredotočenost, vladni Sekretariat za evropske zadeve
obstoječa posebna centralna ustanova za evropske zadeve	NE	NE	DA
horizontalna koordinacija medresornih (medsektorskih) zadev - glede na nosilca koordinacije in distribucijo informacij	veliko medministrskih odborov, ki jih vodijo predstavniki Sektorja za evropske zadeve v ministrstvu za zunanje zadeve; EU enote znotraj resornih ministrstev; Odbor vlade (Svet) za evropske zadeve; Co-CoHan; CoCo; Odbor za pregled novih predlogov Komisije; sestanek za COREPER	ekonomski oddelek v zunanjem ministrstvu; mednarodni sekretariat v kabinetu predsednika vlade; EU koordinacijske enote znotraj resornih ministrstev; zelo nestalen vzorec medministrske koordinacije, pretežno ad hoc koordinacija	vladni Odbor za evropske zadeve, vladni Odbor za zunanje in varnostno politiko, Sekretariat vlade za evropske zadeve, Odbor za evropske zadeve, EU oddelki (pododbori)
institucionalne spremembe v horizontalni koordinaciji skozi čas	a) do leta 1972: ministrstvo za ekonomske odnose; b) po letu 1972 ministrstvo za zunanje zadeve; c) 1956: CoCo; d) 1963: Svet za evropske zadeve; e) 1991/1992: CoCoHan, prilagajanje zaradi političnega neuspeha na ravni ES/EU, razreševanje konfliktov pred sejo vlade; f) 1992: Odbor za pregled novih predlogov komisije, zaradi ocenjevanja zakonskih in finančnih implikacij predlogov evropske komisije; g) 1996: iz Sveta za evropske zadeve nastane vladni Odbor za mednarodne in evropske zadeve ohranjanje avtonomije ministrstev, kolektivnega odločanja v vladi in načela vodilnega ministrstva ob privilegiranem položaju kabineta vlade v posamičnih primerih nacionalno pomembnega odločanja	a) pred vstopom vodilna vloga ministrstva za finance b) 1973 - februar 1987 ključna vloga Odbora za ES v okviru zunanjih zadev c) marec 1987 od zunanjih zadev h kabinetu predsednika vlade (Taoiseach) d) 1994 - skupina ministrov in sekretarjev v kabinetu predsednika vlade pomikanje od zunanjega in finančnega ministrstva k predominantnosti kabineta predsednika vlade	a) do leta 2000 predsedovanje državnega sekretarja za zunanje zadeve v Odboru za evropske zadeve b) po letu 2000 premik koordinacije evropskih zadev od ministrstva za zunanje zadeve h kabinetu predsednika vlade pomikanje od zunanjega ministrstva k predominantnosti predsednika vlade
model upravljanja (koordinacije) evropskih zadev	decentraliziran	decentraliziran	centraliziran

Institucionalno prilagajanje slovenske izvršne oblasti pred vstopom v ES/EU

Zgodovinski mejniki v devetdesetih

Eno izmed ključnih vodil v procesu osamosvajanja Republike Slovenije v začetku devetdesetih let prejšnjega stoletja je bila tudi ideja o vključevanju Slovenije v evropske integracijske tokove. Že takoj po osamosvojitvi je Slovenija opredelila polnopravno članstvo v ES/EU kot temeljni strateški cilj in zaprosila za sklenitev evropskega sporazuma in za podporo pri prestrukturiranju in konsolidaciji slovenskega gospodarstva. Tako se je začelo intenzivno obojestransko sodelovanje, ki je bilo pravno formalizirano 5. aprila 1993, ko je bil podpisan "Sporazum o sodelovanju med Evropsko skupnostjo in Republiko Slovenijo", ki je v veljavo stopil 1. septembra 1993. Omenjeni sporazum je za Slovenijo pomenil začetek graditve institucionalnih odnosov z ES/EU. S podpisom "Evropskega sporazuma o pridružitvi med Republiko Slovenijo na eni strani in Evropskimi skupnostmi in njihovimi državami članicami, ki delujejo v okviru Evropske unije na drugi strani" (Evropski sporazum) 10. junija 1996 je bila Slovenija v polni meri vključena v predpristopno strategijo za pripravo pridruženih držav za polnopravno članstvo v ES/EU in v strukturirani dialog ES/EU s pridruženimi državami Srednje in Vzhodne Evrope. S podpisom Evropskega sporazuma je Slovenija tudi zaprosila za polnopravno članstvo v ES/EU. Pogajanja za polnopravno članstvo v ES/EU so se formalno začela 31. marca 1998.

Pogled na razvoj koordinacije iz Ljubljane¹⁴

V procesu vključevanja v ES/EU je bilo institucionalno prilagajanje na slovenski nacionalni ravni nujno, saj so tako pravni red ES/EU kot tudi posamezna pogajalska področja drugače organizirana kot slovenska državna uprava. Vsebinsko gledano, v procese prilagajanja in vključevanja Slovenije v ES/EU so vključeni praktično vsi ministrski resorji, saj pravni red ES/EU na določenih področjih bolj, drugje pa manj intenzivno posega v delo vseh resorjev. Zato je dejansko nujno, da je praktično vsak posameznik v vsakem resorju vpet v evropske zadeve. Kompleksnost tega procesa se izraža v sestavi delovnih skupin, ki so bile ustanovljene za pripravo pogajalskih izhodišč na 29 pogajalskih področjih. Nekatere delovne skupine so na prvi pogled sicer dokaj "sektorsko" sestavljene, vendar je večina medsektorskih. V nekatere izmed njih so vključeni skorajda vsi ministrski resorji. Zaradi takšne medresorske in medsektorske vpletenosti pa proces vključevanja v nadnacionalne strukture oblikovanja politik nujno zahteva učinkovite mehanizme koordinacije evropskih zadev na nacionalni ravni.

¹⁴ Opis razvoja koordinacije na podlagi intervjujev, opravljenih v zakonodajni iz izvršni oblasti v Ljubljani.

V Sloveniji se je sistem koordinacije evropskih zadev razvijal skladno z odzivanjem na potrebe, ki so se oblikovale v procesu približevanja ES/EU. Kmalu po osamosvojitvi in začetku vzpostavljanja institucionalnih odnosov z ES/EU ta koordinacija ni bila najboljša. Lahko bi celo rekli, da je na samem začetku sploh težko govoriti o kakšni posebni koordinaciji evropskih zadev, saj so se vse zadeve, povezane z vključevanjem Slovenije v ES/EU, odvijale bolj ali manj spontano. Bilo je sicer nekaj poskusov vzpostavljanja koordinacije. Pogosto so se sklicevali številni sestanki na različnih ravneh delovanja. Ti sestanki so bili praviloma predolgi in neučinkoviti, saj ni bilo začrtanih jasnih ciljev in strategij delovanja. Miselnost starega sistema, da "koordinacija ni niti potrebna niti zaželená", je v začetku ovirala oblikovanje učinkovitejše koordinacije. Vsak resor je delal na svojem področju in ni čutil potrebe po sodelovanju z drugimi resorji. Vzpostavljal se je sistem, ki ni ustrežal potrebam po učinkoviti komunikaciji z Brusljem, temveč je izhajal iz tradicionalnih vzorcev delovanja slovenske državne uprave. Prilagajanje ni prinašalo nikakršnih radikalnih sprememb, temveč so bile posameznim resorjem le dodane nove naloge in pristojnosti. Vzpostavljen je bil precej razpršen in decentraliziran sistem koordinacije evropskih zadev, v katerem so bile projektne naloge v pristojnosti ministrstva za znanost in tehnologijo,¹⁵ Urad za evropske zadeve znotraj ministrstva za zunanje zadeve pa je imel mandat za pogajanja za sklenitev Evropskega sporazuma.

Postopoma je slovenska vlada začela ugotavljati, da so vsi procesi vključevanja v ES/EU med seboj tako zelo prepleteni in soodvisni, da terjajo učinkovito koordinacijo. Zavedala se je, da bo učinkovita koordinacija potrebna zlasti z razširitvijo predpristopnega procesa na pogajalski proces, ki se je formalno začel konec marca 1998. Konec leta 1997 je bila ustanovljena posebna samostojna strokovna služba vlade - Služba vlade za evropske zadeve (SVEZ), ki jo je prevzel minister brez resorja. SVEZ je tako dobil pristojnosti za usklajevanje in nadzor priprav Republike Slovenije za vstop v ES/EU, vodenje medresorskih priprav za pogajanja in usklajevanje pogajanj z ES/EU in usklajevanje uresničevanja veljavnih sporazumov z ES/EU.¹⁶ Vzporedno s SVEZ je bila oblikovana tudi Ožja pogajalska skupina za pristop Slovenije v EU (OPS) in 29 (31) delovnih skupin za pripravo pogajalskih izhodišč na posameznih pogajalskih področjih. Konec leta 1997 oziroma na začetku leta 1998 se je zgodil torej ključni prelom v koordinaciji evropskih zadev. Inkrementalno institucionalno prilagajanje je bilo dopolnjeno z radikalnimi spremembami. Radikalne spremembe so pomenile delen premik od decentraliziranega sistema k centraliziranemu sistemu koordinacije evropskih zadev, in hkrati začetek premikov (teženj) od zunanjih zadev k sistemski interiorizaciji oblikovanja in izvajanja evropskih javnih politik.

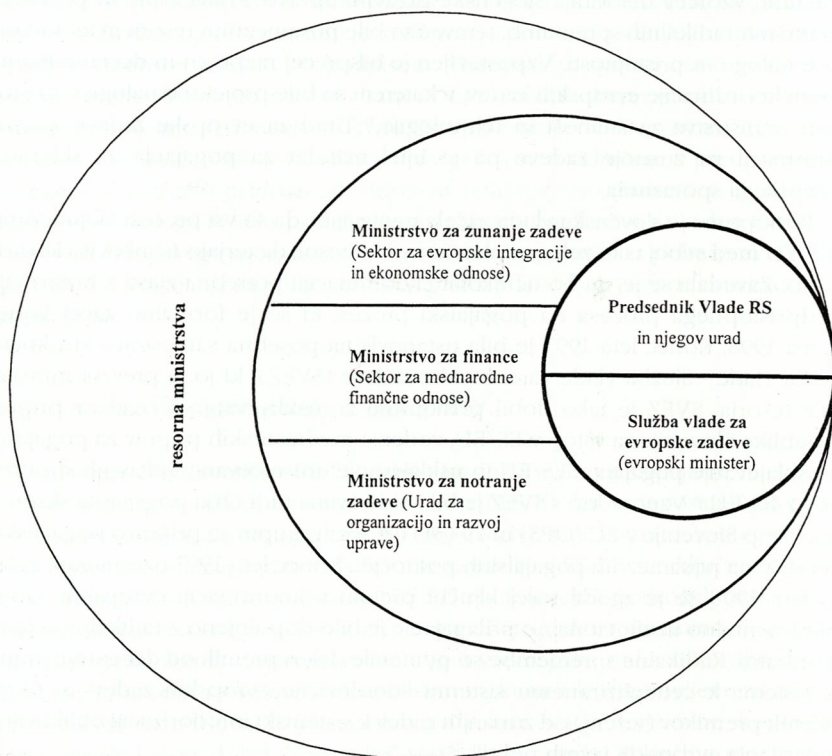
Danes po interpretaciji intervjuvancev v slovenskem glavnem mestu osrednjo točko jedra "evropske" slovenske izvršne oblasti predstavljata SVEZ (evropski minister) ter predsednik vlade, ki je neposredno odgovoren za proces vključeva-

¹⁵ Tako je bilo do leta 1995, potem pa so bile prenesene na ministrstvo za zunanje zadeve, od tam pa konec leta 1997 na Službo vlade za evropske zadeve.

¹⁶ Podrobnejši opis nalog je objavljen v Odloku o organizaciji in delovnem področju SVEZ, UL RS, št. 84/97.

nja v ES/EU, saj vodi in usmerja delo vlade, skrbi za enotnost politične in upravne usmeritve vlade, usklajuje delo ministrov ter predstavlja vladu. Poleg SVEZ in predsednika vlade smo kot "evropsko jedro" slovenske izvršne oblasti identificirali še (1) zunanje ministrstvo, ki zaradi svoje diplomatske mreže (vključno s slovensko misijo pri EU) skrbi predvsem za vertikalno koordinacijo evropskih zadev vis-à-vis evropskih institucij, (2) ministrstvo za finance, ki ima izjemno široke pristojnosti na področju proračuna, finančnega nadzora in davkov, njegovi predstavniki pa so zastopani praktično v vseh delovnih skupinah za pogajanja, in (3) ministrstvo za notranje zadeve, zlasti njegov Urad za organizacijo in razvoj uprave, ki med drugim skrbi za razvoj in prilagajanje slovenske državne uprave procesom evropskih integracij.

Slika 4: Evropsko jedro slovenske izvršne oblasti



Viri: Intervjuji v zakonodajni in izvršni oblasti v Ljubljani

Stroka in politika v koordinaciji

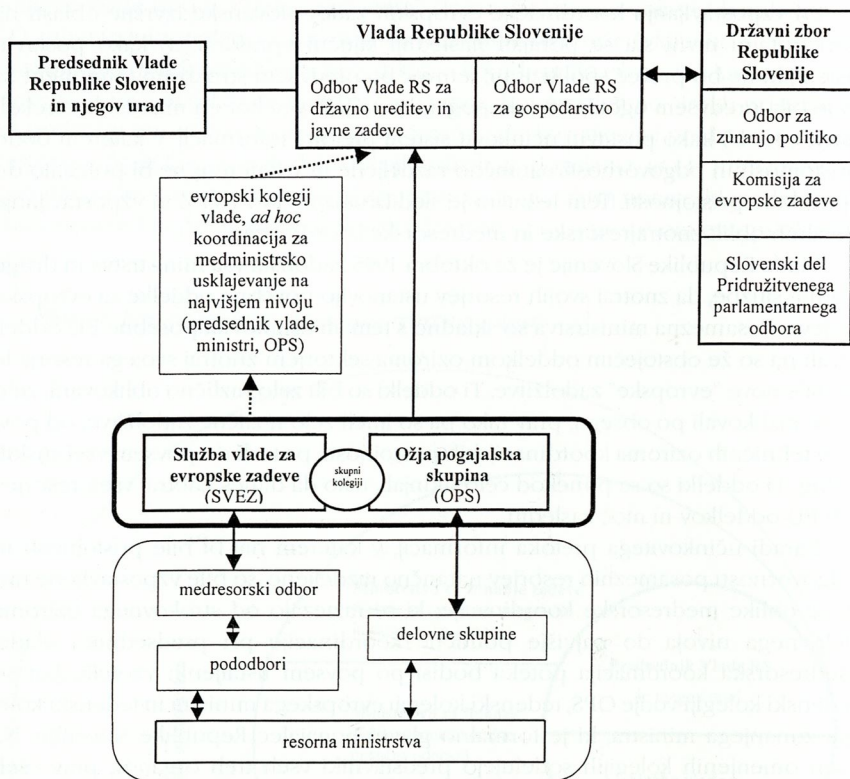
Pri vzpostavljanju koordinacije evropskih zadev slovenske izvršne oblasti na horizontalni ravni sta se porajali naslednji ključni vprašanji: a) kako postaviti sistem, ki ne bo preveč spolitiziran, temveč bo predvsem strokoven (argument za to je bila predvsem ugotovitev, da pogajanja trajajo več kot en mandat katerekoli vlade), ter b) kako postaviti učinkovit sistem pretoka informacij, v katerem bodo pristojnosti in odgovornosti natančno razdeljene in v katerem ne bi prihajalo do konfliktov pristojnosti. Tem težnjam je sledila ustanovitev SVEZ in vzpostavljanje številnih oblik znotrajresorske in medresorske koordinacije.

Vlada Republike Slovenije je že oktobra 1995 zadolžila vsa ministrstva in druge vladne službe, da znotraj svojih resorjev ustanovijo posebne oddelke za evropske zadeve. Posamezna ministrstva so skladno s tem ali ustanovila posebne EU oddelke ali pa so že obstoječim oddelkom oziroma sektorjem znotraj svojega resorja le dodale nove "evropske" zadolžitve. Ti oddelki so bili zelo različno oblikovani, zelo so se razlikovali po obsegu, prav tako pa so imeli zelo različne zadolžitve, od povsem tehničnih oziroma koordinacijskih pristojnosti, pa tudi do povsem vsebinskih nalog. Ti oddelki so se ponekod celo ukinjali, tako da danes znotraj vseh resorjev teh EU oddelkov ni moč zaslediti.

Zaradi učinkovitega pretoka informacij, v katerem naj bi bile pristojnosti in odgovornosti posameznih resorjev natančno razdeljene, so bile vzpostavljene različne oblike medresorske koordinacije, ki se raztezajo od strokovnega oziroma delovnega nivoja do najvišje politične koordinacije pri predsedniku vlade. Medresorska koordinacija poteka bodisi po povsem ustaljenih vzorcih, kot so tedenski kolegiji vodje OPS, tedenski kolegiji evropskega ministra in tedenski kolegiji zunanjega ministra, ki je formalno glavni pogajalec Republike Slovenije. Na vseh omenjenih kolegijih sodelujejo predstavniki vseh treh organov, prav vseh kolegijev pa se udeležuje vodja pogajalske skupine, ki skrbi za usklajevanje. Prav tako po ustaljenem vzorcu potekajo redni sestanki vodij delovnih skupin na ravni državnih sekretarjev.

Poleg tega je vzpostavljen poseben medresorski odbor, ki ga sestavljajo državni sekretarji, ki so v posameznih ministrstvih in drugih vladnih službah odgovorni za sodelovanje z ES/EU. Ta odbor predstavlja usklajevalno telo za priprave vseh odločitev v zvezi s procesom vključevanja Slovenije v ES/EU, vodi pa ga minister za evropske zadeve. Odbor deluje v širši in ožji sestavi. V širši sestavi so poleg državnih sekretarjev in direktorjev vladnih uradov in služb vabljeni tudi predstavniki Banke Slovenije, Gospodarske zbornice Slovenije ter ustrezni predstavniki znanstvenih in raziskovalnih inštitutov, nevladnih organizacij in socialnih partnerjev. Medresorski odbor ima pododbore, ki so zadolženi za posamezna področja. Poleg teh stalnih vzorcev koordinacije so prav tako pomembni ad hoc tematski kolegiji OPS. Na najvišjem nivoju pa je vzpostavljena tudi politična koordinacija predsednika vlade, ki obravnava strateška vprašanja vključevanja Slovenije v ES/EU, usmerja priprave za pogajanja in skrbi za medministrsko usklajevanje, v primeru da prihaja do kakršnihkoli kompetenčnih konfliktov. V takih okoliščinah predsednik vlade sklicuje ad hoc "evropske kolegije vlade".

Slika 5: Horizontalna koordinacija EU zadev v Sloveniji



Pogled na razvoj koordinacije iz Bruslja¹⁷

Vzpostavljanje nedovisnega zunanjepolitičnega državnega resorja

Poleg horizontalne koordinacije evropskih zadev na nacionalni ravni je pomembna tudi učinkovita vertikalna koordinacija med Ljubljano in Brusljem. Razvoj vertikalne koordinacije se je v zadnjem desetletju močno prepletal z institucionalnim in političnim razvojem zunanjepolitičnega resorja oziroma diplomacije, česar Slovenija kot del jugoslovanske federalne države ni imela. Ta razvoj je bil inkrementalen. Iz intervjujev je mogoče razbrati celo oceno, da je predstavništvo v Bruslju v zadnjem obdobju celo nekoliko zastalo v insitucionalnem razvoju zaradi relativno dolgotrajnega izčiščevanja predstav o tem, kakšna naj bi bila strategija njegovega razvoja. Te dileme so bile razrešene z odločitvijo Državnega zbora RS 29.5.2002.

¹⁷ Opis razvoja koordinacije na podlagi intervjujev, opravljenih na Misiji RS pri EU, slovenskem veleposlaništvu v Bruslju, Slovenskem gospodarskem in raziskovalnem združenju v Bruslju in na Directorate General for Enlargement pri evropski komisiji.

Dosedanji institucionalni razvoj predstavništva Slovenije pri ES/EU je potekal (kot lahko sodimo na podlagi sinteze podatkov intervjuvancev na vseh treh slovenskih predstavništvih v Bruslju) po naslednjih fazah:

- a) delovanje slovenske predstavnice¹⁸ v okviru jugoslovanske misije v Bruslju;
 - b) uvedba slovenskega "regionalnega" zastopništva v Bruslju,¹⁹ ki v sodelovanju s slovensko predstavnico v jugoslovanski misiji politično pripravlja ustanovitev in evropsko priznanje neodvisne slovenske misije v Bruslju;
 - c) 1991-1993 (april): ustanovitev in začetno delovanje Misije RS pri ES, ki združuje funkcije veleposlaništva za Belgijo in Luksemburg, zastopništva pri Natu in misije pri ES;
 - d) jesen 1993-1998: Misija RS pri EU opravlja samo še vlogo misije (postopna rast zaposlenih od 1 do 3-4)²⁰, saj sta se dve dejavnosti izločili:
 - najprej institucionalna osamosvojitve veleposlaništva za Belgijo in Luksemburg v letu 1993;²¹
 - nato pa v istem letu še institucionalna osamosvojitve predstavništva pri Natu;²²
 - e) 1998-2002: prilagajanje Misije RS pogajalskim procesom (širjenje na 12 -15 zaposlenih);
 - f) priprava Misije za polnopravno članstvo od konca leta 2002 naprej (odločitev Državnega zbora RS maja 2002 o postopni širitvi Misije do 40 zaposlenih)²³.
- V letu 1999 je bilo ustavnovljeno tudi Slovensko gospodarsko in raziskovalno združenje (SGRZ) v Bruslju,²⁴ ki se sofinancira iz vladnih in nevladnih virov ter zastopa interese nekaterih ministrstev in nevladnih organizacij (sofinancerjev SGRZ).

Razvoj vertikalne koordinacije evropskih zadev

Slovenska misija pri EU je bila netipično diplomatsko predstavništvo, ki v prvi vrsti skrbi za učinkovito komunikacijo in pretok informacij med Ljubljano in Brusljem, za implementacijo Evropskega sporazuma in za servisiranje pogajanj za pristop k ES/EU. V tej vertikalni koordinaciji ima formalno osrednjo koordinacijsko vlogo Ministrstvo za zunanje zadeve (MZZ), saj je Misija Republike Slovenije pri EU institucionalno podrejena njemu. Formalni pretok informacij med Ljubljano in Brusljem poteka v obe smeri prek slovenske misije, vsi formalni dokumenti pa se prenašajo po sistemu kodirane elektronske pošte MZZ.

Formalne poti za pretok informacij (zunanje ministrstvo - slovenska misija - Bruselj - slovenska misija - zunanje ministrstvo) se bistveno dopolnjujejo s številnimi neformalnimi stiki med slovensko misijo v Bruslju ter EU institucijami na eni strani in resornimi ministrstvi v Ljubljani na drugi strani. Postopoma se razvija tudi

¹⁸ Ga. Marija Adanja.

¹⁹ Dr. Lojze Sočan.

²⁰ Prvi vodja in prvi zaposleni je bil dr. Boris Cizelj.

²¹ Veleposlanica ga. Marija Adanja.

²² Vodja dr. Janez Šinkovec.

²³ Radio Slovenija, poročila ob 15.30, 29.5.2002.

²⁴ Vodja dr. Boris Cizelj.

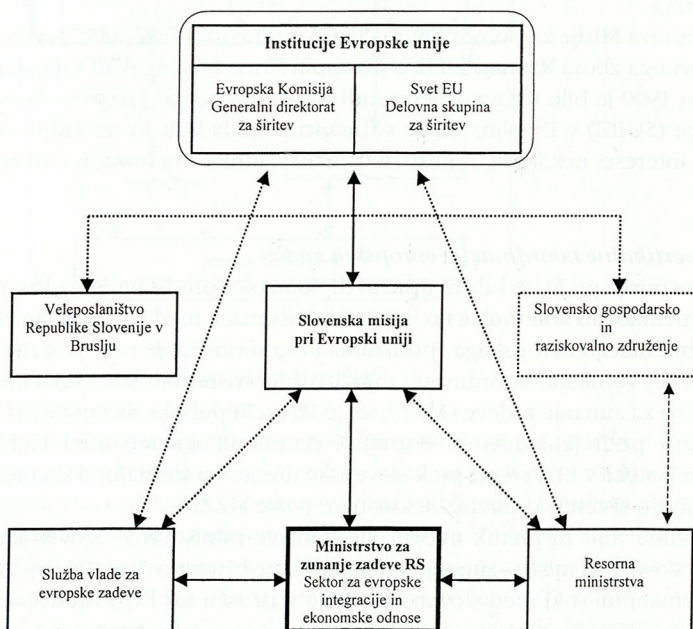
neformalna horizontalna koordinacija med slovenskimi državnimi in drugimi predstavniki v Bruslju. Z zornega kota misije torej lahko govorimo o praksi pluralnih delovnih stikov, ki mehčajo občasno togost formalnega sistema in omogočajo relativno hitro odzivnost na zahteve iz EU ustanov po informacijah v obdobju pogajanj o polnopravnem članstvu.

Ob vpogledu misije v množico delovnih stikov v odločevalskih procesih EU, v katere vstopajo polnopravne članice, je razumljiv dvom v ustreznost do sedaj oblikovanega slovenskega modela koordinacije evropskih zadev za okoliščine slovenskega polnopravnega članstva. Opaziti je mogoče predvsem dve zvrsti primanjkljajev, ki lahko v pogojih članstva pomembno ovirata učinkovitost zastopanja slovenskih interesov v oblikovanju skupnih evropskih politik:²⁵

a) premajhna stopnja interiorizacije evropskih zadev v vsakodnevnem delovanju slovenskega političnega in upravljalškega sistema ter

b) nefunkcionalnost sedanje komeptenčne dvojnosti - formalna osrednja pristojnost MZZ in praktična decentraliziranost.

Slika 6: Vertikalna koordinacija EU zadev v Sloveniji



Legenda:

formalni kanali $\longleftrightarrow$

neformalni kanali $\cdots\cdots\cdots\longleftrightarrow$

²⁵ Učinkovitost je tu razumljena kot splet organizacijske učinkovitosti v oblikovanju stališč države in hitrosti tega procesa oblikovanja.

Z zornega kota EU ustanov je "slovenski model" policentričen, kompleksen in tujcem včasih celo nerazumljiv. Obstoj več koordinacijskih teles na nacionalni ravni, ki na pogled "od zunaj" opravljajo podobno delo, se razlaga kot nacionalna posebnost, do katere je najverjetneje prišlo zaradi razdrobljenosti strankarske arene in strankarskih interesov v koalicijskih vladah. Formalni sistem se zato zdi nekoliko nepregleden zunanjim opazovalcem, vendar zaradi izgrajenih osebnih mrež in neposrednih neformalnih stikov s slovenskimi akterji koordinacija poteka uspešno. Misija RS pri EU je središčno vozlišče, prek katerega poteka komunikacija in v katerem se zbirajo tudi podatki (sporočila v vednost) o drugih neposrednih stikih med DG I in slovenskimi ustanovami v Ljubljani. Izkristalizirane so tudi predstave o tem, s katero ustanovo oziroma katerim politikom v Sloveniji bi komisija uradno vzpostavila stik v določenih okoliščinah: v primeru aktualnih tehničnih vprašanj v zvezi s pogajanjem bi bil to vodja pogajalske skupine (sedaj tudi minister za evropske zadeve), v primeru občutljivih političnih vprašanj pa bi bil to predsednik vlade, v nobenem primeru pa parlament.

Ocena pristojnih na evropski komisije torej je, da je delujoči "slovenski" model (dopolnjevanje formalnih stikov s številnimi, dnevnimi neformalnimi stiki) dobro izpolnjuje koordinacijsko vlogo. Šibkost obstoječega modela pa je, da lahko vsaka personalna sprememba oziroma razkroj osebnih mrež izzove komunikacijske šume in kratke stike na relaciji Ljubljana - EU ustanove.

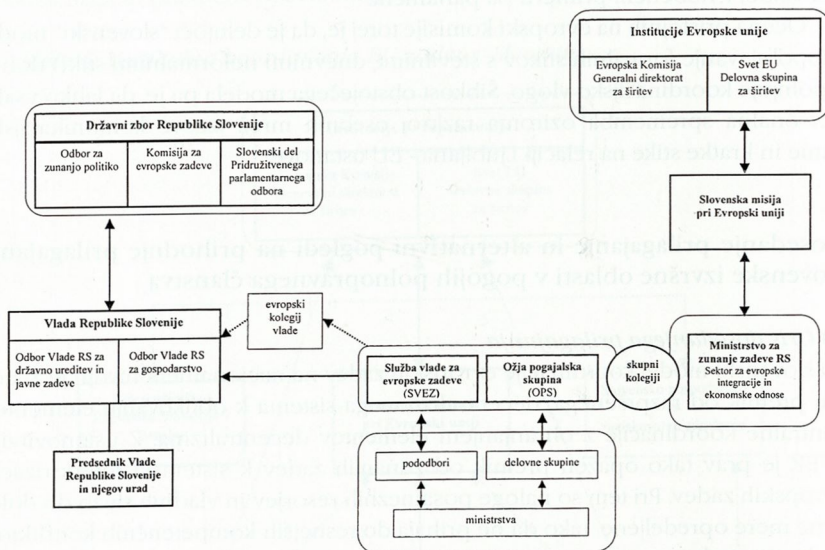
Dosedanje prilagajanje in alternativni pogledi na prihodnje prilagajanje slovenske izvršne oblasti v pogojih polnopravnega članstva

a) Oris dosedanjega prilagajanja

Za slovenski model koordinacije evropskih zadev na nacionalnem nivoju je značilen premik od razpršenega, decentraliziranega sistema k oblikovanju elementov centralne koordinacije z ohranjanjem elementov decentralizma. Z ustanovitvijo SVEZ je prav tako opazen premik od zunanjih zadev k sistemski interiorizaciji evropskih zadev. Pri tem so naloge posameznih resorjev in vladnih služb do določene mere opredeljene, tako da ne prihaja do resnejših kompetenčnih konfliktov. Na horizontalni ravni osrednjo koordinacijsko enoto predstavlja SVEZ, medtem ko je vertikalno gledano osrednja formalna koordinacija v pristojnosti zunanjega ministrstva. Stično točko med horizontalno in vertikalno koordinacijo pa predstavljajo različne oblike koordinacije med obema organoma, zlasti skupni kolegiji. Seveda vrh "koordinacijske piramide" predstavlja predsednik vlade, ki je neposredno odgovoren za proces vključevanja Slovenije v ES/EU. Predsednik vlade posreduje zlasti v primerih, ko je potrebno medministrsko usklajevanje na najvišji ravni (vprašanja, ki terjajo koalicijsko usklajevanje) in sprejem pomembnejših strateških odločitev, povezanih z vključevanjem Slovenije v ES/EU.

Za slovenski model je torej značilna težnja k sistematičnejši in bolj institucionalizirani koordinaciji evropskih zadev po letu 1998, vendar se ob tem ohranjajo tudi nekateri elementi decentraliziranega modela. Slednje se kaže v zelo razvejanem sistemu pretoka informacij in v sestavi delovnih skupin. Po mnenju intervjuvancev

Slika 7: Koordinacija EU zadev v Republiki Sloveniji



Slovenska izvršna oblast se je v dosedanjem procesu vključevanja v ES/EU prilagajala zlasti v smeri učinkovite koordinacije v pogojih pogajalskega procesa, torej prevzemanja skupnega pravnega reda ES/EU in skupnih evropskih politik (policy taking). Nasprotno pa bo polnopravno članstvo Slovenije v ES/EU zahtevalo učinkovito koordinacijo na nacionalni ravni zlasti pri oblikovanju in implementaciji skupnih evropskih politik (policy making). Zato so tudi vse pogostejša razmišljanja, v katero smer se bo razvijal slovenski model koordinacije evropskih zadev v pogojih polnopravnega članstva.

Tudi za prihodnjo vzpostavitev koordinacije evropskih zadev v pogojih polnopravnega članstva med ključnimi slovenskimi akterji obstoji konsenz, da je potrebno obstoječi sistem prilagoditi izzivom novih okoliščin. Še zlasti se izpostavlja potreba po sistemu koordinacije, ki bo zmozel relativno zelo hitro posredovati izoblikovana uradna stališča Slovenije o zelo konkretnih vprašanjih na številnih in pogostih sestankih delovnih skupin in teles v bruselskih odločevalskih ustanovah.

Alternativne zamisli prihodnje slovenske koordinacije evropskih zadev se razlikujejo glede na zorni kot nosilec teh zamisli. Iz njih je mogoče razbrati interesno pogojene preference posameznih ustanov (tekmovalnost zlasti med ministrstvom za zunanje zadeve in SVEZ) pa tudi pritiske okolja. V nacionalnem okolju gre zlasti za vsaj delno prilaganje institucionalnih rešitev praksi strankarskega sistema - še zlasti koalicijskega vladanja, v evropskem okolju pa čedalje bolj kontinuiranim in intenzivnim zahtevam po čimhitrejšem pridobivanju raznolikih informacij iz Slovenije in vse bolj tudi slovenskih stališč v procesu oblikovanja politik na ravni EU.

Iz opravljenih intervjujev v Ljubljani in Bruslju smo izluščili naslednje zamisli o nadaljnjem institucionalnem prilagajanju sistema koordinacije evropskih zadev, ki pa v formalni politiki še niso oblikovane do ravni elaboriranih alternativnih rešitev, o katerih bi uradno razpravljali politični odločevalci:

a) ustanovitev osrednje koordinacijske enote, ki bi bila ali samostojna ali pa neposredno podrejena predsedniku vlade (verjetno nekoliko preoblikovana SVEZ);

b) ustanovitev posebnega sektorja oziroma oddelka znotraj ministrstva za zunanje zadeve, katerega bi predvidoma vodil državni sekretar, (vsaj formalno) neposredno podrejen zunanjemu ministru;

c) relativno hitra in korenita sprememba sistema koordinacije v smeri centralizacije (posamični premisleki se ali spogledujejo s francoskim modelom ali pa - sicer skeptično - omenjajo madžarski model dvojne vloge misije pri EU - odločevalske in predstavniške, ki je relativno zelo avtonomna v razmerju do prestolnice te države kandidatke).

Prvi dve zamisli se oblikujeta zlasti v Ljubljani, zadnja pa v zametkih nastaja predvsem v bruselskih državnih predstavništvih. Na politično odločitev o spremembah v slovenskem modelu koordinacije evropskih zadev bo verjetno vplivala tudi konceptualizacija novega evropskega nadnacionalnega političnega sistema, oblikovana za razširjeno EU (konvencija).

Zaključne misli

V naši preliminarni raziskavi smo na podlagi do sedaj zbranih podatkov ugotovili naslednje:

Slovenija se je v preteklem desetletju vzporedno soočala z izzivi a) pridobivanja statusa mednarodno priznane neodvisne države z lastnimi zunanjepolitičnimi ustanovami, politikami in diplomacijo ter b) izgrajevanja koordinacije evropskih zadev v Sloveniji in na relaciji Ljubljana - Bruselj.

Institucionalno prilagajanje jedra slovenske izvršne oblasti evropeizacijskim procesom je mogoče opisati kot niz postopnih premikov od vzpostavljanja mednarodnih odnosov (od "zunanjih zadev") k "sistemski interiorizaciji" oblikovanja in izvajanja evropskih javnih politik.

Zlasti v začetnem obdobju so močni ostanki socialistične upravne kulture in interesi že prej vzpostavljenih struktur upočasnjevali procese prilagajanja slovenske izvršne oblasti. Nove "evropske" naloge so bile praviloma le dodajane že obstoječim nalogam znotraj posameznih resorjev. Nekajletne postopne spremembe so vendarle pod zunanjimi pritiski pripeljale do nove kakovosti, ki se je izrazila tudi v radikalni spremembi - ustanovitvi posebne vladne službe za evropske zadeve.

Čeprav zlasti intervjuvanci v Ljubljani ocenjujejo, da je dosedanje prilagajanje slovenske izvršne oblasti mogoče opisati kot težnjo k oblikovanju centraliziranega modela koordinacije evropskih zadev, nas njegova podrobnejša analiza, ob upoštevanju v prispevku predstavljenega mednarodnoprimerjalnega pogleda, ne prepričuje v veljavnost te teze. Res je sicer mogoče opaziti težnjo k vse bolj zavestni, sistematični in tudi institucionalizirani koordinaciji evropskih zadev, vendar dosedanja analiza strukture, kompetenc in praktičnega delovanja do sedaj razvitega "slovenskega modela" opozarja tudi na njegove drugačne značilnosti, kot npr. naslednje:

a) kombiniranje elementov centraliziranega in decentraliziranega modela;
b) kombinacija formalnega centralizma (MZZ) z neformalnim policentrizmom;
c) oblikovanje več praktično delujočih koordinacijskih centrov, katerih moč ni povezana le s formalno opredeljenimi kompetencami in strokovnostjo, temveč tudi s politično močjo vodilnih političnih strank in posameznih vodilnih političnih osebnosti;

d) gledano "od zunaj": nepreglednost in deloma tudi neracionalnost.

Za razmislek o težnji v nadaljnjem razvoju "slovenskega" modela je zanimiva primerjava teženj v dosedanjem slovenskem razvoju s stanjem v treh majhnih državah članicah EU. Preliminarna analiza je pokazala, da je "slovenski" model v dosedanjem razvoju privzel značilnosti, ki jih najdemo v različnih praksah treh preučevanih držav članic: institucionalizacija koordinacije evropskih zadev (Nizozemska, Finska); osrednji velik formalni pomen ministrstva za zunanje zadeve (Nizozemska); osrednja koordinacijska vloga na vladni ravni v primeru politično občutljivih vprašanj (Nizozemska); relativno velik pomen in stalnost neformalnih stikov (Irska), ki v slovenskem primeru pomembno dopolnjujejo formalne poti in načine komuniciranja.

Dosedanje prilagajanje "slovenskega modela" je doslej potekal predvsem v smeri učinkovite koordinacije v pogojih pogajalskega procesa, torej prevzemanja skupnega pravnega reda ES/EU in skupnih evropskih politik ("policy taking"), kateremu predstavlja velik izziv vzpostavljanje učinkovite koordinacije za sodelovanje pri oblikovanju in implementaciji skupnih evropskih politik ("policy making"), ki je na pragu.

V aktualnih razmišljanjih o spremembah v sistemski koordinaciji evropskih zadev v pogojih polnopravnega članstva se je oblikoval konsenz med ključnimi slovenskimi akterji, da je potrebno obstoječi sistem prilagoditi tako, da bo učinko-

vit v okoliščinah polnopravnega članstva. Konkretno zamisli prihodnje slovenske koordinacije evropskih zadev se razlikujejo glede na zorni kot njihovih nosilcev. Iz njih pa je mogoče razbrati tako a) interesno pogojene preference posameznih ustanov, tekmovalnost med njimi kot tudi b) pritiske nacionalnega in EU okolja. Glede na to, da bo politična odločitev sprejeta na nacionalni ravni, je mogoče pričakovati, da se bo slovenski nacionalni stil koordinacije (zlasti elementi decentraliziranega modela in "koalicijsko" odločanje) izrazil tudi v prihodnjih prilagoditvah slovenskega modela koordinacije evropskih zadev.

LITERATURA

- Bürzel, A. Tanja in Thomas Risse (2000): *When Europe Hits Home: Europeanization and Domestic Change*. V: *European Integration online Papers (EIoP)*, Vol. 4, No. 15. Dostopno na: <http://eiop.or.at/eiop/texte/2000-015a.htm>, april 2002.
- Bulmer, Simon in Martin Burch (1998a): *Organizing for Europe: Whitehall, the British State and European Union*. V: *Public Administration*, Vol. 76, No. 4, pp. 601-628.
- Bulmer, Simon in Martin Burch (1998b): *The Europeanisation of British Central Government*. Paper for the ESRC Whitehall Programme Conference, University of Birmingham, 17-19 December 1998.
- Fink Hafner, Danica (1995): *Slovensko kmetijstvo in Evropa*, Znanstveno publicistično središče, Ljubljana.
- Fink Hafner, Danica (1999): *Dilemmas in Managing the Expanding EU: the EU and Applicant States' Points of View*, *Journal of European Public Policy*, Vol. 6, No.5, pp. 783-801.
- Goetz, H. Klaus (2001a): *European Integration and National Executives: A Cause in Search of an Effect?* V: (ed.) Goetz, H. Klaus in Simon Hix (1998): *Europeanized politics? European Integration and National Political Systems*. London, Portland: Frank Cass.
- Goetz, H. Klaus (2001b): *Making sense of post-communist central administration: modernization, Europeanization or Latinization?* V: *Journal of European Public Policy*, Vol. 8, No. 6, pp. 1032-1051.
- Hanf, Kenneth in Ben Soetendorp (1998): *Adapting to European Integration. Small States and the European Union*. London, New York: Longman.
- Harmsen, Robert (1999): *The Europeanization of National Administrations: A Comparative Study of France and the Netherlands*. V: *Governance: An International Journal of Policy and Administration*, Vol. 12, No. 1, pp. 81-113.
- Hix, Simon in Klaus H. Goetz (2001): *Introduction: European Integration and National Political Systems*. V: (ed.) Goetz, H. Klaus in Simon Hix (1998): *Europeanized politics? European Integration and National Political Systems*. London, Portland: Frank Cass.
- Laffan, Brigid in Etain Tannam (1998): *The Rewards of Pragmatism*. V: Hanf, Kenneth in Ben Soetendorp (1998): *Adapting to European Integration. Small States and the European Union*. London, New York: Longman.
- Laffan, Brigid (2001): *Organizing for a Changing Europe: Irish Central Government and the European Union*, *Studies in Public Policy*: 7, The Policy Institute at Trinity College, Dublin.
- Lajh, Damjan (2002): *Spreminjanje institucionalnega ravnotežja in demokratični primanjkljaj v Evropski Uniji*. Ljubljana: Center za politološke raziskave, v pripravi za tisk.
- Soetendorp, Ben in Kenneth Hanf (1998): *The Netherlands: Growing Doubts of a Loyal Member*. V: Hanf, Kenneth in Ben Soetendorp (1998): *Adapting to European Integration. Small States and the European Union*. London, New York: Longman.

DRUGI VIRI

- Deklaracija o zunanji politiki Republike Slovenije, Uradni list RS, št. 108/99, Ljubljana.
- Državni program Republike Slovenije za sprejem pravnega reda Evropske unije (acquis communautaire). Dostopno na: <http://evropa.gov.si/vkljucevanje/prevzem-pravnega-reda/>
- Evropski sporazum o pridružitvi med Republiko Slovenijo na eni strani in Evropskimi skupnostmi in njihovimi državami članicami, ki delujejo v okviru Evropske unije na drugi strani. Uradni list RS, št. 44/97. Dostopno na: <http://evropa.gov.si/vkljucevanje/evropski-sporazum/>
- Odlok o organizaciji in delovnem področju SVEZ. Uradni list RS, št. 84/97, Ljubljana.
- Odlok o organizaciji in delu služb Državnega zbora Republike Slovenije. Uradni list RS, št. 19/97, Ljubljana.
- Handling of EU Affairs in Finland, Dostopno na: <http://www.valtioneuvo.fi/vn-/liston/print.jsp?r=1273&1=en&page=0>
- Poslovnik Vlade Republike Slovenije. Uradni list RS, št. 13-599/93, 84-4327/98. Dostopno na: <http://www.sigov.si/vrs/slo/vlada/poslovnik-vlade.pdf>
- Predpisi o vladi. 2001. Uradni list RS, Ljubljana.
- Sklep o uradu predsednika vlade.
- Dostopno na: <http://www.sigov.si/vrs/slo/vlada/sklep-upv.pdf>
- Sporazum o sodelovanju med Evropsko skupnostjo in Republiko Slovenijo. Uradni list RS, Mednarodne pogodbe, 12. avgust 1993.
- Spremembe in dopolnitve Državnega programa Republike Slovenije za prevzem pravnega reda Evropske unije do konca leta 2002.
- Dostopno na: http://www.gov.si/svez/slo/_doc/_general/sprem.pdf
- Strategija Republike Slovenije za vključevanje v Evropsko unijo.
- Dostopno na: http://evropa.gov.si/iso/euf_00i.html
- Začasni sporazum - Sporazum o trgovini in zadevah v zvezi s trgovino med Republiko Slovenijo na eni strani ter Evropsko skupnostjo, Evropsko skupnostjo za premog in jeklo in Evropsko skupnostjo za jedrsko energijo na drugi strani. Uradni list RS, št. 27/97.
- Zakon o organizaciji in delovnem področju ministrstev. Uradni list RS, št. 71-2546/94, 47-2507/97, 60-2866/99, 119-5010/00, 30-1828/01, 30-1831/01.
- Dostopno na: <http://www.sigov.si/vrs/slo/vlada/zodpm.pdf>
- Zakon o upravi. Uradni list RS, št. 67/94.
- Dostopno na: http://www.sigov.si/dz/si/aktualno/spremljanje_zakonodaje/sprejeti_zakoni/sprejeti_zakoni.html
- Zakon o Vladi Republike Slovenije. Uradni list RS, št. 4-124/93, 71-2546/94, 23-1315/96, 47-2505/97, 23-1115/99, 119-5010/00. Dostopno na: <http://www.sigov.si/vrs/slo/vlada/zakon-o-vladi.pdf>

INTERVJUJI

Intervjuji (25) so bili opravljeni v obdobju od 2. aprila 2001 do 20. maja 2002 v naslednjih ustanovah v Ljubljani in Bruslju:

- Služba vlade za evropske zadeve, Ljubljana (3)
- Ožja pogajalska skupina, Ljubljana (2)
- Državni zbor Republike Slovenije, Ljubljana (3)
- Ministrstvo za zunanje zadeve, Ljubljana (3)
- Generalni sekretariat Vlade Republike Slovenije, Ljubljana (1)
- Ministrstvo za notranje zadeve, Urad za organizacijo in razvoj uprave, Ljubljana (1)

- Ministrstvo za finance, Ljubljana (5)
- Upravna akademija, Ljubljana (1)
- Evropska komisija, DGI, Bruselj (1)
- Misija RS pri EU, Bruselj (3)
- veleposlaništvo RS, Bruselj (1)
- Slovensko gospodarsko in raziskovalno združenje, Bruselj (1)

Milan ZVER*

IZVIRNI
ZNANSTVENI
ČLANEKPOLITIČNA KULTURA IN EVROPSKE
INTEGRACIJE

Povzetek. *Slovenija je bila izmed vseh opazovanih držav v preteklih desetletjih komunizma najmanj zaprta pred kulturnimi vplivi Zahoda. Kljub temu Slovenci v demokraciji v jedru svojega odnosa do politike niso (bistveno) spremenili. V desetih letih demokracije politične oblasti ljudem niso uspele povrniti zaupanja v politiko. Slovenija je danes na strukturni ravni na dobri poti v stabilno demokracijo. Simptomi tradicionalnih političnih kultur - pa naj si gre za avtoritarno politično kulturo (tradicionalna katoliška), ki je bila dominantna v prvi polovici 20. stoletja, ali za totalitaro (komunistična) iz druge polovice 20. stoletja - očitno še vedno učinkujejo in ovirajo polnejšo uveljavljanje demokratične politične kulture. Če bi imela Evropa tako homogeno politično kulturo kot ZDA (Almond & Verba), potem bi lahko gradila enovito politično zgradbo. Ker pa temu ni tako, bo potrebno proces institucionalizacije prilagajati različnim (sub)kulturnim danostim. Posamezne nacionalne kulture v Evropi so entitete za sebe in jih ne gre hierarhično razvrščati. Ravno pluralizmu kultur se bo morala evropska institucionalna zgradba prilagajati. Obstajajo pa tudi razlike v razvitosti demokratičnih političnih kultur, ki bodo sčasoma izginjale in konsens o temeljnih skupnih političnih vrednotah in praksah v združeni Evropi bo vse večji.*

Ključne besede: *politična kultura, simptomi politične kontrakulture, Slovenija, EU.*

Začel bi pri kulturi in bi se spet soočil z izzivom združevati Evropo, je dejal Jean Monnet. Eden od ustanoviteljev Evropske skupnosti je s tem poudaril pomen kulture v integracijskih procesih v evropskem prostoru, ki se na podlagi tradicionalne judovsko-krščanske tradicije uveljavlja v svetu kot kulturna entiteta, hkrati pa ni nikjer na svetu toliko različnih kulturnih usmeritev na enem samem kontinentu. Deloma lahko obstoječa heterogena kultura na evropski ravni pomeni oviro integracijskim procesom, ki torej niso le vprašanje skupnih ustanov in asociacij, ampak tudi in predvsem kulture. Težave bi lahko nastopile v tudi primeru, če bi se proces standardizacije iz tehnično institucionalnih in normativnih struktur kratko

*Milan Zver, doktor politologije in predavatelj na Ekonomsko - poslovni fakulteti Univerze v Mariboru.

malo preslikal tudi na polje kulture. Verjetno gre primerno rešitev iskati v konceptu globalizacije, ki so ga najprej razvili menedžerji v prepričanju, da mora biti mednarodno gospodarsko poslovanje uglašeno ne le s karakteristikami lokalnega trga, zakonodaje, davčnega sistema, ampak tudi lokalnimi socialno-političnimi in kulturnimi danostmi (Trompenaars, 1993: 14). Kultura je imela vselej globalne tendence, vendar nikoli tolikšnih kot v današnji družbi. To hkrati pomeni, da razne posebne kulture niso bile nikoli tako ogrožene z globalno standardizacijo interesov, potreb in okusov kakor danes.

V procesu političnega združevanja je pomembna zlasti politična kultura. V dobri nameri uveljaviti univerzalni koncept demokratične politike, ki bo utemeljen na spoštovanju dostojanstva človeka, se postavljajo nekatera vprašanja tudi v drugačni luči. Tudi znotraj demokratičnega koncepta politike je dovolj prostora, da lahko pridejo kulturno-politične posebnosti do izraza. Vprašanje pa je, v kolikšni meri ovirajo uveljavljanje tega koncepta ne- ali proti-demokratične vsebine politične kulture. V tem smislu želim v nadaljevanju prikazati slovensko politično kulturo v kontekstu evropskih političnih integracij v primerjavi z drugimi kandidatkami ter državami članicami EU?

Jasno je, da sodobne podobe politične kulture v Sloveniji ni mogoče dovolj pojasniti, ne da bi se vsaj na kratko ozrli na njeno zgodovinsko dediščino. Od druge polovice 19. stoletja, po obdobju političnega slogaštva (in homogene politične kulture), so na Slovenskem obstajale vsaj tri tipične politične subkulture, ki so v celoti oblikovale slovenski politično-kulturni milje, to so katoliška, klasično-liberalna in socialdemokratska. Po revoluciji so v komunizmu hoteli ustvariti novo - samoupravno politično kulturo.¹ V 70. letih so ugotavljali, da samoupravna politična kultura ni dovolj razvita. V zvezi s to trditvijo se postavljajo zanimiva vprašanja, npr., kako to, da projekt, ki ni dopuščal alternativnih političnih kultur, ni bolj uspel, in ali so premalo 'oprali' možganski 'pomnilnik', preden so ga napolnjevali z drugačnimi vsebinami ali pa so postali nemočni pred usedlinami 'stare' kulture, ki ovirajo uveljavitev novega politično-kulturnega obrazca? In - s tem v zvezi še eno vprašanje - ali morda obstaja nekakšen zgodovinski posredovani vzorec politične kulture, ki preprečuje udejanjanje popolnoma novih vrednotnih in vedenjskih orientacij.

V socializmu je bila favorizirana samoupravna politična kultura res dominantna, ampak predvsem zato, ker je bila drugačna zadušena. Stara je obstajala skrita v najintimnejših neizraznih pojavnih oblikah - v vrednotah, ki so bile generacijsko prenesene ali privzgojene od nekomunističnih inkulturacijskih dejavnikov, ki jih komunizem ni mogel popolnoma onemogočiti (npr. družina, Cerkev, neformalne skupine prijateljev, ostanki političnih subjektov pred revolucijo ipd). Zato lahko domnevamo, da sta tudi v času komunizma soobstajala dva obrazca: 1. dominantni, na deklarativni in manifestni ravni prevladujoča samoupravna socialistična, in ki je nasproti demokratični funkcionirala kot kontrakultura, in 2. stari, mešanica

¹ *Pojem se je pojavil v 60. letih, kot koncept pa so ga razvijali v 70. letih. Nova, samoupravna politična kultura naj bi ustrezala novim družbenim odnosom v samoupravnem političnem sistemu. Usmerjala naj bi ljudi 'za kritično soočanje in zavračanje vrednot meščanskoliberalnih, birokratskocentralističnih, klerikalnih in sorodnih pogledov in doktrin' (V: Lukšič, 1992, 18).*

zgoraj omenjenih subkultur iz časov pred komunistično revolucijo. Postavlja se zanimivo vprašanje, v kolikšni meri ta dva vrednotna sistema, ki sta bila dominantna v 20. stoletju, še sooblikujeta aktualno politično kulturo.²

Politična kultura kot empirični problem

Kultura je v sociološkem smislu širok pojem, ki vključuje poleg duhovnih sestavin tudi ustanove in artefakte. Trompenaars jo opredeli kot 'skupni sistem osmišljanj' (Sinngabung), ki kot 'mentalni program' usmerja vedenje ljudi in skupin (1993: 27). V empiričnih raziskavah kulture zasledimo opredelitve, da je kultura 'kolektivno programiranje duha, ki loči posameznike neke skupine ali kategorije od drugih' (Hofstede, 2001: 8). Znan je Hofstedejev operacionalni model, po katerem je kultura vsota vrednot in vedenja in uporaben tudi pri empiričnem preučevanju politične³ kulture, saj je le ta del splošne kulture. Je rezultat politične socializacije in predstavlja 'sistem izkušenskih prepričanj, izraznih simbolov in vrednot, ki določajo situacijo, v kateri poteka politična aktivnost' (Lucian W. Pye & Sidney Verba, v: Roskin, 1988: 129).

Na tej podlagi politično kulturo opredeljujem kot splet spoznavnih in vrednotnih struktur, ki usmerjajo politično vedenje.

Politična kultura je torej kompleksen politični koncept, ki ga ni mogoče 'izmeriti' zgolj na podlagi javnega mnenja (Heywood, 2000: 216). Lahko pa odkrivamo določene simbolne in vedenjske orientacije. Pojavljajo se na treh ravneh:

a/ mnenjski, tj. deklarativni odnos ljudi do izbranih vprašanj, npr. odnos demokratičnega političnega sistema, temeljnih institucij in političnih idej;

b/ implicitni, tj. vrednotenje izbranih dilem, na podlagi katerih lahko odkrivamo določene vrednotne usmeritve;

c/ vedenjski oz. participativni, npr. stopnja politične (ne)udeležbe in abstinence.

² Res pa je, da bi med njima na podlagi analize vsebine politično doktrinarčnih besedil lahko potegnili določene politično-strukturne paralele. Eno takih nedvomno predstavlja korporativizem. Korporativizem se je v 20. in 30. letih na Slovenskem razširil na ključna družbena področja s posebnimi strukturnimi rešitvami na socialnem, gospodarskem in tudi političnem področju. Korporativne politične vrednote so razvijali tudi v socialističnem samoupravljanju, seveda z drugim ideološkim predznakom. Nezaupanje v politično demokracijo, parlamentarizem, strankarstvo, individualizem je v socialističnem samoupravljanju dobilo sistemska obeležja.

³ T.i. kulturološki pristop pri preučevanju politike in (politične) kulture je prvi uveljavil Almond, ki je znan po tezi, da je politični sistem 'položen' v vsakokratni obrazec politične kulture. Ta pristop, kombiniran z empiričnimi modeli raziskovanja, se je posebej razširil v 80. in zlasti v 90. letih, ko so pričeli s sistematičnim raziskovanjem vrednotnih usmeritev širom sveta, najprej v Evropi (EVS), nato pa še z Inglehartovimi projekti tudi drugje po svetu (WVS). Več o teh trendih glej v Inglehart (1988). Teoretični model politične kulture, ki izhaja iz raziskovanja vrednot, je prenesel na teren gospodarstva Peter L. Berger. Uvedel je študij ekonomske kulture na bostonski univerzi, kjer je tudi direktor inštituta za ekonomsko-kulturne študije. Več o tej paradigmi glej v Berger (1986).

Deklarativna raven

1. Da bi bolje razumeli politično-kulturno situacijo na Slovenskem, bi bilo dobro na kratko predstaviti še načelen odnos do nekaterih političnih kategorij. Še leta 1992 je 24,2% Slovencev pozitivno ocenjevalo socializem, negativno pa 38,4%. Kapitalizem se je le malo bolje odnesel (28,7% pozitivnih ocen, 33,1% negativnih). Svobodo jih je pozitivno ocenjevalo 90,3%, red in disciplino pa 83,9%. Red in disciplina sta očitno pomembni kulturni usmeritvi Slovencev (Toš, 2000: 199). Zelo pozitiven odnos so imeli takrat tudi do solidarnosti (69,2%), naroda (74,9%), samostojnosti (86,1%), Evrope (70,1%), manj pa do liberalizma (30,7%) in npr. konservativizma (8,9%)⁴.

Na deklarativni ravni Slovenci izrazito pozitivno ocenjujejo svobodo, solidarnost, enakost in demokracijo. Leta 1995 se je s trditvijo 'da ima demokracija morda svoje slabe plati, vendar je boljša kot druge oblike vladavine', strinjalo kar 79% anketiranih, leta 1999 pa celo 89,5%. Ko so jih leta 1995 vprašali, če bi prišlo do ukinitve parlamenta in političnih strank, ali bi podprli ta ukrep, bi mu nasprotovalo kar 80,52% Slovencev (Toš, 1999: 617). Na formalni ravni Slovenci vedo, kaj je prav in kaj ne, ko pa vrednotijo, to pomeni, ko se odločajo, kaj je dobro, kaj slabo, pa se odločajo nekoliko drugače.

SJM je že 1992 poskušalo zaznati stopnjo evroskepticizma v Sloveniji. Tedaj so ugotovili veliko proevropsko usmerjenost Slovencev. Ko pa so leta 1999 merili zaupanje Slovencev v Evropsko zvezo, so ugotovili, da je le-to nekoliko splahnelo in je celo v primerjavi s članicami in kandidatkami pod povprečjem. Popolnoma ji zaupa le še 7,4% Slovencev, precej 29,5%, malo 46,7% in nič 16,5%. Naraščajoči evroskepticizem je morda posledica racionalne (utilitarne) računice o koristih, o katerih se v času navdušenja nad Evropo po izhodu iz nekega drugega kulturno-civilizacijskega kroga ni razmišljalo. Deloma pa je evroskepticizem posledica negativne kampanje nekaterih osrednjih slovenskih medijev.

2. Kakšen odnos pa imajo Slovenci do politike in demokratičnih institucij? Če kaj, potem je komunizem dodatno vcepil ljudem odpor do politike. Leta 1992 so vprašali ljudi, ali se strinjajo s tem, da 'se s politiko ukvarjajo le tisti, ki bi se s tem radi okoristili?' S tem dejstvom se je strinjalo kar 50,5% Slovencev in le 38,7% opredeljenih je temu nasprotovalo. Posledica anti-politične drže so abstinence političnih opravil (npr. volitev) in splošna apatija, ki se kaže tudi v odnosu do drugih političnih pojavov, npr. do političnega sistema nasploh, strank, parlamenta itd. Leta 1995 jih je le 2,9% menilo, da je politika zelo pomembna in komaj 11,9 %, da je pomembna (Toš, 1999: 516).

Leta 1992 so Slovenci ocenjevali star komunistični sistem (anketno opredelitev: 'bivši slovenski socialistični sistem') in demokratični sistem (anketna opredelitev: 'sedanji sistem s svobodnimi volitvami in več strankami'). Ocenjevali so oba z vrednostjo od minus 100 do plus 100. Rezultati so presenetljivi: kažejo, da so Slovenci

⁴Pri teh podatkih je treba upoštevati, da gre le za načelni, deklarativni odnos, ki ga ni mogoče enačiti z dejanskim, vsebinskim, saj je lahko v nasprotju s prvim. Tako npr. Slovenci zavračajo konservativizem, niso pa odprti za spremembe, še zlasti ne, ko se je treba z njimi dejansko soočiti. Tako je npr. leta 1992 več kot polovica Slovencev menila, da gredo reforme v Sloveniji prehitro.

vrednotili oba sistema zelo podobno: starega povprečno negativno, a z nizko oceno (-8,07), novega pa le povprečno pozitivno (+3,54), prav tako z nizko oceno. Leta 1995 so raziskovalci dobili še bolj presenetljive podatke: 'bivši socialistični sistem' je pozitivno ocenjevalo 29,6% ljudi, 'sedanjega' pa le 26,6% (!) Kako si lahko razložimo na prvi pogled šokantne izide? Enako vprašanje so ponovili leta 1999. Tokrat je 'bivši sistem' kot dobrega ocenilo 33,2% Slovencev, 'sedanjega' pa le 25,2%.⁵

Za slovensko javnost je tradicionalno značilno, da pozitivneje ocenjuje vlado kot pa parlament. Že leta 1992, ko je bila formalno v Sloveniji še tri-domna skupščina, čeprav že demokratično izvoljena, ji javno mnenje ni najbolj zaupalo. Če bi primerjali zgolj 'opredeljene', potem ugotovimo, da se ugled parlamenta v osmih letih ni bistveno izboljšal. Dobili smo torej skoraj enake rezultate.

Tabela 1: stopnja zaupanja v parlament (%)

	v celoti	precej	malo	nič
1992	3,4	20,4	55,1	21,1
1999	5,1	20,2	52,9	21,8

In kakšno je zaupanje do političnih strank, osrednjih subjektov parlamentarne demokracije? Pričakovali bi, da se bodo Slovenci pozitivno odzvali na ponovno oživitvev strank po desetletjih enopartijskega sistema, ki so ga seveda zavrnil s dokaj množično politično udeležbo v času t.i. slovenske politične pomladi. Toda v miselnih strukturah Slovencev so stranke ostale nekaj negativnega. Leta 1992 se je kar 60% Slovencev strinjalo s trditvijo, da 'stranke služijo le interesom njihovih voditeljev' (Toš, 2000: 191). V politični govorici so uveljavili tezo o partitokraciji, kar naj bi pomenilo, da politične stranke vladajo namesto ljudi (?!).

Če primerjamo stopnjo zaupanja v različnih obdobjih (neopredeljene smo izločili iz primerjave), dobimo naslednja razmerja:

Tabela 2: stopnja zaupanja v politične stranke (%)

	v celoti zaupam	precej zaupam	malo zaupam	nič ne zaupam
1992	1,1	8,0	51,4	39,4
1995	0,95	3,8	36,1	59,1
1998	0,6	3,9	42,7	52,9

Še najmanj so jim nasprotovali v začetku 90. let. Postavlja se vprašanje, kaj pomeni takšno nizko vrednotenje demokratičnih ustanov: odgovor bi lahko bil, da demokratični inkulturacijski dejavniki niso (z)mogli opraviiti svojega poslanstva.

⁵ To pomeni, da je trend naslednji: vse več ljudi iz leta v leto ocenjuje, da je bil prejšnji režim dober; in vse manj je tistih, ki bi kot dobrega ocenilo sedanjega, demokratičnega. Znak nostalgije? Morda, čeprav bi bilo napačno prehitro soditi. V 90. letih so Slovenci očitno preveč pričakovali od demokracije. Mnoge težave, ki so izhajale iz prejšnjega sistema, so prišle na površje v 90. letih. Ljudje so jih pripisali demokraciji in novi oblasti.

Raziskovalci politične kulture iz takih mnenjskih stališč vendarle ne moremo spoznati bistvenih značilnosti politično-kulturnih orientacij. Za natančnejši odgovor bo potrebno najti elemente, ki so verodostojnejši izraz mišljenja ljudi.

Implicitna raven - politične vrednote in politična kontrakultura

V raziskavi ne bomo vrednotili splošno raven dosežene politične kulture Slovencev, prav tako ne drugih narodov, ki bodo vključeni v primerjave. Opazovali bomo le nekatere 'bolezenske znake' - sindrome, ki sami po sebi ovirajo uveljavljanje demokratične politične kulture. Vsi ti znaki skupaj predstavljajo politično kontrakulturo in v tem smislu je ta pojem tudi uporabljen.

Totalitarni sindrom

Lahko ga merimo na veliko načinov in z različnimi merami. Najprej ga poskušajmo odkriti pri analizi odnosa Slovencev do načina vodenja države.

V omenjeni mednarodni anketi je bilo tudi vprašanje o načinu vodenja države.⁶

Tabela 3: *Demokracija kot način vodenja države (%) - TS1*

	Dober	Slab	Skupaj
SLO - 95	86,4	13,6	100
SLO - 99	89,5	10,5	100

Ugotovimo, da je zavest o demokraciji kot najboljši obliki vodenja države množično prisotna in se celo krepi. Indeks demokratičnosti je neprimerno višji kot indeks totalitarnosti. Totalitarnega sindroma v tem kontekstu ne moremo izpostavljati. Tudi v drugih državah so bili indeksi po Evropski raziskavi vrednot podobni. Nekoliko so odstopale zahodnoevropske države, pri katerih so vrednosti TS1 nizki, npr. pri Nemcih le 5,1% in pri Nizozemcih 3,6%. Vendar so rezultati med državami dovolj različni, da to mero lahko razumemo kot faktor razlikovanja.

Nedemokratični sindrom lahko odkrivamo tudi iz odgovorov na vprašanje, ali demokracija slabo vpliva na gospodarstvo.

Tabela 4: *'Demokracija slabo vpliva na gospodarstvo' (%) - TS2*

	soglašam	ne soglašam	skupaj
SLO - 95	48,2	51,8	100
SLO - 99	46,9	53,1	100

⁶ Anketiranci so odgovarjali na različne ponujene odgovore z ocenami 1 - zelo dober; 2 - precej dober; 3 - precej slab; 4 - zelo slab. Združimo vrednosti 1 in 2 (dober) ter 3 in 4 (slab). Podobno statistično 'manipulacijo' smo opravili tudi pri drugih spremenljivkah in vrednostih. Če so bile vrednosti od 1 do 10 (npr. zelo slab in zelo dober) smo zaradi lažje primerjave združili vse vrednosti na dve osnovni, dober ali slab (V: Töš, 1999).

V tem primeru pa pride nedemokratski simptom bolj do izraza. Indeks totalitarosti (TS2), ki ga merimo z vrednostjo 'soglašam' je pri Slovencih leta 1999 nekoliko padel, vendar ima zaskrbljujoče razsežnosti. Pri Nizozemcih ta indeks doseže le 7,7% in pri Nemcih 11,9%.

Ekspertokratski sindrom

Moč znanosti je v sodobni družbi izjemna. Eksperti običajno rešujejo probleme na svoj način, največkrat po hladnem scientističnem izračunu koristnosti, učinkovitosti, objektivnih trendov 'zakonitosti'. Stroka naj odloča, slišimo državljane. Mnogim se demokratični način odločanja zdi neučinkovit, neracionalen, predrag. Postavljena je bila naslednja trditev: "najbolje za državo /je, da/ odločajo strokovnjaki in ne vlade".

Tabela 5: Ekspertokratski način vodenja države (%) - ES

	dober	slab	skupaj
SLO - 95	79,8	20,2	100
SLO - 99	81,4	18,6	100

Po rezultatih ERV-99, razen nekaterih zahodnih držav (npr. Nizozemska - 38,0%), ta sindrom prevladuje nad demokratičnim v vseh tranzicijskih državah, še posebej pa je močno izražen pri Slovencih. To je tudi svojevrstna nezaupnica političnim elitam v državah v tranziciji, saj imajo druge elite očitno večji ugled tudi v areni politike.

Avtokratski sindrom

V bistvu je avtokratski sindrom povezan z ekspertokratskim. V nobenem primeru se ne problematizira demokratičnost in legitimnosti vodenja države. Proces demokratičnega odločanja v državi zahteva veliko energije, napora, strpnega reševanja konfliktov in kolizije interesov. Bilo je postavljeno vprašanje, kako dober je 'sistem, ki ima močnega voditelja, ki odloča brez parlamenta in volitev'.

Tabela 6: Avtokratski način vodenja države (%) - AS

Država	dober	slab	skupaj
SLO - 95	24,8	75,2	100
SLO - 99	23,9	76,1	100

Avtokratski sindrom je še bolj zaskrbljujoč kot pa ekspertokratski, saj predpostavlja direktno zanikanje demokratičnega sistema. Statistične vrednosti so sicer nižje kot pri ekspertokratskem, a še vedno zaskrbljujoče visoke.

Privilegijski sindrom

Skrajna oblika distributivne mentalitete so pričakovanja, da tisti, ki imajo politično moč, lahko to izkoristijo za to, da si vzamejo ugodnosti, ki jim sicer ne pripadajo.

Privilegiji ('ugodnosti, ki ne gredo') so bili značilen pojav predindustrijskih družb pa tudi totalitarnih sistemov. Zanimivo je videti, ali so se ljudje kaj navadili na tovrstne pojave (pol)pretekle zgodovine. Čeprav vprašanje ni usmerjeno zgolj na posebne ugodnosti politične elite, ampak nasploh (kar pomeni, da so lahko ljudje tudi videli sebe v potencialni vlogi prejemnika ugodnosti, ki ne pripadajo), so rezultati pomenljivi. Nedvomno je privilegijski sindrom znak nižje politične kulture in nasproten načelu enakopravnosti med ljudmi. Na vprašanje, ali se lahko upraviči to, da se "zahteva od države ugodnosti, ki ne pripadajo", so odgovarjali takole:

Tabela 7: (Ne)upravičljivost nepripadajočih ugodnosti (%) - PS

Država	upravičljivi	neupravičljivi	skupaj
SLO - 95	27,5	72,5	100
SLO - 99	19,9	80,9	100

Odstotek takih, ki menijo, da so privilegiji legitimni, je v štirih letih precej padel. Kljub temu pa je daleč previsok, še zlasti, če ga merimo z rezultati iz ERV-99 pri Britancih (6,2%), Nemcih (1,9%) ali Nizozemcih (1,9%). Zahodnoevropejci so torej najmanj tolerantni do privilegijev, Slovenci pa so glede tega bolj podobni Belorusom (21%).

Velikih sprememb pri merjenju sindromov politične kontrakture med leti 1995 in 1999 v Sloveniji ni, niso pa zanemarljive, kar bomo videli v nadaljevanju empiričnega dela analize.

1007

Vedenjski znaki politične kontrakture

Vedenjsko razsežnost v tem primeru ne moremo 'meriti' neposredno, ampak posredno preko mnenj ljudi o lastni angažiranosti v politiko.⁷ V spodnjih tabelah nas zanimajo zlasti odgovori 'nikoli (se) ne bi', nisem član ne strankarsko aktiven', saj izražajo jasno namero politične neudeležbe.

Tabela 8: podpisal peticijo (%)

	sem že	morda bi	nikoli ne bi	skupaj
SLO - 92	27,6	33,7	38,7	100
SLO - 95	18,8	47,5	34,6	100
SLO - 99	32,4	43,5	24,0	100

⁷ Glede na intenzivnost vključevanja državljanov v politiko sta Almond in Verba (1965) razlikovala več tipov: 'participant', 'subject' in 'parochial'. Nosilci prve so ponosni na svojo državo, se z njo istovetijo in so prepričani, da lahko vplivajo na odločitve. 'Subject political culture' predpostavlja manjšo identifikacijo državljanov z državo, se pa še sicer počutijo državljani, čeprav pasivni. Za tretjo obliko politične kulture velja, da se ne počutijo državljani nacije, ampak so usmerjeni le v lokalno okolje in ne želijo biti involvirani v politiko. Medtem ko je politična abstinenca sporadični pojav, je politična apatija že 'bolezen', ki ima lahko globoke sistemske ali kulturne vzroke.

Tabela 9: pridružil bojkotu (%)

	sem se že	morda bi se	nikoli se ne bi	skupaj
SLO - 92	7,9	46,1	45,6	100
SLO - 95	6,3	54,9	38,8	100
SLO - 99	8,2	54,1	37,7	100

Tabela 10: udeležil zakonitih demonstracij (%)

	sem se že	morda bi se	nikoli se ne bi	skupaj
SLO - 92	10,1	50,0	39,9	100
SLO - 95	9,2	52,6	38,2	100
SLO - 99	9,8	58,1	32,1	100

Tabela 11: članstvo v politični stranki (%)

	sem član	opravljam zanje neplačano delo	'nisem član ne strankarsko aktiven'	skupaj
SLO - 92	3,3	1,3	95,4	100
SLO - 95	1,3	3,4	95,3	100
SLO - 99		3*	97,0	100

* skupna opredelitev

Če bi merili indeks abstinence kot pojava politične kontrakture pri pripravljenosti podpisati peticijo, bi lahko zaključili, da je v Sloveniji tovrstne abstinence vse manj. Skratka, pri vseh treh oblikah politične udeležbe zasledimo padec indeksa politične abstinence.

Članstvo v političnih strankah je institut evropskega strankarskega življenja. Sodeč po javnomnenjski raziskavi je navdušenje v političnih strankah za članstvo v Sloveniji splahnelo. Ljudje se raje odločajo za članstva v poklicnih, stanovskih, športnih, kulturnih, dobrodelnih, verskih in drugih združenjih. Tudi druge po Evropi niso bistveno drugačne razmere. Neznaten del prebivalstva se odloča za članstvo, ki ga lahko razumemo kot najdejavnejši del politične javnosti. To je zagotovo eden od pomembnejših indikatorjev dejanske udeležbe ljudi v politiki, ki je premosorazmerna s politično kulturo, kakor jo razumemo. V analizo bomo kot indikator kontrakture (abstinence) vključili vrednosti 'nisem član in nisem strankarsko aktiven'.

Kljub ugodnim trendom in bogati izkušnji iz politično razgibanih let druge polovice 80. in v prvi polovici 90. let, v Sloveniji zaostajamo v vseh izraznih oblikah politične udeležbe za članicami EU. V Veliki Britaniji je le 5,5% takih, ki ne bi nikoli podpisalo peticijo, pri Belorusih 63,3%, pri Slovencih 24%. Drži pa, da so Slovenci v tem pogledu politično dejavnejši kot je povprečna vrednost politične dejavnosti v državah kandidatkah za članstvo v EU.

Simbolne in vrednotne orientacije že na prvi pogled močno korelirajo z vedenjskimi. To lahko odkrivamo v nadaljevanju analize. Običajno govorimo v tem odnosu, da je odvisna variabla vedenje.

Sindromi politične kontrakulture v Evropi

Za starejše generacije bi lahko ugotovili, da so bile v 90. letih v Sloveniji in tudi drugih postkomunističnih državah izpostavljeni svojevrstni politični resocializaciji. To pomeni, da so postopoma opuščali stare vrednotne, ideološke in vedenjske obrazce in se učili novih. Vendar so rezultati takšnih hitrih resocializacij običajno zgolj površinski: ljudje spremenijo mnenja, stališča, prepričanja, tudi racionalne razlage, v globini človekove kulture pa se ohranjajo ustaljene duhovne usmeritve - vrednote. Tako npr. ljudje kaj hitro sprejmejo stališče, da je demokracija najboljša oblika vladavine. V isti sapi pa so pripravljeni demokraciji pripisati prevladujoče lastnosti, ki jih zaznavajo kot negativne: prepiri, nestabilnost, nered, neučinkovitost ipd. Dokler notranja in zunanja dimenzija nista uglašeni se to pozna na vedenjski ravni: zadovoljstvo z demokracijo je nižje, stopnja politične participacije prav tako. Politično vedenje pa je tista dimenzija politične kulture, ki je za politiko najpomembnejša.

Politično kontrakulturo (nasprotni pojem politične kulture) sestavljajo nedemokratske ali protidemokratske miselne in vedenjske vsebine državljanov. Omenili smo, da je sporno, če bi raven politične kulture ali kontrakulture merili z načelnim (deklarativnim) odnosom ljudi do posameznih političnih pojavov, ki jih dobimo z javnomnenjskim merjenjem. Zdi se primerneje, da določamo politično-kulturno podobo z nasprotne strani, da ugotavljamo posamezne elemente politične (kontra)kulture.

Pri poskusu primerjav 'stanja' političnih kontrakulturnih usedlin bomo ubrali naslednjo metodološko rešitev. Pri enotah (državah) bomo na podlagi izsledkov že citirane ERV-99* izluščili posamezne indikatorje, ki bodo 'izmerili' posamezne vrednotne in vedenjske parametre. Te bomo razdelili v dve temeljni dimenziji: vrednotno, kjer bomo primerjali izbrane znake politične kontrakulture (1) in vedenjsko, kjer bomo primerjali nekatere vedenjske znake politične kontrakulture (2).

1. Kakor smo videli že zgoraj, smo v nalogi glede prve dimenzije izbrali naslednje variable:

TS1 - 'totalitarni sindrom ena' meri delež mnenj o tem, da je demokracija slab način vodenja države;

TS2 - 'totalitarni sindrom dva' meri delež soglašanj s trditvijo, da demokracija slabo vpliva na gospodarstvo;

ES - 'ekspertokratski sindrom' meri delež mnenj o tem, da naj državo vodijo strokovnjaki in ne vlade;

AS - 'avtokratski sindrom' meri delež tistih, ki trdijo, da je najboljši sistem, ki ima močnega voditelja, ki odloča brez parlamenta in volitev;

* Vrednosti pri posameznih variablah smo dobili iz raziskav SJM in ERV. Vsi empirični podatki so neposredno iz teh raziskav ali so izpeljani na podlagi omenjene podatkovne baze.

PS - 'privilegijski sindrom' meri delež tistih, ki menijo, da se lahko upraviči to, da se od države zahteva nekaj, kar ne pripada.

Indeks vrednotne dimenzije politične kontrakulture torej sestavljajo: TS1 + TS2 + ES + AS + PS.

2. Vedenjsko dimenzijo politične kontrakulture pa predstavljajo tisti politično-abstinenčni indikatorji, ki bodo v našem primeru predstavljali indeks politične apatije.

Indeks vedenjske dimenzije politične kontrakulture sestavljajo:

PA1 - 'politična abstinenca ena' pomeni delež tistih, ki so odgovorili, da ne bi nikoli podpisali nobene politične peticije;

PA2 - 'politična abstinenca dva' pomeni delež tistih, ki so odgovorili, da se ne bi nikoli udeležili nobenega bojkota;

PA3 - 'politična abstinenca tri' pomeni delež tistih, ki so odgovorili, da se ne bi nikoli udeležili nobene politične demonstracije;

PA4 - 'politična abstinenca štiri' pomeni delež tistih, ki niso člani političnih strank (in takih, ki za politične stranke ne opravljajo neplačano delo).

Indeks vedenjske dimenzije politične kontrakulture oz. indeks politične apatije torej sestavljajo: PA1 + PA2 + PA3 + PA4.

V empiričnem delu analize lahko primerjamo prisotnost nedemokratskih manifestacij v političnih kulturah številnih držav. Na podlagi baze podatkov evropske raziskave vrednot, smo napravili matriko podatkov, ki jo lahko uporabimo za ugotavljanje podobnosti in razlik, na katerih tudi temelji razvrščanje v skupine.

Tabela 12: Vrednotne orientacije politične kontrakture (%)

država	TS1	TS2	ES	AS	PS
FRANCIJA - FR	10,8	49,7	50,4	34,6	19,1
VELIKA BRITANIJA - UK	12,3	28,7	47,0	24,9	6,2
NIZOZEMSKA - NL	3,6	7,7	38,0	27,4	1,9
NEMČIJA - DE	5,1	11,9	56,0	16,1	3,5
IRSKA - IE	9,2	19,8	38,2	26,6	4,5
AVSTRIJA - AT	3,8	12,7	60,6	15,7	7,3
ESTONIJA - EE	13,3	31,3	56,7	18,3	15,7
LATVIJA - LT	11,7	47,9	60,6	57,9	6,6
LITVA - LV	13,9	39,8	57,0	55,8	10,9
POLJSKA - PL	16,3	46,7	87,8	22,1	7,6
ČEŠKA - CZ	7,5	36,8	63,2	16,7	4,1
SLOVAŠKA - SK	15,9	48,2	85,5	19,7	13,0
MADŽARSKA - HU	12,9	39,5	85,2	21,5	3,4
ROMUNIJA - RO	11,3	55,9	84,7	66,6	4,8
BOLGARIJA - BG	13,6	40,0	82,4	47,6	5,3
HRVAŠKA - HR	2,0	26,5	86,8	10,6	3
GRČIJA - GR	4,2	56,2	17,0	10,6	19,9
RUSIJA - RU	37,0	54,6	51,7	48,9	8,0
MALTA - MT	6,4	11,8	33,5	18,9	1,7
LUKSEMBURG - LU	8,1	20,7	46,2	44,9	13,5
UKRAJINA - UA	15,5	36,3	50,3	59,5	14,3
BELORUSIJA - BY	11,5	31,5	79,1	40,1	21,0
SI - 95	13,6	48,2	79,8	24,8	27,5
SI - 99	10,5	46,9	81,4	23,9	19,9

Da je demokracija slab način vodenja države meni kar 37% Rusov in Rusinj. Če vzamemo pod drobnogled tranzicijske države opazimo, da so vrednosti indeksov TS1 višje kot pri državah članicah EU, za katere pravimo, da so ustaljene demokracije. Še višje razlike med njimi zasledimo pri 'kontrakturnemu' indeksu TS2. Tudi v tem primeru ima Rusija skupaj z Romunijo najvišjo vrednost, po drugi strani pa imajo Nizozemska, Nemčija in Malta precej nizke vrednosti. To pomeni, da v teh kulturah povezujejo demokracijo in (učinkovito) gospodarstvo. O tem, ali naj vladajo eksperti ali politiki, imajo Evropejci precej deljena mnenja. Na izpitu iz legitimnosti vladanja (ES) 'so padle' zlasti Poljska, Slovenija, Madžarska, Romunija, Bolgarija, Hrvaška, Slovaška, se pravi tranzicijske države, kjer si politične elite očitno še niso pridobile dovolj velikega ugleda v javnosti. Močnega voditelja, ki bi odločal brez parlamenta in volitev, si večinsko želijo v Estoniji, Litvi, Romuniji in Ukrajini, ponovno torej v tranzicijskih državah. Najmanj 'protiprivilegijsko' so razporejeni Slovenci, Belorusi in Francozi. Delno se ta rezultat lahko pojasni z dejanskimi razmerami, saj so si v teh državah posamezne socialne strukture izborile posebne ugodnosti ali v plačnem (npr. Francija) ali v pokojninskem sistemu (npr. Slovenija).

Tabela 13: Indeksi vedenjskih oblik kontrakulture - apatije (%)

država	PA1	PA2	PA3	PA4
FRANCIJA - FR	9,3	43,4	26,2	98,1
VELIKA BRITANIJA - UK	5,5	39,0	48,0	97,5
NIZOZEMSKA - NL	10,7	37,8	30,7	90,5
NEMČIJA - DE	14,2	47,9	31,4	97,2
IRSKA - IE	14,7	55,1	33,6	95,6
AVSTRIJA - AT	19,4	56,2	47,5	88,4
ESTONIJA - EE	46,7	70,1	57,9	98,4
LATVIJA - LT	48,1	69,4	38,0	98,1
LITVA - LV	34,0	58,0	40,2	98,7
POLJSKA - PL	49,0	72,0	58,7	99,3
ČEŠKA - CZ	14,6	60,6	30,6	96,4
SLOVAŠKA - SK	18,1	66,8	42,4	93,4
MADŽARSKA - HU	53,0	78,8	66,1	98,4
ROMUNIJA - RO	53,4	81,4	43,8	97,7
BOLGARIJA - BG	51,6	69,3	47,0	96,3
HRVAŠKA - HR	4,8	31,0	24,1	95,0
GRČIJA - GR	22,1	77,9	24,0	95,1
RUSIJA - RU	56,6	75,1	43,9	99,3
MALTA - MT	31,3	61,3	52,7	93,8
LUKSEMBURG - LU	14,5	51,5	29,0	94,0
UKRAJINA - UA	50,5	70,1	47,1	97,8
BELORUSIJA - BY	63,3	75,1	54,2	99,4
SI - 95	34,6	38,8	38,2	95,3
SI - 99	24,0	37,7	32,1	97,0

Ena od blažjih oblik političnega vedenja je podpisovanje peticij. Vendar tudi ta oblika politične participacije močno razdeli enote opazovanja (države). V državah, kjer je demokratična tradicija manjša, jih večina zavrača podpisovanje peticij. V Belorusiji je takih kar 63,3%, v Rusiji 56,6%, čez 50% pa segajo negativni odgovori še na Madžarskem, Romuniji, Bolgariji in Ukrajini. Temu rezultatu pa se približajo še na Poljskem, Estoniji, Latviji in Litvi. Bojkot kot oblika politične dejavnosti očitno zahteva že več poguma in zavesti. Zato so pri spremenljivki vrednosti še višje, npr. v Romuniji je precej več kot štiri petine takih, ki nikoli ne bi sodelovali v bojkotu. Nad 70% nezainteresiranih za sodelovanje v bojkotu je še v Estoniji, na Poljskem, Madžarskem, Rusiji, Ukrajini in Belorusiji. Zanimivo je, da bi več ljudi v omenjenih državah, kjer je politična abstenenca zelo visoka, bilo pripravljeno sodelovati pri demonstracijah. Najvišji indeks (zavračanje) zasledimo pri Madžarih (66,1%), sledijo jim pa Estonci, Poljaki in Belorusi. Nečlanstvo in neaktivnost v političnih strankah je lahko pokazatelj politične kontrakulture. Političnim strankam so najmanj 'nenaklonjeni' Avstrijci, ki imajo bogato strankarsko tradicijo. Podobne rezultate, čeprav je to še vedno pod 10% aktivnega prebivalstva, zasledimo še na Nizozemskem. Države, kjer ljudje najbolj ne želijo biti člani ali aktivni v političnih strankah pa so Belorusija, Rusija in Poljska.

Seveda nimamo ambicije, da bi z izbranimi merami kratkoma določili raven politične kulture v posameznih državah. Predvsem smo želeli z njimi pojasniti razlike in podobnosti v političnih kulturah med državami. Po metodi glavnih komponent sta posebej 'močni' spremenljivki TS1 in TS2, saj pojasnujeta kar dve tretjini variance, se pravi največ razlik in podobnosti.

Najprej lahko ugotovimo, da obe izbrani dimenziji - vrednotne in vedenjske orientacije - med seboj korelirata, kar kaže tudi spodnja matrika. To najprej potrjuje izhodiščno domnevo o vzročno-posledičnem odnosu vrednot in vedenja. Spodnja slika pa nam tudi omogoča, da opazujemo korelacije med posameznimi variablami. Tako npr. tisti, ki menijo, da demokracija deluje slabo na gospodarstvo, zelo verjetno ne bi podpisali peticije ($k=0,573$) niti niso člani politične stranke ali strankarsko aktivni ($k=0,540$).

Correlation Matrix(a)

		TS1	TS2	ES	AS	PS	PA1	PA2	PA3	PA4
Correlation	TS1	1,000	,542	,176	,444	,145	,573	,410	,380	,540
	TS2	,542	1,000	,331	,336	,453	,428	,423	,017	,549
	ES	,176	,331	1,000	,077	,045	,356	,071	,337	,248
	AS	,444	,336	,077	1,000	,026	,542	,355	,099	,392
	PS	,145	,453	,045	,026	1,000	,128	-,045	-,120	,179
	PA1	,573	,428	,356	,542	,128	1,000	,767	,685	,547
	PA2	,410	,423	,071	,355	-,045	,767	1,000	,553	,369
	PA3	,380	,017	,337	,099	-,120	,685	,553	1,000	,291
	PA4	,540	,549	,248	,392	,179	,547	,369	,291	1,000
Sig. (1-tailed)	TS1		,003	,205	,015	,249	,002	,023	,034	,003
	TS2	,003		,057	,054	,013	,018	,020	,468	,003
	ES	,205	,057		,360	,418	,044	,371	,053	,121
	AS	,015	,054	,360		,451	,003	,044	,323	,029
	PS	,249	,013	,418	,451		,275	,418	,288	,201
	PA1	,002	,018	,044	,003	,275		,000	,000	,003
	PA2	,023	,020	,371	,044	,418	,000		,003	,038
	PA3	,034	,468	,053	,323	,288	,000	,003		,084
	PA4	,003	,003	,121	,029	,201	,003	,038	,084	
a Determinant = 6,664E-03										

Podobnosti in razlike med enotami - državami

Enote, v našem primeru države, lahko razvrščamo na več načinov. Izbrali smo si Wardovo metodo kvadratov evklidske razdalje (na podlagi katerih razvrščamo enote v skupine). Tudi drugi dve metodi HCA, tj. metoda minimum in metoda maksimum, ki razvrščata z različno stopnjo občutljivosti glede na podobnosti in razlike med enotami, dajeta podobne rezultate.

HIERARCHICAL CLUSTER ANALYSIS

Dendrogram using Ward Method

Rescaled Distance Cluster Combine

C A S E		0	5	10	15	20	25
Label	Num	+-----+-----+-----+-----+-----+					
HU	10	-+++					
PL	17	-+ +-----+					
BY	3	-+++					
EE	6	-+					
LT	12	-+	+-----+-----+-----+-----+				
LV	14	-+++					
UA	23	-+ +----+					
BG	2	-+++	+----+				
RO	18	-+					
RU	19	-----+					
AT	1	-+++					
NL	16	-+ +----+					
MT	15	----+					
DE	5	-+					
IE	11	-+	+-----+				
CZ	4	-+++					
UK	24	-+ +++					
LU	13	----+ +++					
HR	9	-----+		+-----+-----+-----+			
SI95	20	-+					
SI99	21	-+++					
FR	7	-+ +-----+					
SK	22	----+	+-----+				
GR	8	-----+					

Wardova metoda razvrščanja daje osnovno razvrstitve držav v dve skupini:

1. v prvo so se uvrstile postsocialistične države, med katerimi so nekatere resne kandidatke za članstvo v EU: Madžarska, Poljska, Belorusija, Estonija, Litva, Latvija, Ukrajina, Bolgarija in Romunija.

2. drugo skupino pa sestavljajo pretežno članice in nekatere kandidatke za članstvo v EU: Avstrija, Nizozemska, Malta, Nemčija, Irska, Češka, Velika Britanija, Luksemburg, Hrvaška, Slovenija-95, Slovenija-99, Francija, Slovaška in Grčija. Rusija se je umestila med obe skupini, kar pomeni, da ne kaže značilne sorodnosti z nobeno skupino.

Glede na (iz)merjene parametre lahko ugotovimo, da obstajata tudi znotraj obeh skupin po dve bolj homogeni podskupini. V prvi, kjer so indeksi politične kontrakture v povprečju višji, izražajo veliko podobnost Poljska, Belorusija, Estonija, Litva, Latvija in Ukrajina. V drugi skupini držav, pri katerih so simptomi politične kontrakture manj izraziti, najdemo zlasti članice EU: Nizozemsko, Malto, Nemčijo, Irsko, Veliko Britanijo, Luksemburg, pa tudi Hrvaško in Češko. Ti dve državi se najbolj približata politični kulturi stabilnih demokracij.

Že iz osnovnih podatkovnih baz smo lahko ugotovili, da med državami obstaja precejšnja razlika v vrednostih kontrakturnih orientacij. Te razlike pridejo še bolj do izraza pri razvrščanju v skupine. Na drevesu se debli relativno pozno združita, kar pomeni, da so razlike med dobljenima skupinama precejšnje. To pomeni, da v Evropi še vedno obstaja (politično) kulturni prepad, ki se ga seveda ne da odpraviti v desetih letih in kratkomalo prezreti polstoletni ali še daljši, separaten kulturni razvoj nekaterih novih demokratičnih držav.

LITERATURA

- Almond, Gabriel A., & Sidney Verba (1965): *The civic Culture. Political Attitudes and Democracy in Five Nations*. Boston.
- Apfelthaler Gerhard. (1999): *Interkulturelles Management*. Wien: Manz Verlag.
- Berger L. Peter (1986): *The Capitalist Revolution*. New York.
- Cabada Ladislav (2000): "Procesi in problemi konsolidacije demokracije - primer Češke Republike". V: Danica Fink-Hafner, Miro Haček (ur. 2000): *Demokratski prehod I*, FDV. Ljubljana.
- Fink-Hafner Danica (1996): "Political culture in a Context of Democratic Transition. Slovenian in Comparison with other Post-Socialist Countries. V: Plasser Fritz & Pribersky Andreas (1996): *Political Culture in East Central Europe*. Ipswich.
- Hampden-Turner Charles & Trompenaars Fons (1993): *The seven cultures of capitalism*. New York.
- Heywood Andrew (2000): *Key Concepts in Politics*. New York.
- Hofstede v. Geert (2001): *Lokales Denken, globales Handeln*. München.
- Hofstede Geert (1984): *Culture's consequences*. Newbury Park; London; New Delhi.
- Inglehart Ronald (1997): *Modernization and Postmodernization: cultural, economic and political change in 43 societies*. New Jersey.
- Inglehart Ronald (1988): 'The Renaissance of Political Culture'. V: *American Political Science Review*. Št.82.
- Lukšič Igor (1996): "Political culture in Slovenia". V: Plasser Fritz & Pribersky Andreas

- (ur,1996): Political Culture in East Central Europe. Ipswich.
- Lukšič Igor (1992): 'Politična kultura - izvor pojma, njegova vsebina in aplikacija na Slovenijo.'
- V: V. Stanič Janez & Dušan Macura (ur,1992): Demokracija in politična kultura. Zbornik. Ljubljana.
- Prunk Janko (2000): A Brief History of Slovenia, Grad. Ljubljana.
- Roskin Michael G., Robert L. Cord, James A. Medeiros, Walter S. Jones (1988): Political Science. An Introduction. New Jersey.
- Toš Niko (ur., 1999): Vrednote na prehodu II. SJM, IDV CRJM. Ljubljana.
- Tompensaars Fons (1993): Handbuch globales Managen. Wie man kulturelle Unterschiede im Geschäftsleben versteht. Econ. Düsseldorf-Wien-New York-Moskau.
- Vujčić Vladimir (2001): Politička kultura demokratije. Osijek-Zagreb-Split.
- Zver Milan (1992): 'Korporativizem v slovenski politični misli v 20. in 30. letih na Slovenskem'. V: Časopis za kritiko znanosti, let. 20, št. 148/149.

VLOGA DRŽAVE PRI ZAGOTAVLJANJU NACIONALNIH INTERESOV

Povzetek: *Autor v ospredje postavlja osnovne strukturne elemente kapitalistične države in preko njih pokaže na temeljne naloge in na strukturne omejitve delovanja javne oblasti. Znotraj teh omejitev se mora koncipirati tudi politika, ki jo izvaja javna oblast. V tem kontekstu si zastavlja autor vprašanje, kako tematizirati nacionalni interes znotraj koncepta kapitalistične države. Osrednji cilj politike (in tudi sektor-skih politik), zatrjuje, je proizvodjanje in ohranjanje menjalne forme. S svojo politiko (politikami) mora javna oblast poskrbeti, da se zagotavljajo dolgoročni pogoji za preživetje določene skupnosti (nacije) v mejah svoje suverenosti, upoštevajoč globalne procese pretoka kapitala in delovne sile.*

Ključni pojmi: *kapitalistična država, blagovna forma, politične arene, nacionalni interes*

1017

V politični zavesti Slovencev prevladuje prepričanje, da je obstoj nacionalnih interesov vezan na politične programe osamosvajanja in ustanovitve samostojne (nacionalne) države, ki so jih različni (nacionalno zavedni) akterji napisali ob prelomnih zgodovinskih trenutkih (o tem nas poučuje politična zgodovina) ali pa, ko enkrat politična skupnost (nacija) pride do svoje (nacionalne) države, do njihovega uveljavljanja in/ali njihovega branjenja (grožnje, konflikti, vojaški spopadi, vojne s sosednjimi političnimi skupnostmi). Na osnovi teh dveh osnovnih percepcij nacionalnih interesov se oblikujejo tudi v družboslovnih znanostih razlage, da je nacionalni interes pojem, ki je zavezan zgolj politično-programskemu in/ali zgodovinskemu, in da se ga da ustrezno razumeti zgolj v tem politično-zgodovinskem ali programskem kontekstu. V prepričanju, da je mogoče preiti spominsko-aktualističen pristop pri razumevanju nacionalnih interesov, bomo v pričujočem tekstu - v navezavi na Offejevo razumevanje kapitalistične države in Kitscheltovo zastavitvijo političnih aren - uvedli v dosedanje razpravljanje in razmišljanje nekaj "novih" teoretsko-konceptualnih izhodišč.

Ker (nacionalna) država, ko se enkrat vzpostavi, vsebinsko (v svojih politikah) ni odvezana od zahtev določenega načina produkcije, se bomo v nadaljevanju omejili na tisti tip države, ki "ustreza" produkciji in reprodukciji kapitalističnega načina proizvodnje, ki smo ga v Sloveniji začeli ponovno vzpostavljati v devetdesetih letih, torej, naša pozornost bo usmerjena na kapitalistično državo. Pri tem se

* Dr. Andrej Lukšič, docent na Fakulteti za družbene vede v Ljubljani.

bomo po eni strani odpovedali zgodovinsko-empiričnemu in komparativnemu pristopu, po drugi pa vztrajali na teoretsko-konceptualni ravni. To pomeni, da nas ne bodo zanimali konkretni institucionalni dizajni posameznih kapitalističnih držav ali njihova medsebojna primerjava, temveč strukturne dimenzije, ki so jim skupne in izhajajo iz strukturnih potreb kapitalističnega produkcijskega načina in stopnje razvoja demokracije. S tem teoretsko poglobljamo prevladujoče politološko akademsko razumevanje države, prav tako pa splošno uveljavljen pogled na nacionalne interese postavljamo v nove miselne okvire.

V Sloveniji se premisleki o nacionalnih interesih ne usmerjajo več na vprašanje ustanavljanja (nacionalne) države, ker se je ta del (nacionalnega) programa pred več kot desetimi leti že izpolnil. Ob premišljanju o pridružitvi Slovenije Evropski uniji pa vprašanje nacionalne države postaja ponovno aktualno predvsem v dimenziji njene suverenosti. V zadnjem letu stopajo v ospredje javnega premisleka predvsem vprašanja, ki so vezana na zagotavljanje pogojev, potrebnih za ohranjanje nacije kot politične skupnosti in seveda kakšno vlogo ima pri tem (nacionalna) država s svojimi politikami. Ko danes v Sloveniji govorimo o nacionalnih interesih, torej ne moremo mimo vprašanja o (nacionalni) državi in njenih politikah, preko katerih se ali pa se ne vzpostavlja klima in pogoji za udejanjanje tudi interesov nacije kot celote.

Za začetek naj postavimo nekaj usmerjajočih vprašanj, ki tudi uokvirjajo naš premiselek; in na katere bomo skozi tekst posredno ali neposredno odgovorjali.

1. Ali je mogoče pri politični skupnosti (naciji), ne glede na njeno notranjo (razredno) razklanost in razslojenost, ugotoviti nekaj, kar bi ji bilo skupno, ali rečeno ožje, kar bi bil(i) njen(i) interes(i)?
2. Ali je mogoče kljub različnim strukturnim pozicijam v produkcijskem procesu in zato artikuliranim nasprotujočim interesom, tematizirati nekaj, kar to nasprotje sicer producira in ohranja, hkrati pa povezuje? In če kaj takega obstaja, kakšno vlogo ima potemtakem pri tem kapitalistična država oz. njene politične arene?
3. Ali je mogoče politike, ki jih izvaja javna oblast v kapitalistični državi, presojati tudi skozi prizmo nacionalnih interesov?
4. Ali so morda politike javne oblasti, kljub drugačnemu videzu, vendarle vsebinsko določene in s tem omejevale s strukturnimi zahtevami načina produkcije in reprodukcije družbe?
5. Ali ni morda tisto, kar bi neki politični skupnosti (naciji) omogočilo, da si odpre dolgoročne možnosti lastnega razvoja v okvirih kapitalističnega načina produkcije, stvar kolektivne odločitve (ali pristajanje nanjo), torej odvisno od političnega "konsenza" glavnih gospodarskih, finančnih, političnih, javnih, intelektualnih in drugih akterjev (oz. natančnejše razmerja moči med njimi)?
6. Ali ne gre pri tem za presojo in odločitve na strateški ravni, ki dolgoročno opredeljuje možnosti (družbenega) razvoja tudi kasnejšim generacijam določene nacije?

Razumevanje javne oblasti oz. države

V tistih razumevanjih (nacionalne) države, ki postavljajo državo v kontekst kapitalističnega načina produkcije - in države torej ne razumejo kot "sui generis" državni aparat -, lahko zasledimo instrumentalistično razmerje med državnim aparatom in vladajočim razredom (kapitalistov), '[AL1] ali pa - prav tako instrumentalistično - razmerje državnega aparata in menedžmenta velikih podjetij (monopolisti). Obe prepričanju sta globoko vsidrani tudi v slovensko javno zavest, zato jih tu tudi izpostavljam, sta pa obe teoretsko utemeljeni v Leninovem razumevanju države². Instrumentalističnemu razumevanju države postavljamo nasproti Offejevo tezo, da je država tu zato, da "ščiti in sankcionira institucije in družbene odnose, ki so spet institucionalna možnost za razredno vladavino kapitala" (Offe, 1985: 59) in ne zato, da sklepa neke posebne zveze z (vladajočim) razredom, ali da bi nek poseben partikularni interes favorizirano udejanjala, temveč da "brani skupne interese vseh članov kapitalistične razredne družbe" (Offe, 1985: 59).

Iz Offejeve zastavitve sledi, da je država institut, s pomočjo katerega se ohranja kapitalistični način produkcije in tudi, da obstajajo neki skupni interesi vseh članov kapitalistične razredne družbe (tj. politične skupnosti oz. nacije), ki jih je država dolžna zaščititi in braniti.

Kako Offe konceptualno utemelji te "skupne interese vseh članov kapitalistične razredne družbe" oz. skupne interese politične skupnosti (nacije)?

1019

Strukturni elementi (kapitalistične) države

Offe opredeljuje (kapitalistično) državo kot institucionalno obliko javne oblasti, ki je v povsem določenem razmerju do materialne produkcije in je po tem razmerju bistveno določena³. Da bi razumeli to določenost, bomo v nadaljevanju na kratko orisali štiri osnovne strukturne elemente (privatizacija produkcije, akumulacija, davčna odvisnost, demokratično legitimiranje), ki so za razumevanje koncepta (kapitalistične) države oz. kapitalističnega tipa javne oblasti ključnega pomena.

Produkcija je v kapitalistični družbi zasebna stvar. Zasebna lastnina je tako lastnina delovne sile kot lastnina kapitala in o njeni uporabi, kolikor je produktivno uporabljena, javna oblast ne more sprejemati političnih odločitev. Zato v principu javna oblast ne more organizirati materialne produkcije po svojih političnih merilih. Toda to še ne pomeni, da država ne more biti lastnik določenega deleža kapitalskih skladov ali proizvodjalnih sredstev ipd. Ključni vprašanji v tem kontekstu sta dve: ali je javna lastnina produkcijskih sredstev uporabljena lahko tudi kako drugače, kot bi jo koristil zasebni kapital (maksimiranje profit), in če je odgovor pritrdilen, je treba ugotoviti, ali s takšno uporabo morda vendarle ne sledi kakšnim dru-

¹ To pomeni, da je državni aparat "orodje" vladajočega razreda, ki ga ta uporablja tako, da zadovoljuje skupne interese le pripadnikov kapitalističnega razreda.

² Več o tem glej v Lenin (1972): *Država in revolucija*, CZ, Ljubljana

³ Več o tem glej v Offe (1984): *Contradiction of the Welfare State*, London, Melbourne

gim ciljem, kot jim sicer sledi zasebni kapital. Javna oblast lahko s produkcijskimi sredstvi v svoji lasti proizvaja poceni dobrine (elektrika, transport, telekomunikacije itd.), ki so za zasebni produkcijski proces pomembna olajševalna investicijska in/ali produkcijska okoliščina. Torej, tudi če je del lastnine v rokah javne oblasti, in če se ne uporablja na isti način in za iste cilje kot zasebna lastnina, ugotavlja Offe, mora biti v "službi" zasebnega produkcijskega procesa.

A priori odklonilno stališče do javne lastnine pomeni, da se s tem seveda javni oblasti odvzamejo možnosti, ki ji sicer javno lastništvo daje, namreč da aktivno posega v oblikovanje ugodnejših produkcijskih okoliščin.

V kontekstu naše teme se vendarle zdi, da je treba premisliti, kaj naj (p)ostane v javni lasti za vzpostavljane, ohranitev in dvigovanje kakovosti olajševalnih produkcijskih okoliščin, da bo domač zasebni kapital lažje ostal, tuj pa lažje prišel v Slovenijo. Če ocenimo, da je mogoče ustreznije pogoje za investicijski kapital dosegati na kakšen drug učinkovitejši in lažji način, je smiselno javno lastnino seveda privatizirati, sicer pa ne. V to presojanje bi bilo treba vključiti reprezentante vseh pomembnejših struktur politične skupnosti (nacija) in s tem preskrbeli najširšo možno legitimnost za sprejeto odločitev, saj gre za dolgoročno strateško odločitev.

V pogojih, kjer je državna oblast "odmaknjena" od produkcije, hkrati pa odvisna od njene akumulacijske uspešnosti, so vsakokratni nosilci javne oblasti, katerih najsplošnejši interes je ostati na oblasti in jo čim dlje kontinuirano izvajati, zavezani, da vzpostavljajo takšna politična razmerja, ki bodo ugodna za zasebni akumulacijski proces, zato da bi lahko zadovoljili svoj interes. Povedano drugače, nosilci javne oblasti so "strukturno prisiljeni" upoštevati imperativ "ugodnega gospodarskega razvoja" kot najvišji imperativ svoje politike. Zato ni naključje, da so nekateri akterji bolj, drugi pa manj vključeni v procese sprejemanja politik, programov, odločitev itd., drugi pa povsem izključeni. Javna oblast izvaja med njimi selekcijo na osnovi ocene o tem, kateri akterji so "koristnejši" pri vzpostavljanju pogojev akumulacijskega procesa. Tisti, ki niso pripoznani v tem smislu kot "koristni", pri tem ko zastopajo in uveljavljajo svoje parcialne interese in poglede, so sistemsko izključeni iz tega procesa. Do izključevanja in nevtralizacije pa prihaja tudi še na druge načine. Od uspešnosti ugodnega gospodarskega razvoja je namreč odvisna usoda zadovoljevanja še vseh ostalih družbenih potreb, ki so prav tako v domeni javne oblasti.

Glede na to dejstvo, lahko ugotovimo, da je v interesu neke politične skupnosti kot celote (nacije) prav gotovo tudi to, da je akumulacijski proces čim uspešnejši, ker je od tega odvisno njeno vsesplošno blagostanje (ob predpostavki družbeno sprejemljive distribucije). Ob tem pa je treba opozoriti še na neko dimenzijo, ki se v klasičnem razumevanju nacionalnega interesa povsem izgublja, je pa vezana na gospodarski razvoj. V splošno zavest vse bolj prodira spoznanje, da "ugodni gospodarski razvoj" ni limitiran le z ekonomskimi parametri, temveč je treba pri investiranju upoštevati tudi meje, ki jih postavljajo okolje in narava ter zdravje človeka. V tem smislu je vsaj ohranjanje naravne dediščine ter naravnih in okoljskih kvalitet bivanja mogoče uvrstiti prav tako v sklop temeljnih interesov neke politične skupnosti. Javna oblast mora zato, ko v svojih politikah sledi imperativ gospo-

darskega razvoja, poskrbeti, da se trajnostno ohranja narava in zdravo okolje za (vse) sedaj živeče državljane in tudi za njihove potomce.

Javna oblast, kot smo ugotovili zgoraj, je torej posredno odvisna od obsega zasebne akumulacije. Posredno pomeni, da javna oblast pride do deleža pri akumulaciji prek davčnega sistema, velikost le-tega pa je odvisna od obsega zasebne akumulacije. S tako zbranimi sredstvi se javna oblast ohranja na pozicijah oblasti. Toda vsi nosilci javne oblasti v kapitalistični državi niso v enakem položaju. Svojo moč mora posamezni nosilec demonstrirati tudi prek razpolaganja z javnimi sredstvi. Če bi se zgodilo, da bi ostal brez njih ali le z znatno manjšim deležem, se najverjetneje ne bi mogel več ohraniti na svoji poziciji moči. To pomeni, da so nosilci javne oblasti in njihova moč pogojeni tudi z deležem, ki ga dobijo od akumulacije oz. od državnega proračuna. Te deleže za posamezne politične arene določa vlada v skladu s svojo politiko, ki je (koalicijsko) dogovorjena med strankarskimi partnerji.

Ne da bi presojali obstoječi davčni sistem v Sloveniji in ocenjevali (ne)učinkovitost ter (ne)uspešnost njegovega delovanja, lahko ugotovimo, da je od njega odvisna količina zbranega denarja, s katero javna oblast razpolaga pri izvajanju politik v posameznih političnih arenah.

Tu naj omenimo, da ni le v interesu javne oblasti, temveč tudi vseh državljanov, da je davčni sistem, s pomočjo katerega se zbirajo finančna sredstva za financiranje dejavnosti v posameznih političnih arenah, učinkovit in uspešen tudi v primerih, ko gre za občutljivo vprašanje reguliranja velikih neobdavčenih odливov sredstev izven meja (nacionalne) države (npr. profiti multinacionalk, tujih bank itd.).

Kapitalistični državi sodi tudi atribut demokratičnega legitimiranja. V parlamentarno demokratičnem sistemu vladanja se lahko polasti oblasti le tista politična skupina ali stranka, če na splošnih volitvah dobi večinsko podporo volivcev. Ta konstrukcija političnega prostora, kjer je reševanje konfliktov in izvajanje vladne oblasti povezano z mehanizmi predstavniškega oblikovanja volje, ni naključna. Po eni strani omogoča, da je "gospodarsko ozračje svobode in zasebnosti" z ustavnim zavarovanjem izločeno iz političnega prostora, po drugi strani pa naj bi prav to ustavno zavarovanje sočasno državi preprečevalo morebitno poseganje v področje zasebne svobode. Takšna konstrukcija legitimacijskega koncepta s prosojno tančico prekriva neko preprosto dejstvo, namreč "materialno" pogojenost kapitalistične države. Ker je državna oblast odvisna od izida na splošnih volitvah, izginja izpred oči, da so "materialni viri, ki šele dopuščajo izvajanje državne oblasti, odvisni od prihodka, ki izvira iz akumulacijskega procesa", in še, da je "uporaba teh virov le toliko določena s preferencami volilnega telesa, kolikor se ti skladajo s predpostavkami nadaljnje akumulacije" (Offe, 1985: 61). Politična moč javne oblasti je v kapitalistični državi torej dvojno določena: njeno institucionalno obliko določajo pravila demokratično-predstavniške oblike vladanja, njena vsebina pa je determinirana s potrebami akumulacijskega procesa.

Čeprav je javna oblast sistemsko omejena s pravili demokratično-predstavniške oblike vladanja, pa kljub temu ne bi bilo napak razmišljati o tem, kako zagotoviti čim širšo možno podporo politikam, programom, zakonom, načrtom, odločitvam itd., ki so po presoji ključnih gospodarskih, finančnih, javnih, političnih, kul-

turnih ipd. akterjev strateškega in odločilnega pomena za zagotavljanje pogojev ohranjanja in razvoja politične skupnosti (npr. identitete nacije) in si za to oblikovati ustrezen, bolj demokratičen komunikacijski in odločevalni sistem (različna stopnja participacije "javnosti" v posameznih političnih arenah), kakor ga, v tem trenutku le za področje naravo- in okoljevarstva, uvaja Aarhuška konvencija, ki sicer parlamentarno demokratičnemu konceptu ohranja hegemonsko pozicijo pri oblikovanju političnega sistema, torej ga le dopolnjuje in ne konkurira z name-
nom, da ga zamenja.

Novo razumevanje (nacionalne) politike

Nosilci javne oblasti morajo za uspešno izvajanje oblasti nenehno iskati v svojih politikah, načrtih ipd. in tudi v ravnanjih sozvočje med zgoraj opisanimi strukturnimi določili kapitalistične države, ki pomenijo tudi robne pogoje, za katere velja, da jih mora javna oblast spoštovati kot svoje notranje meje in nenehno skrbeti za njihovo reproduciranje in ohranjanje.

Politika je zato v kapitalistični državi razumljena kot "dinamični aspekt državne strukture" (Offe, 1985: 61) in ne, kot je razširjeno prepričanje, stvar samovolje oblastnikov ali rezultat kompromisov tistih, ki so se znašli pri koritu. V tej perspektivi politika (p)ostaja umetnost iskanja sozvočja in ne interesno mešetarjenje, kljub temu, da se včasih vendarle ne da izogniti takšnemu občutku.

Najsplošnejša strategija, ki stoji v ozadju dinamičnega usklajevanja, meri na pripravljanje takšnih možnosti, da bo lahko vsak državljan (pripadnik nacije) vključen v menjalne odnose, ne glede na to, ali ponuja svojo zmožnost za delo ali kapital in delovna sredstva.

Javni oblasti, dokler lahko vsak lastnik vrednosti vnaša svojo lastnino v menjalne odnose, ni treba posegati v zasebni alokacijski proces; država dobi prek davčnega sistema dovolj materialnih virov, stalno se ohranja akumulacijski proces (ki je rezultat ekvivalentne menjave med lastniki kapitala in delovno silo) in potem politični eliti tudi ni problem dobiti soglasja zase in za svojo politiko na naslednjih volitvah. (Nacionalna) država je s tem stabilna, ekonomsko uspešna in demokratična.

Ko pa ne prihaja več do vključevanja posameznih enot vrednosti v menjalne odnose, se lahko postavi pod vprašaj ne le posamezne politike, aktualno javno oblast, temveč lahko tudi samo strukturo kapitalistične države. V takih trenutkih se izkaže, da je najosnovnejši interes "najmočnejših" akterjev v (nacionalni) državi; da se ohranja način produkcije, četudi na račun demokracije in politične svobode.

Blagovna forma, pravi Offe, je zato "splošna točka ravnotežja" kapitalistične države, pa tudi splošna točka ravnotežja akumulacije. To ravnotežje se ohranja, če so menjalni odnosi trajni, ti pa so takšni, dokler se izpolnjuje pričakovanje o dobičkonosnosti produkcije. Ko tega pričakovanja ni več, se menjani odnosi ukinjajo in akumulacijski proces trpi, posredno pa tudi državni proračun in s tem javna oblast.

Blagovna forma je zato vezni člen med političnim in ekonomskim podsistemom. In od univerzalizacije blagovne forme je odvisna stabilnost podsistemov in sistema kot celote. Zato je najsplošnejši referenčni okvir za analizo posameznih

strategij javne oblasti in njenih politik in protislovij, ki izvirajo iz strukture in funkcije kapitalistične države, prav vzpostavljane in univerzalizacija blagovne forme.

Nacionalni interes pomeni torej tudi zahtevo po vzpostavljanju in ohranjanju pogojev, potrebnih za vzpostavljane in ohranjanje menjalnih odnosov med lastniški delovne sile in kapitala, kljubujoč nasprotnemu procesu njihovega nenehnega izpadanja iz teh odnosov in tudi iz blagovne forme. Država oz. javna oblast mora pri svojih politikah imeti vgrajeno strateško vodilo po vzpostavljanju možnosti in izvajanju takšnih ukrepov, da bodo vsi pravni subjekti lahko vključili svojo lastnino v menjalne odnose. Kakršno koli odstopanje od te temeljne usmeritve pomeni, da bo slej kot prej prišlo na dnevni red tudi vprašanje uresničevanja nacionalnega interesa. Če povemo drugače: v interesu vseh državljanov oz. pripadnikov določene nacije so takšne politike države, ki omogočajo ohranjanje menjalnih odnosov med delovno silo in kapitalom, kljub tendenci njenega nenehnega prekinjanja.

S takšno strateško usmeritvijo kapitalistična država ne udejanja posebne zaščite določenega razrednega interesa, sankcioniran je le splošen interes vseh razredov na podlagi kapitalističnih menjalnih odnosov. Posebno ugodni učinki za določene kapitalske skupine ali delovnega razreda so tako prej spremljevalni učinek določene politike kot njen eksplicitni cilj.

Politične arene

1023

Offejeva ugotovitev, da je blagovna forma vezni člen med političnim in ekonomskim podsistemom, in da je od univerzalizacije blagovne forme odvisna stabilnost podsistemov in sistema kot celote, nas napotuje na Kitscheltov premislek o političnih arenah, skozi katere se kapitalistična družba producira in reproducira.

Politike, ki jih izvaja javna oblast, se vsebinsko nanašajo na "funkcijske probleme družbene reprodukcije" (Kitschelt, 1980: 13), ki se v kapitalistični družbi obravnavajo politično. Te politike se izvajajo skozi politične arene in morajo v sebi razcepiti in protislovni kapitalistični družbi odigrati sistemsko in socialno integracijsko vlogo⁴. Pri tem so javni oblasti dani trije možni načini: integracijo lahko izvaja z represijo, ideologijo in ekonomijo. Te ugotovitve Kitschelt zato metodološko upravičeno postavi v temelje svoje teorije političnih aren⁵.

Sam koncept političnih aren pa Kitschelt (1980: 13) utemelji na ideji o medsebojni povezanosti policies ("razredi funkcijskih problemov družbene reprodukcije") in politics ("institucionalne forme politik in političnih procesov"), ki ni naključna⁶, saj se "določena politična področja sistematično spreminjajo z

⁴ Prav zato Kitschelt ne more političnega v kapitalistični družbi razumeti drugače kot "zgoščeno raven manifestiranja družbenih protislovij" (Poulantzas, 1968: 44).

⁵ Če Lowiju, kot trdi Kitschelt, uspe zaznavati politike (policies) le po akterjih, metodološko ne more razlikovati med objektivno in subjektivno umestitvijo neke politike (policy) v politično areno. Zato Kitschelt v svojo teorijo političnih aren vpelje poleg akterjev še "objektivne problematike sistemske in socialne integracije" (Kitschelt, 1980: 16), na katero se nanašajo posamezna politična področja.

⁶ Najzanimivejši problem teorije političnih aren, pravi Kitschelt, je ravno v povezovanju funkcij politike s formami njene institucionalizacije ter tipi akterjev in delovanj v političnih arenah.

določenimi strukturnimi in procesnimi značilnostmi" (Kitschelt, 1980: 15), in tudi ne, gledano skozi čas, nespreminjajoča⁷.

Kako Kitschelt opredeli politične arene? S pojmom politična arena razume "tisti prostor političnega delovanja, (1) v katerem se politično tematizirajo določeni razredi družbenih problemov" in "(2) ki kaže določene strukturne značilnosti" in tudi "(3) 'constraints' procesa formuliranja problemov, procesa odločanja in procesa implementacije" (Kitschelt, 1980: 18).

Ker, kot rečeno, Kitschelt opredeljuje politične arene na osnovi lociranja razredov funkcijskih problemov kapitalističnega sistema, ki se obravnavajo politično in na osnovi opredelitve politike, ki sistemsko- in socialno-integracijske probleme organizira s pomočjo represije, ideologije in ekonomije, se mu oblikuje tipologija s sedmimi političnimi arenami.

S pomočjo represivne funkcije države prva arena določa pravice in dolžnosti abstraktnih objektov menjave in s tem ureja odnose med agenti. Ureditev meščanske družbe, še posebno pa njeno družbeno sintezo, jamčijo sredstva državne organizacije oz. ureditev se jamči z menjavo in s pomočjo monopola oblasti kot sankcijskega sredstva. Preko njih se uveljavljajo družbena pravila igre proti sredobežnim težnjam menjalne družbe, ki je utemeljena na medsebojni konkurenci. Druga arena prav tako znotraj represivne funkcije pokriva reguliranje menjalnih odnosov v ožjem smislu, kar pomeni, da samodestruktivne težnje (vsebuje jih sama forma meščanskega podružbljanja (npr. prehod od konkurence na monopol, nelojalna konkurenca, skratka politika ekonomske ureditve) omejuje z reguliranjem in definiranjem menjalnih odnosov.

Kitschelt poudarja, da se je ta funkcija politične ureditve politično izoblikovala, in sicer ne takoj ob nastanku kapitalistične družbe, temveč šele na določeni stopnji meščanskega podružbljanja. To pa še toliko bolj velja za ideološko in ekonomsko funkcijo države.

V tretjo areno sodijo tiste metode socialne integracije, ki jih izvajajo "ideološki aparati države" (Althusser, 2000: 55), med katere sodijo množični mediji, kultura, religija in tudi druge vrste socializatorjev. Četrta arena, ki skrbi za politično legitimnost in ideološko integracijo, sovпада s "socialnimi stroški proizvodnje" (Kitschelt, 1980: 19). Politika te arene je usmerjena na socialne skupine, ki so sicer za kapitalistično proizvodnjo brez vrednosti (ostajajo zunaj produkcijskih razmerij), je pa izvajanje takšne ekonomske neproduktivne naloge s strani države nujna zaradi socialne integracije družbenega sistema.

⁷ Ta dimenzija časa poleg vprašanja notranje transformacije odpira še eno nadvse pomembno vprašanje, ki se ga tudi Kitschelt loteva v perspektivi časovne veljavnosti njegove teorije političnih aren. Gre za vprašanje krize, ki spodkopava sistem sam kot celoto, na katerega pa lahko teorija političnih aren odgovori le delno. Lahko pokaže le na pojave, ki paralizirajo vladajoče politike in ničesar več. Ko se spremeni referenčni okvir, se spremeni tudi teorija političnih aren. S tem se mora tudi ideja o razmerju med policy in politics, ki predstavlja izhodiščno tezo njegove teorije političnih aren, vsakokrat znova zgodovinsko adaptirati na nove genetično-strukturne konfiguracije. To pomeni, da teorija političnih aren velja le v pogojih politične normalnosti, potem pa se, ko začne interesna dinamika pretresati politične procese in sistem, ki jih po svoji naravi presega, pojavijo novi referenčni pogoji in je teorijo političnih aren treba ustrezno dopolniti.

Peta arena se usmerja na vzpostavljanje in ohranjanje pogojev tržne sposobnosti kapitala v ekonomsko reprodukcijem procesu (socialno investiranje, strukturalna in infrastrukturna politika). Sem sodijo tiste splošne in posebne proizvodne preddejavnosti, ki se ne proizvajajo kapitalistično, temveč se organizirajo politično.

Šesta arena pa pokriva produkcijo in reprodukcijo delovne sile kot blaga, predvsem kolektivno konsumpcijo delavcev (npr. zdravstveni sistem), socialno varnost, stroške za (re-)kvalifikacijo delovne sile ipd.

Omenjenih šest političnih aren politično penetrirajo reprodukcijske probleme na zunajpolitičnih družbenih področjih, sedma, integralna politična arena, pa politično tematizira razmerje med politiko in ekonomijo. To razmerje se regulira po eni strani s tokom virov na državnem področju (VII.arena) in po drugi strani z učinki vzratnega toka virov (državne dejavnosti) na ekonomski sistem. V tej sedmi areni se torej odloča o toku "abstraktnih vrednosti" (prihodkov) skozi politični sistem (makroekonomska politika, fiskalna politika), v ostalih šestih pa se akterji ukvarjajo z proizvajanjem uporabnih vrednosti različne kakovosti, ki so pogoj 'nepolitičnega' proizvodnega razmerja, utemeljenega "na izračunu menjalne vrednosti" (Kitschelt, 1980: 20). Sedma arena tako s politiko virov ohranja ekonomsko ravnotežje in izvaja funkcijo funkcije političnega toliko, kolikor je to ravnotežje oz. rast pogoj (1) za mobiliziranje njenih lastnih virov (kot so davki, krediti) in tudi (2) za zavarovanje svojih organizacijskih sredstev. Zato se mora ekonomsko ravnotežje nenehno usklajevati s pomočjo toka političnih virov v vsaki izmed šestih aren. Za ta usklajeni tok pa skrbi proračunska in makroekonomska politika. Kapitalistična politika tako reprodukcijske probleme namensko zaznava na abstrakten način, in sicer prek tematiziranja internih nevarnosti in ogrožanj sredstev politične organizacije. Njena abstraktnost pa se v sedmi areni še bolj pokaže, kjer pogoji "političnega inventarja politiko zavezujejo" (Kitschelt, 1980: 20), da jamči kapitalistično podružbljanje.

Omenjena tipologija političnih aren je analitično bolj produktivna od Lowijeve⁸ in anglosaksonskih šol, ker omogoča odkrivanje enoznačnih "organizacijskih in procesnih vzorcev ukvarjanja s politiko v posameznih arenah" (Kitschelt, 1980: 15), in ker po drugi strani omogoča spoznanje o časovni omejitvi svoje lastne veljavnosti na tisto obdobje razvoja¹⁰ in za tiste družbene sisteme, za katere je značilno, da so se "kapitalistični tržni mehanizmi čedalje bolj podpirali, dopolnjevali in nadoમેščali z oblikami politične organizacije" (Kitschelt, 1980: 16).

⁸ V nasprotju od Kitscheltovega koncepta političnih aren, Lowi izhaja iz instrumentalnega pojma politike. Ta pristop dopušča, da se politične arene teoretsko ne umesti v (kapitalistično) družbo. Zato ne more tematizirati dejavnosti, ki jih "policies" opravljajo za družbeni sistem, politične arene pa "specificira le z vidika sistemov razdeljevanja poljubnih resursov". Po drugi strani pa ne more povedati niti tega, katere politične materije se organizirajo v katerih arenah.

⁹ Kitschelt opozarja, da politične strukture in funkcije Lowi uvaža prek kontingence zgodovini odločanja. Takšna v politiko (policy) osredotočena teorija ("policy determines politics") pa ni sposobna odgovoriti na vprašanje, zakaj se prav takšni tipi zgodovini odločanja sistematično spreminjajo med določenimi političnimi področji.

¹⁰ Gre za časovno obdobje, v katerem ne moremo več govoriti o praktični teži liberalnokapitalističnega koncepta razumevanja političnega polja.

V nadaljevanju želimo na primeru dveh politik pokazati na to, kako je mogoče politike v posameznih arenah presoјati po strukturno utemeljenih strateških usmeritvah, ki je istočasno, glede na Offejevo in Kitscheltovo teorijo kapitalistične države in njenih političnih aren, tudi presoја o tem, ali politika javne oblasti brani skupne interese vseh članov kapitalistične razredne družbe.

Primer: izobraževalna in raziskovalna politika

Gledano s strateškega stališča, izobraževalna politika države nima za svoj primarni cilj, da kvalificira delovno silo za določene industrije in druge inštitucije kapitalistične družbe, kar bi v kontekstu Offejeve in Kitscheltove teorije kapitalistične države in teorije političnih aren pomenilo, da javna oblast s svojo politiko favorizira natančno določen interes in ne deluje v interesu vseh članov politične skupnosti. Zato mora biti izobraževalna politika usmerjena v to, da vzpostavlja maksimum menjalnih opcij za delovno silo in kapital, da bi bila kar največja verjetnost za njuno srečanje v kapitalističnem (re-)produkcijskem procesu.

Prav tako ni strateško poslanstvo državne raziskovalne in razvojne politike v tem, da služi neposredno industriji (kot je razširjeno prepričanje tudi v Sloveniji), temveč je njen strateški namen ščititi gospodarski sistem proti tuji konkurenci, pospeševati ekonomsko rast, izboljševati konkurenčno pozicijo v tujini itd. - torej ustvarjati in ohranjati možnosti, v katerih bo mogoče nadaljevati proces menjave, ki je osnova celotnega blagostanja neke politične skupnosti (nacije).

Tako kot v teh dveh primerih, lahko tudi vse ostale politike v političnih arenah presoјamo skozi njihovo strateško usmeritev, torej skozi usmeritev v vzpostavljane pogojev za univerzalizacijo blagovne forme in ohranjanja menjalnih odnosov znotraj določene politične skupnosti (nacije). Če politike niso naravnane k temu, jih je treba z vidika interesa politične skupnosti (nacionalnega interesa) podvreči kritiki in jih ustrezno modificirati.

Zaključek

Nacionalni interes v kapitalistični družbi je mogoče tematizirati predvsem kot vzpostavljane pogojev za ohranjanje menjalnih odnosov in univerzalizacije blagovne forme s pomočjo harmoniziranja politik javne oblasti, ne da bi se pri tem narušil vzpostavljen kapitalistični način produkcije.

Takoj ko se javno oceni, da politike javne oblasti v posameznih političnih arenah ne zasledujejo strateških usmeritev ali celo v osnovi načenjajo substanco možnosti za življenje tudi bodočim generacijam, se javni oblasti upravičeno oporeka legitimnost v imenu skupnih interesov politične skupnosti oz. v imenu nacionalnega interesa. Tovrstno oporekanje in preizpraševanje legitimnosti politik javne oblasti (policies) pa, kot rečeno, ostaja znotraj okvirov politike (politics) in ne problematizira samega kapitalističnega načina produkcije.

Na osnovi povedanega lahko zaključimo z ugotovitvijo, da je v Offejevi in Kitscheltovi perspektivi nacionalni interes opredeljen kot skupni interes politične skupnosti na kapitalistični stopnji produkcijskega načina.

LITERATURA in VIRI

- Althusser, Louis (2000): Izbrani spisi, Založba cf, Rdeča zbirka, Ljubljana
- Beck, Ulrich (2001): Družba tveganja: na poti v neko drugo moderno, Krtina, Ljubljana
- Habermas, Jurgen (1989): Strukturne spremembe javnosti, Studia humanitatis, ŠKUC in FF, Ljubljana
- Kitschelt, Herbert (1980): Kernenergiepolitik, Arena eines gesellschaftlichen Konflikts, Campus Verlag, Frankfurt/Main, New York
- Lenin, V.I. (1972): Država in revolucija, CZ, Ljubljana
- Lukšič, Andrej (1999): Rizične tehnologije: Izziv demokraciji, ČKZ, št. 193, Ljubljana
- Offe, Claus (1984): Contradiction of the Welfare State, London, Melbourne
- Offe, Claus (1985): Družbena moč in politična oblast, DE, Ljubljana
- Offe, Claus (1987): Nova družbena gibanja: izziv mejam institucionalne politike, DE, Ljubljana
- Poulantzas, N. (1968): Politische Macht und gesellschaftliche Klassen, Frankfurt

VPLIV NEZAKONITE TRGOVINE S PREPOVEDANIMI DROGAMI NA MEDNARODNO, REGIONALNO IN NACIONALNO VARNOST

Povzetek. Številne razsežnosti nezakonite trgovine s prepovedanimi drogami močno vplivajo na mednarodno, regionalno in nacionalno varnost ter financiranje transnacionalnih kriminalnih in terorističnih združb. Pri tem sta zlasti pomembna dva tipična primera dobro organizirane proizvodnje in trgovanja s prepovedanimi drogami (Afganistan in Kolumbija). V strokovni in laični javnosti se v zadnjem času vse pogostejše pojavlja vprašanje o smiselnosti prohibicije prepovedanih drog, zlasti ker naj bi bila ta pomemben dejavnik spodbujanja terorizma in organiziranja kriminala. Vse več poznavalcev namreč ugotavlja, da se tradicionalni ukrepi v boju proti trgovini z drogami niso izkazali za učinkovite, zato je vprašanje glede prohibicije še toliko bolj na mestu.

Ključne besede: prepovedane droge, prohibicija, varnost, terorizem, organizirani kriminal, Afganistan, Kolumbija

Uvod

Problem prepovedanih drog je vsako leto večji. Mednarodne združbe trgovcev s prepovedanimi drogami postajajo agresivnejše in vse bolj razvejane z osvajanjem novih tržišč. Proizvodnja novih snovi, nenehno spreminjajoča SE oblika prodaje in tihotapljenja ter vse večja spretnost v prikrivanju dejavnosti in pranju denarja od prodaje so samo nekatere značilnosti delovanja takšnih združb. Organizirane kriminalne združbe, ki se ukvarjajo s trgovino s prepovedanimi drogami, imajo vedno večji vpliv tudi v gospodarstvu in finančnem sektorju ter tudi v politiki. Po mnenju nekaterih poznavalcev znaša letni dobiček z ulično prodajo prepovedanih drog približno 500 milijard ameriških dolarjev, kar je skoraj desetino celotne svetovne trgovine. Nezakonita trgovina s prepovedanimi drogami verjetno predstavlja najresnejšo grožnjo politični, socialni in ekonomski stabilnosti vsake države.

Po lanskem terorističnem napadu na ZDA je postalo jasno, da terorizem predstavlja eno največjih groženj mednarodni, regionalni in nacionalni varnosti. Teroristične in tudi druge organizirane kriminalne združbe potrebujejo za svoje

* Univ. dipl. politolog, višji svetovalec na Uradu Vlade RS za droge. Avtor v prispevku izraža osebna razmišljanja o politiki na področju prepovedanih drog, ki v nekaterih segmentih niso enaka uradnim stališčem Vlade Republike Slovenije.

delovanje ogromne vsote denarja za nakup orožja, eksploziva, letalskih kart, vzdrževanje stanovanj in vozil, podkupnine itd. Ena od najpomembnejših dejavnosti, s pomočjo katerih se takšne organizacije financirajo, je prav gotovo nezakonita trgovina s prepovedanimi drogami. Zlasti zaskrbljujoč je primer Afganistana ter povezav med prejšnjim dolgoletnim režimom talibanov in Bin Lادنove teroristične organizacije Al Kaida. Znano je namreč, da kar tri četrtine svetovne proizvodnje heroína izhaja prav iz Afganistana, in da se je z denarjem, pridobljenim s prodajo heroína, pretežno financirala omenjena teroristična organizacija, ki je 11. septembra lansko leto izvedla grozovit teroristični napad na Svetovni trgovinski center v New Yorku in Pentagon v Washingtonu. Nič manj zaskrbljujoč ni tudi primer Kolumbije, kjer že vrsto let v neformalnem paktu delujejo kriminalci, ki se ukvarjajo s preprodajo kokaina in v manjši meri tudi heroína, ter teroristi, ki za skupen nastop proti državnim oblastem nudijo kriminalnim organizacijam zaščito pri proizvodnji in transportu prepovedanih drog.

V povezavi med nezakonito trgovino s prepovedanimi drogami, terorizmom in varnostnimi vprašanji sodobnega sveta se pojavlja več dilem, kako se ubraniti teh pojavov, ki vse pogostejše ogrožajo našo družbo. Pri tem se velikokrat zastavlja tudi vprašanje, ali je prohibicija pravi način za boj proti prepovedanim drogam, zlasti če vemo, da so problemi, ki jih prepovedane droge neposredno ali posredno povzročajo, vsako leto večji in težje obvladljivi. Ali je možno torej iskati rešitve tudi v smeri dekriminalizacije prepovedanih drog oziroma celo njihove legalizacije? Ali bi s takšnimi ukrepi lahko preprečili ali vsaj občutno omejili vse hujše grožnje terorističnih in drugih organiziranih kriminalnih združb po vsem svetu?

Trgovina s prepovedanimi drogami in dejavniki vplivanja na varnost

Ko govorimo o varnosti, ne moremo mimo dejavnikov, ki posredno ali neposredno vplivajo nanjo. Ti dejavniki so zlasti ekonomska nestabilnost (npr. korupcija, "siva" ekonomija), politična in družbena nestabilnost (npr. nelegitimne politične oblasti, medetnični spori, nacionalizmi, verski ekstremizmi), tveganja za okolje in zdravje ljudi (npr. grožnje z biološkim in kemičnim orožjem) in vojaške grožnje (npr. zlorabe atomskega orožja, regionalni vojaški konflikti). Nezakonita trgovina s prepovedanimi drogami, ki spada med transnacionalne grožnje, je povezana praktično z vsemi omenjenimi dejavniki varnosti, če ne neposredno, pa vsaj posredno, in to tako na mednarodni, regionalni kot tudi na nacionalni ravni (Anderson, 1999).

V zadnjem času se zlasti v sklopu globalnih varnostnih vprašanj veliko govori o povezavah med nezakonito trgovino s prepovedanimi drogami na eni strani ter organiziranim kriminalom in terorizmom na drugi strani. Da bi kar najbolj razumeli slednja, med seboj povezana, pa vendarle različna pojma, jih je potrebno pojasniti. V novi dobi globalizacije, ko se meje odpirajo, trgovinske ovire umikajo, informacije pa so praktično dosegljive z enim "klikom" na računalniško miško, sta v razcvetu tudi transnacionalna organizirani kriminal in terorizem. Pojem organiziranega kriminala so v preteklosti že večkrat poskušali natančneje opredeliti. Pod

organizirano kriminaliteto ne smemo razumeti zgolj eno, mafiji podobno paralelno združbo v smislu organiziranega kriminala, temveč skupinsko delovanje večjega števila ljudi z razdelano notranjo delitvijo dela, ki zavestno, želeno in načrtno sodelujejo pri izvajanju kaznivih dejanj. Pri tem pogosto uporabljajo sodobno infrastrukturo, njihov namen pa je v čim krajšem času pridobiti čim večjo premoženjsko korist (Tratnik Volasko, 1997). Strokovnjaki pa po drugi strani opredeljujejo terorizem kot namerno storjeno dejanje s strani posameznika ali skupine proti eni ali več državam, institucijam in ljudem, ki se jih ustrahuje z namenom resno spremeniti ali uničiti njihovo politično, ekonomsko ali socialno strukturo. Terorizem ni opredeljen z metodami, temveč ga opredeljujejo politični cilji. Če ni političnega cilja, potem to ni terorizem (Černigoj, 2002; Krunič, 2002).

Prepovedane droge - najpomembnejši vir dobičkov transnacionalnih kriminalnih in terorističnih združb

Prekupčevanje s prepovedanimi drogami sodi med najpomembnejše aktivnosti transnacionalnih kriminalnih in terorističnih organizacij, saj predstavlja poglavitni vir dohodka teh združb. Ta "panoga" prinaša več dobičkov kot npr. nezakonita trgovina z orožjem ali jedrskimi surovinami, trgovina z ljudmi in s tem povezana prostitucija idr. Gre za izjemno donosno "industrijo", še posebej ker imajo določene združbe na tem področju velike monopole. Po mnenju poznavalcev je nezakonita trgovina s prepovedanimi drogami najdonosnejša "panoga" v svetu, v zadnjih dveh desetletjih celo bolj donosna od trgovine z nafto. V zadnjem času je ta "panoga" zelo povezana s trgovino z orožjem, pranjem denarja in korupcijo, s čimer si transnacionalne kriminalne in teroristične organizacije "kupijo" varno zatočišče zlasti v nekaterih državah v razvoju (npr. Afganistan, Irak, Iran idr.) (Tratnik Volasko, 1997; Dobovšek, 2002).

Med najbolj znane transnacionalne kriminalne oziroma teroristične skupine, ki se ukvarjajo s prepovedanimi drogami, uvrščamo zlasti Bin Ladnovo Al Kaido, kolumbijske karteles (zlasti Cali in Medellín), albansko in italijansko mafijo, ruske kriminalne skupine, kitajske triade, japonske yakuze in nigerijske kriminalne organizacije. Tovrstne kriminalne združbe so zelo dobro organizirane, med njihove glavne značilnosti pa spadajo neideološkost (razen pri večini terorističnih organizacij), hierarhičnost, internacionalnost in globalnost, prilagodljivost, motiviranost, konspirativnost delovanja (prikritost, nepropustnost), kompleksnost, fleksibilnost in sofisticiranost, učinkovitost logistike in strukturiranost organizacije, delitev dela in uporaba visoko izobraženih in uglednih strokovnjakov, težnja po monopolizaciji in specializaciji itd. Internacionalizacija kriminala je okrepila tudi strateško sodelovanje kriminalnih skupin, kar je še posebej značilno za tiste, ki se ukvarjajo s prepovedanimi drogami. Kriminalne skupine danes vse bolj delujejo kot mednarodne korporacije in se med seboj strateško povezujejo. Npr. italijanska mafija je pomagala kolumbijski, da je ta prodrla na newyorški trg s kokainom, kar je bila usluga za prodajo kokaina v Evropi. Podobne povezave je zaslediti tudi med številnimi drugimi kriminalnimi in terorističnimi skupinami (Tratnik Volasko, 1997).

Celotno vrednost svetovne trgovine s prepovedanimi drogami je težko določiti. Kljub temu po ocenah Združenih narodov ta dosega vsaj 400 milijard ameriških dolarjev na leto, kar je več kot je letna vrednost naftne industrije. Po ocenah revije *Economist* je ta vrednost sicer nekoliko nižja, t.j. 150 milijard dolarjev letno, kar je še vedno ogromno. Za primerjavo, kanadski letni realni bruto nacionalni proizvod (brez upoštevanja inflacije) je leta 2001 znašal 650 milijard ameriških dolarjev, proračun ameriškega ministrstva za obrambo za leto 2001 pa 290 milijard ameriških dolarjev. Vsi podatki, pa čeprav različni, kažejo na ogromne dobičke, s pomočjo katerih se financirajo kriminalne in teroristične združbe. Strokovnjaki Združenih narodov so prepričani, da je bilo pred vojaškim posegom v Afganistanu kar 2.800 ton opija (kar zneso približno 280 ton heroína) v rokah talibanov, teroristične organizacije Al Kaida in nekaterih drugih afganistanskih in pakistanskih trgovcev s prepovedanimi drogami. Na pakistanskem ilegalnem tržišču takšne količine drog dosegajo vrednost 1,4 milijarde ameriških dolarjev, na ulicah Londona ali Milana pa po ocenah Interpola in Združenih narodov vrednost tolikšne količine heroína predstavlja od 40 do 80 milijard dolarjev. Samo evropsko heroínsko tržišče na leto obrne približno 20 milijard ameriških dolarjev. Zaloge opija, ki jih imajo Afganistanci še vedno v svojih skritih skladiščih, bi vsem evropskim odvisnikom zadostovale za približno tri leta. Če bodo kriminalci in teroristi obdržali nadzor nad temi skladišči, lahko evropski, ruski in azijski trg oskrbujejo še nadaljnji dve leti in to brez tega, da zarežejo v eno samo na novo zraslo bilko opijskega maka. Statistično je sicer zaradi ukrepov talibanskega režima (uničenje polj opijskega maka v imenu Korana) in posledic vojaškega posega proizvodnja opija v Afganistanu padla s 3.300 ton leta 2000 na zgolj 185 ton leta 2001, vendar so zaloge tolikšne, da ti ukrepi niso ogrozili tržišča s heroinom. V primeru, da bo Američanom in njihovim zaveznikom v sodelovanju z novimi oblastmi v državi kljub vsemu uspelo uničiti zaloge opija, se bo proizvodnja po mnenju poznavalcev preselila v druge centralnoazijske države (zlasti v nekatere bivše republike nekdanje Sovjetske zveze, kjer obstajajo močne islamistične kriminalne in teroristične skupine) (Oscapella, 2001).

In kako nastanejo takšni ogromni dobički od trgovine s heroinom in kokainom? Gojenje opijskega maka in koke je zelo poceni. Uporabniki prepovedanih drog plačajo veliko višjo ceno pri t. i. "ulični" prodaji (celo do nekaj tisočkrat večjo), kot pa so dejanski stroški gojenja in nadaljnje predelave. Tako narasla cena je izključno rezultat nezakonitega tržišča. V Afganistanu, ki je daleč največja država proizvajalka opija na svetu, po podatkih OZN stane pri kmetih kilogram opija od 30 do 70 ameriških dolarjev, kar je od 3 do 7 centov na gram. Na primer, v Kanadi stane gram opija na ulici povprečno 39 ameriških dolarjev, kar je od 550 do 1.300-krat več kot pri kmetih v Afganistanu. Če primerjamo cene heroína na debelo, si lahko še lažje predstavljamo ogromne dobičke preprodajalcev. V Afganistanu stane kilogram heroína na debelo 2.700 ameriških dolarjev, v zahodni Evropi 60.000 dolarjev (22-krat več kot v Afganistanu), v ZDA pa kar 107.000 dolarjev (40-krat več). Na drobno pa kilogram heroína v ZDA prinese preprodajalcem kar 475.000 dolarjev, kar je 175-krat več kot je njegova cena na debelo v Afganistanu. Podobno se dogaja na tržišču kokaina. Stroški za proizvodnjo enega

kilograma kokaina iz kokinih listov znašajo od 400 do 600 ameriških dolarjev. Do trenutka, ko kokain zapusti Kolumbijo, doseže ceno od 1.500 do 1.800 dolarjev. Na ameriških ulicah, ko npr. kilogram kokaina štirikrat do petkrat zamenja lastnika, doseže ceno tudi do 110.000 dolarjev, kar je 180 do 275-krat več kot znašajo stroški gojenja koke za potrebe enega kilograma kokaina. Na evropskem tržišču pa je ponavadi cena kokaina še višja, kar je povsem razumljivo zaradi transportnih stroškov iz Južne Amerike.

Prohibicija drog kot dejavnik spodbujanja terorizma in organiziranega kriminala

Na ravni kriminalne politike obstajajo tri temeljne oblike ukrepanja zoper terorizem in organizirani kriminal. Prva je razširitev pristojnosti policije, ki je najcenejši način reagiranja na terorizem in organizirani kriminal, ter vključuje sprejetje takšne zakonodaje, ki olajšuje preiskovanje, pregon in kaznovanje oseb, vključenih v dejavnosti terorizma in organiziranega kriminala (npr. olajšanje možnosti uporabe snemanja telefonskih pogovorov in elektronskega nadzora). Druga oblika ukrepanja je povečanje sredstev za delovanje policije, ki je dražji način zatiranja terorizma in kriminala ter temelji na večjih proračunskih sredstvih, namenjenih za delo policije. Ta sredstva so namenjena za spremljanje in nadzor ne le oseb, ki so neposredno vpletene v organizirane kriminalne in teroristične aktivnosti, temveč zajema nadzor širšega kroga osumljenih, kar lahko pripelje do "oseb iz ozadja". Tretji možni odgovor na pojav organiziranega kriminala in v povezavi z njim tudi terorizma pa je dekriminalizacija ali legalizacija. Z dekriminalizacijo¹ oziroma legalizacijo² je po mnenju številnih strokovnjakov mogoče bistveno omejiti možnosti kriminalnega in terorističnega delovanja in minimizirati zasluzke, ki nastanejo kot posledica ponudbe prepovedanih uslug in dobrin (droge, prostitucija, igre na srečo) (Tratnik Volasko, 1997).

Posebna pozornost je v prispevku namenjena zlasti tretji možnosti omejevanja kriminalnega delovanja na področju nezakonite trgovine s prepovedanimi droga-

¹ *Dejanja, ki so dekriminalizirana, niso več podvržena kazenski obravnavi. To pomeni, da organi pregona določena dejanja ne obravnavajo več kot kazniva dejanja. V povezavi s prepovedanimi drogami se pojem dekriminalizacije običajno nanaša na povpraševanje po drogah, kamor spadajo nakup, posest in uporaba drog. Še vedno gre sicer za nezakonito početje, toda ta dejanja niso več uvrščena v kazenski zakonik. Kljub temu pa je večina teh dejanj podvržena različnim upravnim sankcijam, kot so npr. denarne kazni, odvzemi voznškega dovoljenja ali dovoljenja za orožje ali zgolj opomini (EMCDDA, 2001).*

² *Nasprotno pa je legalizacija postopek zakonskega urejanja specifičnih dejavnosti, ki so bile pred ureditvijo nezakonite in podvržene pregonu oziroma precej strožji ureditvi. V povezavi s prepovedanimi drogami se pojem legalizacije najpogosteje nanaša na ponudbo drog, kamor uvrščamo pridelavo oziroma proizvodnjo, predelavo oziroma prodajo za nemedicinske namene. Legalizacija bi v praksi pomenila, da bi bili uporaba in posest zdaj prepovedanih drog urejena tako, kot je to v primeru alkohola in tobaka. Tudi v tem primeru pa bi lahko obstajali določeni upravni nadzorni ukrepi in predpisi, ki bi bili lahko podprti s kazenskimi sankcijami (npr. ko gre za obvarovanje mladoletnih oseb ali varnost v cestnem prometu). S pravnega vidika bi bila vsakršna oblika legalizacije prepovedanih drog v nasprotju z veljavnimi konvencijami Združenih narodov s tega področja (EMCDDA, 2001).*

mi, t.j. na dekriminalizacijo oziroma legalizacijo prepovedanih drog. Ta tema je na področju politike do drog v zadnjih letih vse bolj aktualna, vendar ne toliko v povezavi z organiziranim kriminalom in terorizmom, temveč bolj v smeri strpnejšega odnosa do uporabnikov prepovedanih drog. Zlasti so ti trendi prisotni v Evropski uniji, manj pa drugod po svetu. Takšni trendi po mnenju poznavalcev verjetno napovedujejo drugačno politiko predvsem evropskih držav do prepovedanih drog in prohibicije v prihodnjih letih.

Kriminalne in teroristične organizacije po vsem svetu ustvarjajo velikansko in zelo donosno "črno" tržišče s prepovedanimi drogami. Teroristi in kriminalci večkrat združijo moči, če imajo skupne interese, kar predstavlja še večjo grožnjo njihovim ciljem (npr. državam, ki si jih izberejo za cilj). Nekateri strokovnjaki menijo, da bi trgovina s prepovedanimi drogami brez prohibicije težko tako nedvoumno in opazno financirala terorizem, saj bi bili dobički legalne trgovine bistveno manjši kot so sedaj. Politiki, državni uradniki, mediji, policisti in drugi pomembnejši policy akterji po vsem svetu teh vprašanj večinoma niso obravnavali ali hoteli obravnavati iz tega zornega kota. Pogosto spregledajo vlogo prohibicije in zgolj poudarjajo, da nezakonita trgovina s prepovedanimi drogami pomaga financirati terorizem. In pri takšnem razmišljanju se ponavadi konča. Zahodne države s prohibicionistično politiko pogosto celo pospešujejo nasilje in druge resne kršitve človekovih pravic in svoboščin. Tipični primer je Kolumbija. V tej državi se ogromni dobički iz trgovine s prepovedanimi drogami pretakajo v nakupe orožja za potrebe nasilnih paravojaških organizacij in vojsk, za podkupovanje vladnih uradnikov in policistov ter nenazadnje za podporo terorističnim akcijam znotraj države (Oscapella, 2001).

Načeloma so stroški teroristov za njihove akcije relativno majhni. Na primer, napad na ZDA, ki se je zgodil 11. septembra lansko leto, je morda stal le nekaj milijonov dolarjev. Na drugi strani pa različne zastrašujoče oblike terorizma, kot so npr. uporaba orožja za množično uničevanje (biološko, kemično in atomsko orožje) stanejo precej več. Dobički od trgovine s prepovedanimi drogami omogočajo teroristom, da lahko razvijajo tudi te "dražje" oblike terorizma. Poskusi vlad glede omejevanja financiranja kriminalnih in terorističnih organizacij so usmerjeni predvsem na dve področji: odstraniti vire financiranja ter zmanjšati sposobnosti kriminalcev in teroristov, da zadržijo, prenakazujejo in "perejo" denar po svetu. Usmerjanje mednarodne skupnosti in posameznih držav v tradicionalne ukrepe pri zatiranju nezakonite trgovine s prepovedanimi drogami, kot so npr. represivni ukrepi, okrepi alternativnega gojenja drugih poljedeljščin, ukrepi omejevanja pranja denarja ipd., se je izkazalo kot neučinkovito, zlasti ko gre za kopičenje nezakonito pridobljenega denarja v rokah teroristov.

Kriminalne in teroristične organizacije v številnih državah se financirajo pretežno s pomočjo nezakonite trgovine s prepovedanimi drogami. Zlasti je takšno financiranje teroristov postalo pomembno po koncu hladne vojne konec osemdesetih in v začetku devetdesetih let prejšnjega stoletja. Z zmanjševanjem t. i. "državnega sponzoriranja" terorizma so bile teroristične skupine prisiljene najti druge vire financiranja svojih dejavnosti. Tam, kjer so klimatske razmere to omogočale, se je zelo razširilo gojenje rastlin, iz katerih se proizvajajo prepovedane droge

(opijski mak, koka, kanabis itd.). Tudi tam, kjer niso bile ugodne klimatske razmere, so teroristi in kriminalci našli načine, da pridejo do denarja s pomočjo prepovedanih drog (preprodajanje, tranzit itd.). Že leta 1994 je šef Interpola za področje drog Ikbal Husein Rizvi izjavil, da so droge postale glavni vir financiranja terorizma. Zlasti je takšno financiranje značilno za islamske fundamentaliste oziroma centralnoazijske teroristične organizacije, ki po nekaterih ocenah obvladujejo kar 25 do 30 odstotkov svetovne proizvodnje in trgovine s prepovedanimi drogami (pretežno s heroinom).

V povezavi s prohibicijo na področju politike do prepovedanih drog nastaja še veliko drugih problemov, ki pa niso toliko povezani s financiranjem transnacionalnih kriminalnih in terorističnih združb. Težnja k prohibicionistični zunanji politiki povzroča resne škodljive posledice v državah, katerim je takšna politika namenjena. Uničevanje pridelkov s pomočjo herbicidov vpliva na zdravje ljudi. Poleg tega ostanejo brez dohodka večinoma revni kmetje, ki jim je pridelava koke ali opijskega maka edini vir preživljanja številčnih družin. Rezultat prohibicije je selektiven, kar pogosto pomeni, da ne prizadene favoriziranih kriminalnih in terorističnih skupin, ki s tem še povečujejo svojo moč. To jim omogoča, da so še bolj nasilne do ljudi, hkrati pa lahko s svojim vplivom, denarjem in močjo popolnoma destabilizirajo demokratične temelje države. Tipičen primer takšne države je spet Kolumbija, kjer se s pomočjo trgovine s kokainom financirajo tako levičarske kot tudi desničarske paravojaške skupine. Prohibicionistični ukrepi torej povečujejo moč domačim kriminalnim in terorističnim skupinam, ki se financirajo iz nezakonite trgovine s prepovedanimi drogami, hkrati pa pripomorejo k nastanku drugih problemov znotraj držav, ki jim je takšna politika namenjena. Ljudje, ki so jim s takšno politiko povzročene največje težave, lahko postanejo sovražni do tujih držav, ki ukrepe podpirajo. Njihova sovražnost lahko pogosto vodi v nasilna dejanja, usmerjena v škodovanje interesom tujih držav ali državljanov teh držav. Ti ljudje se pogosto pridružijo organiziranim kriminalnim in terorističnim skupinam, da bi zaščitili svoj interes po golem preživetju.

Prohibicionistična oziroma represivna politika tudi izredno veliko stane. Stroški se merijo v milijardah ameriških dolarjev letno. Denar za boj proti drogam pa poleg tega praviloma ni namenjen preiskovanju in zaščiti pred terorizmom. Že leta 1996 (torej pet let pred lanskim napadom na ZDA) je ameriški profesor Arnold Trebach izjavil: "Vsi mi bi bili neizmerno varnejši, če bi bili srčni napor ameriških, izraelskih in drugih agentov za boj proti drogam usmerjeni na preganjanje teroristov, katerih cilji so prej eksplozije letal in nebotičnikov, kot pa da prek preprodajalcev prodajajo kokain in marihuano potnikom v letalih in uradnikom v pisarnah nebotičnikov". Denar za boj proti drogam praviloma tudi ni namenjen različnim programom pomoči, ki bi lahko preprečiti ali vsaj omilili obup, bes in nezadovoljstvo prebivalstva zlasti rizičnih držav, kar lahko privede do terorizma in kriminala.

Tradicionalni ukrepi zmanjševanja ponudbe in povpraševanja po prepovedanih drogah, kot so npr. nadomestno gojenje drugih kmetijskih pridelkov, zakonodaja glede preprečevanja pranja denarja, izobraževanje in zdravljenje, policijski in carinski ukrepi ter programi uničevanja posevkov, ne bodo ustavili priliva denarja od drog teroristom. Spodbujanje kmetov k gojenju nadomestnih pridelkov in uni-

čevanje pridelkov opijskega maka, koke in kanabisa je v številnih primerih propadlo. Pridelovalci rastlin za proizvodnjo prepovedanih drog so zelo mobilni, pridelki pa ostajajo obilni. Tudi policijski in carinski ukrepi ne dosegajo občutnih rezultatov. Po mnenju poznavalcev ZDA uspejo prestreči zgolj nekaj več kot 10 odstotkov vseh drog, ki pridejo na ameriški trg iz tujine. Cilj ameriške vlade v letu 2002 je prestreči vsaj 18 odstotkov drog, ki pridejo po morju. Iz teh podatkov težko sklepamo, da so oziroma bodo policijski in carinski ukrepi imeli v prihodnje občuten vpliv na zmanjševanje dobičkov kriminalcev in teroristov od prepovedanih drog.

Tudi zakonodaja na področju preprečevanja pranja denarja ima omejen domet. Do danes so države z ukrepi proti pranju denarja zabeležile izredno malo uspehov, vsaj kar zadeva vpliv na nezakonite vire financiranja kriminalnih in terorističnih skupin. Celo strožja zakonodaja, ki jo v zadnjem času sprejemajo številne države, ne bo pripomogla k vidnejšim uspehom na tem področju. Vedno bodo obstajale ustanove in organizacije, ki se jih bo dalo podkupiti, in vedno bodo obstajale države, ki bodo zavoljo dobičkov ali mirnega sožitja z močnimi in vplivnimi "drogeraškimi" karteli ali mafijami ali terorističnimi skupinami pripravljene spregledati pranje denarja. In nenazadnje, številne pomembne finančne transakcije pogosto ne gredo več skozi tradicionalne bančne sisteme in so zato nedosegljive za kakršne koli ukrepe proti pranju denarja. Kot zanimivost velja omeniti primer zelo priljubljenega neformalnega sistema transferja denarja na Srednjem Vzhodu in Južni Aziji z imenom Hawala, ki temelji zgolj na zaupanju. Ogromne vsote denarja je torej možno v takšnih sistemih prenašati brez kakršne koli papirnate ali elektronske sledi.

Zaključek

Vsi omenjeni tradicionalni ukrepi lahko le v manjšem obsegu vplivajo na dotok denarja od prodaje prepovedanih drog na račune ali v žepke kriminalcev in teroristov. Večji uspehi na teh področjih so žal zgolj iluzija. Glavni problem še vedno ostaja prohibicija oziroma kriminalizacija prepovedanih drog. V svetu ne obstaja celovita rešitev problemov, ki jih tako ali drugače povzročajo droge, vendar pa bi odstranitev ali vsaj občutna omilitev prohibicije rešila ali vsaj zelo zmanjšala mnoge škodljive posledice, kot so npr. kriminal, povezan s trgovino z drogami, korupcija, razširjenost raznih bolezni, povezanih z drogami (HIV, hepatitis), pomanjkanje nadzora nad kakovostjo drog, neučinkovito trošenje vladnih finančnih virov za boj proti drogami.

Dogodki, ki so se zgodili 11. septembra lani, so zelo jasno pokazali, da moramo v boju proti terorizmu narediti precej več. In to predvsem v smeri odstranjevanja vzrokov in mehanizmov za njegovo delovanje. Če se bomo še naprej zanašali na dosedanje politiko in bili nenaklonjeni razpravi o resničnem problemu - prohibiciji prepovedanih drog, potem bomo terorizem in organizirani kriminal le še pospeševali. Tudi konec prohibicije zanesljivo ne bi pomenil konca terorizma in organiziranega kriminala, vendar pa bi odstranil glavni in pogosto najenostavnejši vir njegovega financiranja. Skupaj z drugimi ukrepi, kot so npr. večja budnost

glede prostovoljnih donacij, ukrepi za omejevanje izsiljevanja (zlasti med člani priseljencev iz rizičnih držav) ipd., bi naredili velik korak pri omejevanju terorističnih in kriminalnih dejavnosti v svetu in s tem pripomogli k večji mednarodni, regionalni in nacionalni varnosti. Ne bomo mogli ohraniti prohibicije v celoti in hkrati upati, da bomo uspeli prikrajšati teroristične in kriminalne organizacije za dobičke od trgovine s prepovedanimi drogami. To preprosto ni možno.

Po desetletjih propagande o drogah kot zlu se zdi naravnost nepojmljivo in nenavadno razmišljati o koncu prohibicije. Toda še bolj nenavadno in nerazumljivo bi bilo razmišljati o ohranitvi popolne prohibicije prepovedanih drog, če vemo, da je glavni vir financiranja terorizma in transnacionalnega kriminala, ki vse bolj ogroža mednarodno, regionalno in nacionalno varnost vsake države. Dejstvo je, da brez prohibicije trgovina z drogami ne bi bila več pomemben dejavnik financiranja terorizma in organiziranega kriminala. Mednarodna skupnost se bo morala torej odločiti, katero različico politike do drog bo ubrala, tisto, ki podpira in bogati teroriste in kriminalce, ali tisto, ki jim to onemogoča.

LITERATURA

- Anderson, E. W. (ur.) (1999): Enhancing the Security of States in a Multipolar World: Vulnerabilities and Opportunities. George C. Marshall European Center for Security Studies. Garmish-Partenkirchen.
- Decriminalisation in Europe? Recent developments in legal approaches to drug use (2001): ELDD Comparative Analysis. EMCDDA. Lisbon.
- Droge in terorizem (2002): Okrogla miza Urada Vlade RS za droge in Visoke policijsko-varnostne šole - januar 2002 (magnetogram). Razpravljalci: mag. Zoran Krunic, mag. Bojan Dobovšek, Tomo Hasovič, Albert Černigoj. Ljubljana.
- Oscapella, Eugene (2001): How Drug Prohibition Finances and Otherwise Enables Terrorism. Submission to the Senate of Canada Special Committee on Illegal Drugs. Ottawa.
- Tratnik Volasko, M. (ur.) (1997): Organizirani kriminal. Bilten (tematska številka 2/97). Ministrstvo za notranje zadeve. Ljubljana.

TRENDI RAZVOJA SLOVENSKE JAVNE UPRAVE KOT NACIONALNE POLITIKE

Povzetek. Razvoj javne uprave kot sistemsko strukturno politiko slovenske države od konca devetdesetih opredeljuje mo prek petih med seboj soodvisnih področij: redefinicijo pristojnosti in strukture uprave ter nadgradnje sistema javnih uslužbencev, odpravo administrativnih ovir, spodbujanje kakovosti v upravi, informatizacijo uprave (e-uprava) in ciljno usposabljanje. Proces pristopa Slovenije k EU je za reformo pomenil pozitivno spodbudo. Pri nadaljnjem razvoju slovenske uprave pa je treba upoštevati predvsem načela novega upravljanja javnega sektorja, na čelu z učinkovitostjo (optimizacijo funkcij uprave in racionalizacijo strukture) in usmerjenostjo k uporabnikom javnih storitev, potrebo po medministrski koordinaciji, nadgrajevanju kadrovske politike v sodobno upravljanje človeških virov in implementacijo novosprejete zakonodaje.

Ključne besede: reforma, razvoj, javna uprava, evropski upravni prostor, novo upravljanje javnega sektorja (*New Public Management*), zakonodaja, kakovost, e-uprava, odprava administrativnih ovir, Evropska unija

1037

Uvod

Ko govorimo o nacionalnem interesu, lahko pristopimo teoretično ali praktično. Z izhodiščem, da je najboljša teorija dobra praksa, bi želela podati nekaj razmišljanj na temo načrtovanja, izvajanja in nadaljnjega oblikovanja ene tipičnih struktur-nih politik slovenske države v zadnjih petih letih, to je reforme javne uprave.

Če se osredotočimo na reformo javne uprave z "evropskih višav", je ključno stališče Evropske komisije, da ne predpisuje enotnih podrobnih rešitev, temveč prek standardov, zbranih v t. i. Evropskem upravnem prostoru (ang. *European Administrative Space*), sugerira določene cilje ali sektorske politike, predvsem (več v SIGMA Papers, No. 23., strani 177-179):

– medministrsko koordinacijo¹,

^{*} Mag. Polonca Kovač, Ministrstvo za notranje zadeve, Urad za organizacijo in razvoj uprave.

¹ Posebej primerjalna študija poudarja potrebo po večji koordinaciji znotraj državne uprave ravno za Slovenijo (SIGMA papers, No. 23, stran 116).

- sodoben sistem javnih uslužbencev²,
- strukturirano zaposlovanje in prerazporejanje prek interne mobilnosti,
- specializirano, ciljno usposabljanje,
- learning by doing in
- ključno - pomen administrativne usposobljenosti zaradi potrebe po implementaciji na novo sprejete zakonodaje.

Tovrstna nevezanost na *acquis* pa slovensko vlado kot nosilca politike reforme dodatno zavezuje z vidika odgovornosti do državljanov in drugih uporabnikom javnih storitev.

Ko govorimo o nacionalnem interesu v povezavi s pristopom Slovenije k EU, velja poudariti dejstvo, da se vse prevečkrat sami, kaj šele potem tujci, vidimo pri načrtovanju in oblikovanju ukrepov modernizacije uprave kot pridni učenci Evrope. Seveda tak enostranski pristop ni na mestu. Razvoj javne uprave bi šel svojo pot, četudi bi se Slovenija ne odločila za EU, pri čemer ne smemo zanemariti pozitivnega pospeška, ki nam ga je EU dala. Skupni imenovalec evropskih prizadevanj (Švedska, Velika Britanija, Nemčija, Nizozemska, Francija, Avstrija in Švica) je kljub različnim vzrokom za reforme v spremenjeni paradigmi uprave z nalogaми menedžmenta rezultatov (Flynn in Strehl, 1996: 269, Falconer: 1997). V okviru relativno intenzivnega mednarodnega sodelovanja, naj izpostavim Veliko Britanijo, Francijo, Nemčijo, Italijo, smo bili velikokrat tudi priča obojestranski ugotovitvi, da smo na določenih področjih celo v rahli prednosti, torej lahko govorimo o partnerski in ne enostranski izmenjavi izkušenj.

Pri oblikovanju strateških smernic in konkretnih ukrepov reforme slovenske uprave se primerjamo ne samo s posameznimi državnimi upravami, temveč se večkrat vključimo tudi v primerjalne analize mednarodnih organizacij (OECD, SIGMA). Morda je zanimiva izkušnja pri pripravi zakona o javnih agencijah, ko smo želeli uporabiti primerjalno pravno analizo agencij v državah OECD za določitev sistema regulatornih agencij pri nas, a smo dejansko spet enkrat ugotovili, da enostavnega prenosa v sistemskih vprašanjih ni. Velja le načelo "razumeti in upoštevati, ne prepisovati" (nem. kopieren, nicht kopieren).

Pristopi in področja razvoja slovenske javne uprave

Pojem reforma javne uprave kot tak v Sloveniji uporabljamo od sprejetja vlo-
ne, torej nacionalne strategije o prenovi javne uprave leta 1997³, ki je sistemsko zajela področja državne uprave, lokalne samouprave, javnih služb, sistema javnih uslužbencev, varstva pravic posameznikov pred upravo in javnih financ⁴. Temeljna

² Brejc (1999) Steje novo filozofijo ravnanja s človeškimi viri za bistveno nalogo vodilnih, ki bi morala biti postavljena v ospredje reforme javne uprave.

³ Več Trpin (1998).

⁴ Povsod po svetu, tudi pri nas, je ključnim spremembam botrovala javnofinančna kriza v smislu prevelikega deleža javne porabe v BDP. Nasploh velja, da pripravljenost na spremembe povečuje krizna situacija (zmanjšanje sredstev, pritiski javnosti ipd.), kar tudi Osborne in Gaebler Stejeta za prvi pogoj podjetniške (r)evolucije javnega sektorja (1994: 326-327).

cilja strategije sta bila povečati učinkovitost in prilagoditi strukturo ter funkcije uprave glede na približevanje Evropski uniji, kar je bilo zajeto v prek 30 predlaganih projektih. Žal le na papirju, pa vendar vsaj dokumentirana, je ostala tudi težnja po izvedbi t. i. interesnih analiz, ki so ena izmed metod legitimizacije tovrstnih strategij. Ravno legitimnost vladnih odločitev pa je tisto, kar povezuje pojma nacionalni interes in reforma javne uprave, pa naj gre za relacijo državna uprava-gospodarstvo, torej težnjo po ustvarjanju gospodarstvu spodbudnega administrativnega okolja, ali operacionalizacija načel novega upravljanja javnega sektorja (ang. New Public Management) o usmerjenosti k strankam kot posameznim državljanom v upravnih in drugih postopkih. Prepričana sam, da se legitimnost uprave potrjuje skozi njeno profesionalizacijo, torej v odmiku od vpliva dnevne politike. Eden ključnih problemov uprav po celem svetu je ravno razmejitev med politiko in stroko, pa ne v smislu apriorne negativne konotacije vpliva politike na upravo, temveč pravilnega ravnovesja na različnih ravneh upravnega delovanja in odločanja. V reformni zakonodaji, katere uveljavitev sega v obdobje po parlamentarnih volitvah 2004, bo med drugim, upamo, ločnica strokovne upravne logike povzdignjena vse tja do današnje funkcije državnega sekretarja, ki se bo v novem sistemu opredelil kot vrhunski upravni memedžer, generalni direktor, in ne bo funkcionar po imenovanju, na položaj bo prišel skozi objektivni selekcijski postopek. Skozi profesionalizacijo uprave naj bi ohranjali tudi eno temeljnih vrednot upravne stroke, to je stabilnost.

Kot pravi B. Ferfila (1994: 15), je prav zanimiv makroekonomski pogled na nosilce državne (upravne) oblasti z vidika podjetništva, pri čemer je razlika med javnim in zasebnim sektorjem le v tem, da podjetniki v privatnem sektorju iščejo profit z zadovoljevanjem potreb potrošnikov, v javnem pa pridobivajo glasove volivcev z zadovoljevanjem interesov državljanov. Ob taki trditvi bi se pa morali vprašati glede možnosti vrednotenja učinkov reforme, saj veljavne metodologije pravzaprav razen omenjenih volilnih rezultatov nimamo⁵.

Preambiciozno načrtovanje na kratek rok pa ne prinese oprijemljivih rezultatov, kar se je izkazalo pri strateškem načrtu prenove javne uprave iz leta 1997, zato se vsebina in sam termin "reforma javne uprave" danes nadomešča z "modernizacijo oziroma razvojem uprave" kot vseskozi odvijajočim se procesom. Reforma javne uprave je zaradi vpetosti v družbeni sistem kot celoto nekakšna "never-ending story", v okviru katere pa se vendarle v sklopu proračunskih obdobj pripravlja konkretne projekte. Le te od leta 2000 dalje razvrščamo nekako v pet temeljnih, med seboj prepletajočih se in soodvisnih stebrov:

- funkcionalna in organizacijska reforma po zakonodajni plati, vključno s sistemom javnih uslužbencev,
- odprava administrativnih ovir,
- spodbujanje in upravljanje kakovosti v upravi,
- informatizacija uprave (e-uprava) in
- ciljno usposabljanje, s poudarkom na vodenju, odnosu do strank in evropskih zadevah.

⁵ Tako smo se na primer našli v resni zagati ob pripravi predpristopnega ekonomskega programa za EU 2002, ko naj bi makrofinančno ocenili predvidene neto priliranke in odhodke reforme uprave.

Med navedenimi področji reforme javne uprave je z vidika nacionalne strategije, in kot dodano vrednost reforme v letu 2001, potrebno izpostaviti program odprave administrativnih ovir, saj želi ta v obliki konkretnih kratkoročnih ukrepov odpraviti ključne anahronizme slovenske uprave, kot so nefleksibilnost upravljanja kadrovskih virov, standardizacija in posodobljenje postopkov za stranke, pomanjkanje koordinacije, manko meril učinkovitosti itd. Program pripravlja, izvaja in spremlja vladna komisija, ki ji predseduje ministrska svetnica kot koordinator prizadevanj na področju razvoja javne uprave in vzpostavljanja e-uprave.

Program je usmerjen v odpravo administrativnih ovir na področju gospodarstva, s ciljem ustvariti gospodarstvu prijazno upravno okolje, zlasti spodbuditi investicije, poenostaviti pridobivanje dovoljenj za gradnjo, dovoljenj tujcem za bivanje, poenostaviti nostrifikacije diplom itd. Pri tem gre za upoštevanje pojava globalizacije in s tem izboljšanja konkurenčnosti nacionalnih gospodarstev ob predpogoju odstranitve administrativnih ovir za podjetništvo.

Hkrati pa je program namenjen državljanom, poudarja se transparentnost, odgovornost, standardizacija dela, prijaznost, dostopnost. Spremenjen je bil že Zakon o varstvu osebnih podatkov (julij 2001), v maju 2002 so bile sprejete dopolnitve zakona o splošnem upravnem postopku, ki nalagajo pridobivanje raznih izpiskov iz uradnih evidenc zaradi uveljavljanja pravic pred organi javne uprave njim samim, pridobiti jih morajo po uradni dolžnosti. Postopek podrobneje ureja posebna uredba. Pripravljena bo tudi samostojna uredba o elektronskem komuniciranju s strankami. V roku enega leta od uveljavitve novele Zakona o upravnih taksah v maju 2002 bo državljanom povsod potrebno omogočiti plačilo upravnih taks s plačilnimi oziroma kreditnimi karticami ter prek mobilcelov. Razpis za upravne enote je bil pripravljen na ministrstvu za notranje zadeve (objava maj 2002), predvidoma bo projekt realiziran konec leta 2002, priprave pa tečejo tudi na Geodetski upravi RS in v okviru združenj občin.

Rdeča nit odprave administrativnih ovir je torej prenova upravne organizacije in njenih postopkov v smeri ustvarjanja državljanom prijazne, odzivne, hitre in učinkovite uprave. Da bi posamezni resorji lažje, predvsem pa bolj sistematično in primerljivo pripravili lasten skupek projektov, je Vlada RS s sklepom iz maja 2001 zadolžila ministrstvo za notranje zadeve, da pripravi enotno metodologijo za analizo stanja po resorjih. Metodologija je bila oblikovana v obdobju od julija do oktobra 2001 kot več samooценjevalnih vprašalnikov, ki vključujejo šest področij: notranja organizacija, upravljanje kadrovskih virov, izobraževanje in usposabljanje, poslovni procesi, upravni postopki ter javnost in odzivnost uprave. Priprava vprašalnikov je potekala v okviru posebne delovne skupine, v posameznih fazah so sodelovali predstavniki Visoke upravne šole v Ljubljani, organizacije SIGMA, Kadrovske službe Vlade RS in Ministrstva RS za finance. Vprašalnikom so priložena tako izčrpna navodila za izpolnjevanje in navodila za obdelavo oziroma analizo zbranih podatkov. V začetku leta 2002 je bilo končano pilotsko izpolnjevanje vprašalnikov na Ministrstvu za šolstvo, znanost in šport, kjer se je kot ključna izpostavila potreba po oblikovanju tipologije poslovnih procesov v ministrstvih kot orodje za izpolnitev vprašalnika, zato se le ta intenzivno pripravljajo, hkrati se pripravlja izhodišča za t. i. funkcionalno analizo javne uprave in širše, javnega sektorja.

Med novo načrtovanimi ukrepi za leti 2002 in 2003 velja izpostaviti zlasti oblikovanje sistema meril učinkovitosti dela javnih uslužbencev v skladu z Zakonom o javnih uslužbencih in Zakonom o sistemu plač v javnem sektorju ter vzpostavitev sistema za boljše in učinkovitejše predpise po priporočilih OECD, gre za t. i. Better Regulations (sklep vlade z dne 18. 04. 2002)⁶.

V zakonodajnem delu reforme, ki se tiče redefinicije pristojnosti in racionalizacije strukture uprave, vključno z uslužbenskim sistemom, smo zaokroženo in medsebojno konsistentno pripravili paket zakonov. Osnovno državno upravo urejajo poleg veljavnega zakona o vladi (Uradni list RS, št. 4/93, 71/94, 23/96, 47/97, 23/99, 119/00, 30/01), zakon o državni upravi (sprejet 31. 05. 2002) in zakon o inšpekcijskem nadzoru (sprejet 11. 06. 2002), t. i. posredno upravo pa določajo leta 2000 sprejeti zakon o javnih skladih (Uradni list RS, št. 22/00), zakon o javnih agencijah (sprejet 31. 05. 2002) in zakon o javnih zavodih v pripravi. Celotni normativni del delujoč sistem slovenske uprave in uslužbenskega sistema nadgrajuje in povezuje v konsistentno celoto, ob nekaj bistvenih novostih, kot so operacionalizacija načel profesionalizacije uprave, politične nevtralnosti, racionalizacije, transparentnosti dela, vključenosti uporabnikov javnih storitev v odločanje, večje koordinacije in poudarjene servisne vloge uprave.

Novi Zakon o državni upravi določa državne upravne organe: ministrstva, organe v njihovi sestavi in upravne enote. Pristojnost oblikovanja organov v sestavi ministrstva je na ravni vlade, uredba mora biti sprejeta v roku enega leta od uveljavitve zakona, torej do julija 2003. Zakon uvaja po naslednjih parlamentarnih volitvah nov koncept vodenja ministrstva z jasno ločnico med politično in upravno strukturo (minister in državni sekretar kot politika, generalni direktorji, generalni sekretar in direktorji organov v sestavi kot upravni menedžerji). Nadalje se uveljavlja krepitev hierarhične linije med upravnimi enotami in Ministrstvom za notranje zadeve (koordinacija organizacije, kadrov in materialnih sredstev za delo upravnih enot, minister za notranje zadeve kot predstojnik načelnikov). V upravnem postopku lahko organ v sestavi ministrstva odloča na prvi stopnji, na drugi pa ministrstvo. Minister izdaja (le) pravilnike.

Zakon o inšpekcijskem nadzoru ureja organizacijo in koordinacijo na centralni in dekoncentrirani ravni, inšpekcijska pooblastila in ukrepe, organizacijo in samostojnost inšpekcijskih služb, inšpekcijski postopek, položaj inšpektorjev in koordinacijo inšpekcij prek Inšpekcijskega sveta Republike Slovenije.

Zakon o javnih agencijah kot sistemski zakon ureja novo statusno obliko nosilcev javnih pooblastil in določa pravila za njeno delovanje. Agencije bodo oblikovane na področjih, kjer obstajajo pogoji in razlogi za relativno organizacijsko, kadrovsko, finančno in siceršnjo samostojnost. Tako bo doseženo smotrnejše upravljanje z javnimi sredstvi in učinkovitejše in k uporabniku usmerjeno izvajanje storitev. Za obstoječe agencije (Agencija za trg vrednostnih papirjev, Agencija za zavarovalni nadzor, Agencija za telekomunikacije, radiofuzijo in pošto, Agencija za energijo in Agencija za revidiranje lastninskega preoblikovanja podjetij) se bo zakon uporabljal glede eksplicitno določenih določb, sicer ne.

⁶ Med uveljavljenimi praksami je znana metoda t. i. *Regulatory Impact Analysis*.

Ob pregledu funkcionalnih in strukturnih sprememb pa ostaja še odprto vprašanje možnega oblikovanja pokrajin kot vmesne ravni med sistemoma lokalne samouprave in državne uprave; končna rešitev je primarno odvisna od ustavnorevizijskih dopolnitev.

Zakon o javnih uslužbencih (sprejet 11. 06. 2002) ima predvsem naslednje cilje, ki jih uvajajo novi instituti in pristopi na operativni in institucionalni ravni:

- decentralizirati postopke kadrovskega odločanja in hkrati okrepiti nadzor ter vzpostaviti odgovornost in sankcije za kršitve;
- zagotoviti bolj načrtno in celovito upravljanje kadrovskih virov;
- omogočiti večjo fleksibilnost pri upravljanju s človeškimi viri ter večjo stopnjo pretoka delovne sile med organi javne uprave (notranji trg dela);
- ločiti politične položaje oziroma funkcije od upravnih položajev (minister in državni sekretar sta politika, drugi vrhunski upravni kadri so menedžerji);
- zagotoviti izbiro kadrov po merilih strokovne usposobljenosti (javni natečaji, standarde zagotavlja natečajna komisija, ki jo imenuje Uradniški svet);
- vzpostaviti takšen režim za najvišji sloj upravnega menedžmenta, ki bo zagotavljal čim višjo stopnjo profesionalnosti in odgovornosti oseb na teh mestih;
- zagotoviti mehanizme za racionalizacijo poslovanja;
- vzpostaviti pregleden sistem nazivov, delovnih mest in položajev ter napredovanja;
- vzpostaviti politiko horizontalnega usposabljanja v javni upravi;
- zagotoviti odprtost delovanja javne uprave, spoštovanje etičnih pravil ravnanja (kodeksa etike) in usmerjenost k uporabniku storitev;
- okrepiti socialno partnerstvo.

Prav tako je z vidika celostne podobe razvoja slovenske javne uprave treba izpostaviti vzporedno z zakonom o javnih uslužbencih pravkar sprejeti Zakon o sistemu plač v javnem sektorju.

Po uveljavitvi zakonov na področju reforme javne uprave je z vidika implementacije novospregate zakonodaje pomemben korak priprava in uveljavitev podzakonskih predpisov. Med najpomembnejšimi so:

- uredba o ustanovitvi upravnih organov v sestavi ministrstva,
- uredba o skupnih temeljih za notranjo organizacijo in sistemizacijo delovnih mest,
- uredba o izhodiščih za razvrstitev delovnih mest,
- uredba o območjih upravnih enot,
- splošni akt o načinu uresničevanja pravic in obveznosti iz delovnega razmerja načelnikov upravnih enot,
- uredba o načinu izvrševanja pooblastil inšpektorjev in drugi.

Področje kakovosti v javni upravi je kot naslednji steber reforme večkrat predmet terminološke zlorabe. Poleg ljubezni namreč (menda) največ različnih asociacij povzroči beseda kakovost. V okviru ministrstva za notranje zadeve kakovost upravnega dela razumemo kot celotni zbir pokazateljev, ki se ne kaže le skozi ne/zadovoljstvo strank, kot bi morda kdo poenostavljeno razmišljal, ampak tudi skozi finančne kazalce, zadovoljstvo zaposlenih, statistiko instančnega odločanja, ugotovitve različnih oblik nadzora, stalni razvoj.

Nekaj dobrih praks posameznih organov je zajetih v predpisan standard skozi marca 2001 sprejeto Uredbo o načinu poslovanja organov javne uprave s strankami (testiranje zadovoljstva strank, uvedba informatorja, ki na višji ravni strankam podaja informacije splošnega značaja, obveščanje o poteku postopka, knjiga priporočil in pohval, identifikacijske oznake itd.) oziroma od junija 2001 veljavno uredbo, ki terja uskladitev uradnih ur za stranke na posameznih območjih ne glede na različne oblike organiziranosti uprave.

Ker je kakovost kompleksen pojem, ga lahko zajamemo le skozi kompleksne mehanizme, kot je npr. evropski model poslovne odličnosti, ki pa - naj poudarim - skozi ponderje posameznih meril v dobrih 50 % skuša predočiti pomen ljudi, uporabnikov javnih storitev in javnih uslužbencev. Ravno na področju kakovosti smo med prvimi v Evropi pri uporabi Evropskega modela za ocenjevanje kakovosti v javnem sektorju (CAF, ang. Common Assessment Framework), kar dokazuje zgoraj omenjeno primerljivost z evropskim upravnim prostorom. Model, kot je bil oblikovan pod okriljem Evropske komisije in Evropskega inštituta za javno upravo, omogoča večstopensko spodbujanje in upravljanje kakovosti skozi identifikacijo posameznih dobrih in šibkih točk delovanja z samoocenjevanjem, zunanjim ocenjevanjem in primerjanjem (tekmovalna). Posebnost CAF modela je v njegovi prilagoditvi javnemu sektorju (poudarja npr. proces spreminjanja, odnos do strank, nefinančne kazalce uspešnosti)⁷. Izhodiščno prednost povečuje kar zavidljivo število pridobljenih certifikatov ISO v upravnih organih, tako je npr. od leta 1999 do prve polovice leta 2002 prejelo certifikat enajst upravnih enot, še okrog petnajst pa jih bo certifikat prejelo glede na individualna prizadevanja in prek razpisa ministrstva za notranje zadeve predvidoma v prvi polovici leta 2003.

Z vidika približevanja uprave ljudem je pomembna dejavnost širjenja mreže krajevnih uradov oziroma informatizacije sprejemno-informacijskih pisarn. Da bi uradniki poleg strokovnosti strankam nudili tudi ustrezen servis na ravni komunikacije, skrbimo s posebnimi programi usposabljanja vodilnih javnih uslužbencev, informatorjev in drugih uradnikov v neposrednem stiku z ljudmi.

Drugi primer slovenske inovativnosti je s področja e-uprave. Najprej smo vso pozornost usmerjali na odnos uprave do uprave (ang. government to government, G2G), npr. izmenjava podatkov iz uradnih evidenc, kasneje pa sledi relacija do državljanov in pravnih oseb (ang. government to citizens/to business, G2C, G2B). Na tem slednjem nivoju smo v letošnjem letu pripravili zelo zahteven in zanimiv projekt, t. i. katalog življenjskih situacij, v katerem smo za namen objave na internetu državljanom v poljudnem jeziku pripravili seznam približno šestdesetih situacij z naborom okrog 140 posebnih upravnih postopkov. Ta katalog v obliki vprašanj in odgovorov na ravni splošnih informacij, kot so pravna podlaga, potrebne priloge vloge, stvarna legitimacija, takse itd., podaja državljanom podlago za interaktivno poslovanje z upravo, za začetek pa tudi nudi enotne obrazce za vloge.

Za samo vzpostavitev e-uprave je bistven projekt Prenova poslovanja upravnih enot, v okviru katerega bo v prvi polovici leta 2002 izdelan verificiran referenčni model splošnega upravnega postopka, ki bo pomenil osnovo za oblikovanje kata-

⁷ Več na naslovu <http://www.eipa.nl/CAF/CAFmenu.htm>

loga posebnih upravnih postopkov, njihovo standardizacijo, optimizacijo in končno informatizacijo. Upoštevana bodo tudi pravila ravnanja z dokumentarnim gradivom ter novosti, ki jih prinaša elektronsko poslovanje.

Na področju usposabljanja in izpopolnjevanja upravnih delavcev je tako vsebinsko, organizacijsko in finančno največ sistematike na področju t.i. evropskih zadev, ki temelji na avgusta 2000 sprejeti vladni strategiji usposabljanja in izpopolnjevanja za povečanje administrativne sposobnosti pred vstopom Slovenije v Evropsko unijo 2000-2004. V okviru strategije poteka usposabljanje v petih ciljnih skupinah, od funkcionarjev, specialistov za evropske zadeve, upravnih delavcev, ki se le občasno srečujejo s tematiko do posebne skupine t. i. Fast stream, torej pospešenega usposabljanja perspektivnih slovenskih uradnikov kot potencialnih bodočih uslužbencev v institucijah Evropskih skupnosti (skupno trenutno 31). Od leta 2000 je bilo v različne programe vključenih več kot 2500 uslužbencev.

Kritike reforme slovenske javne uprave

Med kritikami reforme slovenske uprave naj omenim samo najbolj pogoste, ki predstavljajo hkrati največje izzive za naprej.

Reforma javne uprave ima v okviru dviga učinkovitosti kot cilj opredeljeno zmanjšanje stroškov, kar je pogojeno z zmanjšanjem oziroma zaježitvijo rasti uprave. Naraščanje uprave štejejo za problem vse sodobne družbe (Ferfila, 1994: 96-99), še posebej tranzicijske, ko gre za vzpostavitev neodvisnih držav (policija, carina). Nadalje gre za decentralizacijo kot ukrep prilagajanja uprave okolju in sodelovanja ljudi pri upravljanju (lokalna samouprava, teritorialne izpostave državne uprave). Kljub temu so nekateri statistični kazalci za Slovenijo manj ugodni, tako npr. delež javne porabe v bruto domačem proizvodu (v zadnjih letih se giblje med 42 in 47%), delež zaposlenih v javnem sektorju (približno 17% proti povprečju v državah OECD, ki znaša okrog 12%) idr.

V Sloveniji je bilo zaposlenih v državni upravi na dan 01. 01. 2001 30.671 delavcev, s tem da se je to število povečevalo od leta 1995 v majhnih korakih in po prednostnih področjih (npr. evropske zadeve, denacionalizacija). Skok od prvotno 9.773 zaposlenih na dan 01. 01. 1991 pa je pripisati ravno zgoraj navedenim vzrokom glede vzpostavitve samostojne države. Razlika nekaj tisoč zaposlenih pa je posledica več dejavnikov, tako je prišlo do ustanovitve novih organov*, bistvena je ustanovitev upravnih enot, ki so prevzele od prejšnjih občin skoraj 3000 delavcev, in prehod cca 550 delavcev z občin na Geodetsko upravo RS, v letu 2000 je cca 190 delavcev prešlo z Veterinarskega zavoda na Veterinarsko upravo RS. Število zaposlenih se je občutno povečalo v Davčni upravi RS zaradi prevzema kadrov z Agencije za plačilni promet leta 1996 oziroma zaradi uvajanja DDV v letih 1997-1999 (skupno cca 800 zaposlenih). Velik porast zaposlenih je bil tudi na Ministrstvu za obrambo (cca 1.800 zaposlenih) in na Ministrstvu za notranje zade-

* Npr. v letu 1998 Ministrstvo za malo gospodarstvo in turizem (decembra 2000 je naloge in zaposlene prevzelo Ministrstvo za gospodarstvo), v letu 2001 Agencija RS za kmetijske trge in razvoj podeželja in Direkcija za železniški promet, v letu 1997 Urad RS za zdravila itd.

ve (cca 800 zaposlenih). Pri vladnih službah je bila na novo ustanovljena Služba Vlade RS za evropske zadeve (cca 100 zaposlenih).

Torej v teh letih je prišlo do prestrukturiranja državne in javne uprave, kar je posledično pomenilo tudi pretok zaposlenih. Kopico novih nalog, npr. proces pri-druženja EU, pa je slovenska uprava reševala ne samo z novimi zaposlitvami, temveč precej tudi s prerazporeditvami. Novoustanovljeni upravni organi so večkrat tudi posledica zahtev EU, tako npr. Agencija za kmetijske trge in razvoj podeželja, oziroma drugih integracij (NATO - Urad za varovanje tajnih podatkov). Poudariti pa velja, da je usmeritev Vlade RS s pripravo in sprejemom proračuna za leti 2002 in 2003 ničelno novo zaposlovanje in s tem nabor kvalificiranih uslužben-cev za prioritete naloge z notranjimi prerazporeditvami.

Medministrska koordinacija ne bi smela biti vprašljiva, saj sama procesna naravnost upravnega dela narekuje usklajevalni pristop. A že pri oblikovanju reforme javne uprave kot skupne politike uprave, ko je bila zaradi potrebe po legitimnosti načrtanih ukrepov poleg pristopa od zgoraj navzdol uporabljena tudi metoda od spodaj navzgor, se je pokazala mestoma kar disfunkcionalnost posameznih resorjev. Glede na izkušnje pri oblikovanju zakona o državni upravi ter drugih zakonov bi lahko slovensko upravo v določenih resorjih označila kot nezrelo, saj fevdalni princip dela zavira splošne razvojne težnje. Za kaj gre? Vrtičkarsko se obdeluje le lastni vrt, usklajevanje sistemske zakonodaje se pojmuje kot pogajanje, koliko se da iztržiti za posamezno ministrstvo. Kaj je torej t. i. nacionalni interes, če je vprašljivo že poenotenje strateških smernic pri pripravi sistemske zakonodaje?

Ob povedanem pa bi se rada dotaknila tudi vprašanja prioritiziranja načel pri pripravi nacionalnih politik. Namreč, konkretno govorimo pri modernizaciji uprave o filozofiji New Public Managementa, ki ob klasičnih vrednotah uprave sugerira nadgradnjo z načeli usmerjenosti k strankam, učinkovitosti, decentralizaciji, privatizaciji itd., kar so abstraktno gledano nesporni elementi sodobne uprave (več npr. Osborne in Gaebler, 1994⁹). Vendar pa na konkretnem nivoju hitro naletimo na dileme. Če upoštevamo na primer vidik demokratizacije uprave, torej usmerjenosti uprave k državljanom, takoj trčimo ob hkratno zahtevo po racionalizaciji. Tipičen primer so krajevni uradi kot podaljšana roka državne uprave (upravnih enot), s katero sežemo glede nekaterih storitev v odmaknjena območja. Gre načelo demokratizacije v svoji izpeljavi res tako daleč, da se srečamo z dejanskim podatkom, da davkoplačevalci plačujemo med drugim tudi uslužbenko za tri dni na teden, ki pa je v zadnjih nekaj mesecih sprejela povprečno manj kot deset strank na mesec, ki so vložile zahtevo za izdajo osebne izkaznice oziroma potnega lista? Po drugi strani pa je nedvoumno, da ne gre zatirati ukrepov v korist strank zato, ker pač nekaj stanejo.

⁹ Deset glavnih načel novega upravljanja javnega sektorja, ki sestavljajo koncept celovitega obvladovanja kakovosti v javnem sektorju, je po odlični knjigi avtorjev Osborna in Gaeblerja *Reinventing Government* (1994): usmerjanje namesto izvajanja, usmerjenost k uporabnikom javnih storitev, poslanstvo in strateški menedžment, naravnost k rezultatom, uspešnost in učinkovitost dela, ekonomičnost, avtonomnost in delegiranje, decentralizacija, konkurenčnost, preventivno in proaktivno delovanje, tržišče in tržnost.

Nadalje so si v naravnem nasprotju na eni strani načelo delitve oblasti, decentralizacija in privatizacija, na drugi pa koordinacija, regulacija in racionalizacija. Menim, da s samimi zakonskimi členi pravega ravnotežja ni moč doseči, šele izpeljava institutov v praksi prinese za določen prostor in čas legitimno rešitev. Prav tako lahko konfliktno razumemo načeli avtonomije in racionalizacije, kar se pri restrukturiranju slovenske uprave kaže na primeru vladnih služb in organov v sestavi ministrstev. Namreč, načeloma smo vsi za gibko, uravnoteženo, med seboj usklajeno, ekonomično upravo, pa vendar ugotavljamo, da ravno naš urad ali služba ne more opravljati svojega dela brez tiste stopnje strokovne, finančne in kadrovske avtonomije, ki pritiče določenim statusnim oblikam, ki za seboj potegnejo fiksno režijo. Zanimiv podatek je, da smo v slovenski upravi od leta 1991 z nekaj organov v sestavi ministrstev prišli na kar 61! le teh do aprila 2001, s tem da smo trenutno na številki 53, čemur se pridružuje še 21 vladnih služb, vse s predstojniki kot funkcionarji, bolj ali manj svojim proračunom in prav nič enotno kadrovsko politiko.

Christopher Pollitt (konferenca o dvajsetletnici reform javnega sektorja, december 2001) ugotavlja, da povsod po svetu obstajajo ključne razlike med načrti in izvedbeno ravno, hkrati pa se pri izvajajočih se reformah določena področja ne vključi v splošno politiko, tako npr. proračunske reforme, področje javnih uslužbencev, upravne postopke. V Sloveniji se organizacijska, posledično pa vsebinska, neusklajenost kaže že pri pregledu programov in nosilcev na področju reforme javne uprave. Lahko bi rekli, da je "kovačeva kobilica bosa", saj ravno na polju reforme, katere temeljni cilj je optimizacija funkcij uprave in poslovnih procesov, deluje vrsta akterjev na različnih ravneh¹⁰ in z mestoma podvajajočimi se funkcijami oziroma včasih pomanjkljivo koordinacijo.

Nadaljnji koraki

Če se po pregledu že začrtanega vrnem na uvodoma omenjena priporočila standardov European Administrative Space-a, so pred nami še tri temeljna nerešena vprašanja:

- (1) sodelovanje in usklajevanje med ministrstvi, zlasti na področju kreiranja nacionalnih politik in oblikovanja predpisov,
- (2) upravljanje kadrovskih virov v pravem pomenu besede, torej nadgradnja današnjega administriranja in
- (3) implementacija zakonodajnega dela reforme uprave, tako prek izvršilnih predpisov kot še bolj pomembno z izvajanjem v praksi vsaokodnega upravnega dela.

Za celotno reformo uprave, tako zakonske projekte kot t. i. mehke pristope, torej velja, da bomo vedeli, ali je naša ladja nasedla ali prebrodila viharno morje šele skozi implementacijo, ne pa konstrukte na papirju.

¹⁰ Gre za ministrstvo za notranje zadeve, ministrsko svetnico, vladno komisijo, vladno kadrovsko službo, vladni center za informatiko, ministrstvo za informacijsko družbo, ministrstvo za finance itd.

Za zaključek pa bi z vidika legitimne vloge oblastnikov in upravičenosti porabe proračunskih sredstev poudarila pomen transparentnosti delovanja uprave nasproti javnosti. Javnost delovanja prek sprotnega informiranja je pogoj za pridobitev podpore pri vladnih odločitvah in kot za splošno in individualno odgovornost javnih uslužbencev.

LITERATURA

- Brejč, Miha (1999): Uspešno obvladovanje sprememb v slovenski javni upravi, VI. dnevi slovenske uprave, Portorož 23.-25.9.1999, zbornik referatov, VUŠ, Ljubljana, 7-16.
- Falconer, Peter K. (1997): Javna uprava in novi javni management: izkušnje iz Velike Britanije, IV. Dnevi slovenske uprave, Portorož 18.-19.9.1997, zbornik referatov, VUŠ, Ljubljana, 52-67.
- Ferfila, Bogomil (1994): Teme iz vladne ekonomike in vladnih politik, Delavska enotnost, Ljubljana.
- Ferfila, Bogomil, Kovač, Polonca (2000): Javne politike in javna ekonomika, Fakulteta za družbene vede, Ljubljana.
- Flynn, Norman in Strehl, Franz (urednika) (1996): Public Sector Management in Europe, Prentice Hall.
- Osborne, David in Gaebler, Ted (1994): Reinventing Government: how the entrepreneurial spirit is transforming the public sector, Addison-Wesley Publishing Company Inc.
- Pollitt, Christopher (2001): 20 Years of Public Management Reform - What have we learned and what have we forgotten? v Conference "20 Years of Public Management Reform - Which Ways Forward?", Maastricht 6.-7.12.2001.
- Trpin, Gorazd (1998): Reforma javne uprave v Sloveniji - stanje in perspektive, V. Dnevi slovenske uprave, Portorož 24.-26.9.1998, zbornik referatov, VUŠ, Ljubljana, 9-26.
- SIGMA Papers (1998): Preparing Public Administrations for the European Administrative Space, No. 23.
- <http://www.eipa.nl/CAF/CAFmenu.htm>.
- Predlogi zakonov (Poročevalec Državnega zbora RS) in interna gradiva Ministrstva za notranje zadeve.

SLOVENSKI IZOBRAŽEVALNI NACIONALNI
INTERESI IN EU

Povzetek. V prispevku se avtorica loteva obravnave uresničevanja slovenskih izobraževalnih nacionalnih interesov in EU. Opozarja, da je v zadnjem času nacionalni interes besedna zveza, ki je zelo pogosto uporabljena. Zelo pomembna je tedaj, ko gre za konkretno določitev njene vsebine na izobraževalnem področju. Avtorica poudarja, da ključni evropski izobraževalni dokumenti vse bolj opozarjajo na potrebo po razvijanju učečih se družb. Taka družba mora v prihodnje še bolj postati tudi Slovenija.

Ključni pojmi: nacionalni interes, didaktika družboslovja, izobraževalni stebri, nova kultura učenja ter poučevanja družboslovja, demokracija

1048

O aktualnosti obravnavane tematike

V tem prispevku želimo spregovoriti o velikem pomenu izobraževanja ter vzgoje za demokracijo za nadaljnjo graditev slovenske državnosti. Tovrstno opravilo je pomembno zaradi več vzrokov. Dovolimo si poudariti nekatere, morebiti najbistvenejše:

- danes se sploh v svetu krepi potreba po državljanski vzgoji;
- zaradi potekajočih procesov evropeizacije ter globalizacije;
- zaradi oblikovanja odprtih družb 21. stoletja;
- zaradi oblikovanja ter nastajanja novih demokracij;
- zaradi zelenega evropskega življenjskega sloga itd.

Seveda bi številne take vzroke lahko še nadalje naštevati.

Izobraževanje ter vzgoja za demokracijo naj bi bila v našem družbenem prostoru uresničevana na vseh stopnjah šolanja. Skratka, od vrtca do univerze. Uresničevana naj bi bila v formalnih in neformalnih izobraževalnih oblikah pri tradicionalnih in navideznih izobraževalnih poteh.

Pravkar omenjeno ključno tezo o nujni krepitvi izobraževanja ter vzgoje za demokracijo tudi v našem družbenem prostoru bomo v prispevku utemeljevali takole: najprej bomo spregovorili o demokraciji kot pomembni vrednoti tretjega tisočletja; njenih sestavinah. Spregovorili bomo tudi, zakaj je to lahko tako zelo pomembna vrednota človeka tretjega tisočletja in tudi slovenskega državljana. Prikazali bomo, kako se ta vrednota že utrjuje v našem šolskem prostoru ter opo-

* Dr. Alojzija Židan, docentka na Fakulteti za družbene vede v Ljubljani.

zorili, kaj bi bilo v prihodnje še smotno (predvsem v didaktičnem pomenu) storiti, da bi ta pomembna vrednota v našem šolskem prostoru intenzivneje zaživela, še zlasti pri osnovnošolskem ter srednješolskem standardu družboslovnega znanja. Tu imamo v mislih predmetna področja, kot so etika in družba (po novem državljanska vzgoja ter etika), sociologija, državljanska kultura itd. Navedena področja so pomembne prvine standarda družboslovnega vedenja. Opozoriti je smiselno, da je tematika naše obravnave zelo celovita. V prispevku se bomo lotili obravnave le nekaterih prvin.

Demokracija - pomembna vrednota človeka tretjega tisočletja ter slovenskega državljana

Demokracija je vrednota, pomembna vrednota, kot so tudi pomembne številne druge, individualne in družbene. S tem seveda ne mislimo, da demokracija vsebuje same pozitivnosti.

Uporaba te vrednote je vedno pomembna na dveh ravneh: na individualni ter družbeni.

Demokracijo sestavljajo kognitivne, afektivne ter konativne prvine. Na omenjene prvine demokracije vedno vplivajo novi informacijski tokovi. Za družbo in posameznika je lahko demokracija pomembna smernica pri njegovem spopadanju z življenjskimi izzivi. Demokracija človeku pomaga pri oblikovanju mnenj. Ta vrednota je lahko duhovno družbeno vezivo. Demokracija lahko posameznika usposablja za dejavno, odgovorno državljansko vlogo v pluralnih družbenih razmerah. Od posameznika demokracija nenehno zahteva dejavno (so)delovanje. Reklo: "V demokraciji vsi sodelovati, ne pa jo opazovati od zunaj!" je še kako aktualno.

Danes nekateri analitiki opozarjajo, da kar 75 odstotkov služb v prihodnje še ni znanih. Znano je le to, da bo njihova kakovostna izvedba zahtevala demokratično sodelovanje. Le z demokratičnim, skupnim sodelovanjem se bo lahko pojavila nova kakovost. Nova kakovost dela ter življenja. Tudi zaradi tega je (bo) treba še nadaljnje demokratično zorenje posameznika(ce) ter sploh slovenske ter evropske družbe.

(Tudi) naš prehod iz avtoritarnega v demokratični družbeni sistem ni bil lahek. Kot niso bili lahki prehodi v številnih drugih državah v demokratičnem prehodu. Tudi te se vse bolj zavedajo še nadaljnega pomena utrjevanja demokracije. Zato tudi v svoj šolski prostor vpeljujejo izobraževalne programe za utrjevanje demokracije.

Tak program je tudi tako imenovani program "Korak za korakom - vzgoja za demokracijo". Njegov oblikovalec je (bil) George Soros. Omenjeni program je bil že uspešno vpeljan v šole 19 držav v prehodu. Zagotovil naj bi razvoj oziroma ohranitev demokratičnih načel v izobraževalnih ustanovah nastajajočih demokracij.

Poslanstvo Sorosovega sklada je podpirati nastajajoče demokracije v srednji in vzhodni Evropi. Tako je, denimo, George Soros poudarjal, da je temeljno vodilo pri delu njegovih fundacij opogumiti ljudi, da bi požrtvovalno pomagali pri graditvi odprtih družb ter tudi skrbeli in varovali pridobljene svoboščine za prihajajoče generacije. Skratka, začeti je treba z uresničevanjem nove vizije demokratičnega

izobraževanja ter vzgoje. Nova vizija naj bi usposabljala sedanje ter še posebej prihodnje generacije za dejavno, odgovorno, ustvarjalno udeležbo v odprtih, mirnih, civiliziranih, dostojanstvenih družbah.

Program "Korak za korakom"

"Vzgoje za demokracijo" je bil najprej uspešno vpeljan v vrtece, pozneje pa tudi v šole 19 držav v prehodu. Ta program je model, ki je bil oblikovan zato, da odgovori na dramatične družbene spremembe. Izražajo se v veliki informacijski rasti, spremembi vlog tradicionalnih institucij. Tak nov izobraževalni model naj bi krepil kakovosti, ki bosta nujni za človekovo ustvarjalno življenje v 21. stoletju. To sta posameznikova odgovornost in njegovo konkretno, ustvarjalno samoodločanje.

Tudi v Sloveniji je bil program "Korak za korakom - vzgoja za demokracijo" poskusno vpeljan v nekatere vrtece in osnovne šole. Za njegovo izvedbo je dajal finančno podporo Sorosov sklad.

Pri uresničevanju programa, ki smo ga navedli, naj bi učitelji predvsem upoštevali pravila, kot so:

- spoštuj sleherno otrokovo unikatno osebnost;
- vrednoti otrokov individualni dosežek;
- oblikuj ustvarjalno učno okolje;
- verjemi, da lahko uspe vsakemu otroku.

Poudarila sem že, da mora v prihodnje tudi standard družboslovja v osnovni in srednji šoli prispevati k večjemu utrjevanju demokracije, in to na več ravneh:

- vsebinski;
- didaktični;
- pri odnosih;

V kakovostni šolski kulturi.

Zelo je zaželeno, da so učne vsebine standarda družboslovnih vedenj obravnavane z ustvarjalnimi, zanimivimi, problemskimi, udeležbenimi didaktično delovnimi strategijami. Te naj bodo osredotočene v posameznika(co). Vanj(o) naj se usmerjajo celovito, kot izziv.

Velik pomen znanja za nadaljnji razvoj demokracije v Sloveniji ter Evropi

Danes se v Evropi pripisuje zelo velik pomen znanju. Tega se moramo pri nadaljnji graditvi naše državnosti zavedati tudi v Sloveniji. Tako se povsem upravičeno srečujemo z nenehnim vprašanjem, kakšen je že delež evropske šole v slovenski. In tudi slovenske v evropski. Imenovani šoli naj bi se ustvarjalno prepletali, dopolnjevali ter tako rojevali novo kakovost.

Evropa vidi danes v človekovem znanju živ, duhoven kapital. V tem človekovem viru vidi veliko vrednoto. Zakaj? Znanje je za Evropo pomemben dejavnik za njen nadaljnji gospodarski razvoj, pa tudi za njen celotni družbeni razvoj, človekovo kulturno in osebnostno rast.

Skratka, izraženo nekoliko preprosto, za Evropo so najpomembnejši ljudje s svojim znanjem, ki ga je mogoče stalno obnavljati, ne da bi se ta njihov živi vir kadar koli izrabil. In ker so zanjo najpomembnejši ljudje, je (bo) treba vanje v prihodnje tudi še več vlagati. Znanje je za Evropo tudi pomemben sooblikovalec skupnega družbenega življenja. Prav znanje lahko poveže zelo različne evropske kulturne identitete. Te tudi lahko naredi za bolj prepoznavne.

Evropa želi vrednoto "znanje" tudi vtakati v druge vrednote, kot so, denimo: mir, pravičnost, osebna ter politična svoboda, mednarodno sodelovanje, vladavina prava kot demokracija. Znanje je (bo) v Evropi zelo pomembno za njen nadaljnji razvoj demokracije. Zaradi povedanega ni presenetljivo, da se v Evropi vse bolj poudarja pomen vseživljenjskega učenja. Učenja, ki naj bi potekalo od zibelke do groba. Tako učenje ni le učenje odraslih, temveč je (bo) učenje prav vseh posameznikov ter posameznic v družbi. Prav vsi člani družbe naj bi ponotranjili zasnovo vseživljenjskega učenja kot zelo široko zasnovanega socialnega učenja. Evropa želi v naslednjem desetletju tudi uresničiti ekonomijo, ki jo lahko označimo kot tekmovalna, dinamična, konkurenčna, izzivna. Skratka, Evropa želi v naslednjem desetletju uresničiti na znanju temelječo družbo. Družbo, ki se nenehno uči. Družbo, ki si zaradi svoje nenehne učečnosti zasluži ime "učeeča se družba". Človeku naj bi evropsko znanje pomagalo tudi živeti kakovostneje. Človeka naj bi tako znanje kultiviralo, civiliziralo, osvobajalo, plemenitilo. Skratka, evropsko znanje naj bi pomagalo človeku razumeti sebe, soljudi, delo, naravo itd.

Danes se v Evropi govori o štirih pomembnih "izobraževalnih stebrih". Zakaj se izobražujemo (se bomo tudi izobraževali) v Evropi:

- zato da bi vedeli (prvi izobraževalni stebel);
- zato da bi znali kakovostno delati (drugi izobraževalni stebel);
- zato da bi znali kakovostno živeti (tretji izobraževalni stebel);
- zato da bi znali sobivati z drugimi (četrti izobraževalni stebel).

Nekoliko povzemimo. Za nadaljnjo graditev naše slovenske, sodobne, demokratične državnosti je znanje zelo pomembno. Zelo pomembno pa je tudi za prihodnji razvoj evropske, globalne, izzivne, demokratične identitete. Zato se je smiselno učiti o demokraciji, v demokraciji, za demokracijo.

Toda dejstvo je, da bo pri tem imel ključno vlogo prav učitelj. Kako pa se bo on izobraževal v EU?

Izobraževanje učiteljev v Evropski uniji in primerjava s Slovenijo

Temeljni dokument pregleda sistemov in politike izobraževanja učiteljev v EU je Zelena knjiga (Green Paper on Teacher Education in Europe, 2001), pripravljena pri tematski mreži za izobraževanje učiteljev v Evropi (TNTEE). V nadaljevanju bomo prikazali temeljne značilnosti formalnega, dodiplomskega izobraževanja učiteljev v Evropski uniji in jih primerjali s sedanjimi razmerami v Sloveniji.

Prevladujoči model izobraževanja učiteljev v Evropi

je izobraževanje na terciarni ravni, pogosto na univerzi, vendar razpršeno na različnih institucijah. Na primer v Nemčiji in Angliji prihaja do razpršenosti pri zaporednem modelu (3 in 1, 3 in 2, 4 in 2) izobraževanja učiteljev. Kandidati si discipli-

narno znanje pridobijo na ustreznih fakulteti, pedagoško praktično usposobljenost pa na pedagoški fakulteti. V Sloveniji poteka izobraževanje učiteljev na univerzi, kar vsaj po formalni strani izenačuje učitelje z drugimi fakultetno izobraženimi poklici. Toda to še vedno marsikdaj ne preprečuje podcenjevanja pedagoškega študija.

Vstopni pogoji za študij

Pomemben pogoj za kakovostno izobraževanje učiteljev je pridobivanje zavzetih in motiviranih študentov. Dejansko je tudi tako, da v večini držav EU pedagoški študij pomeni drugo izbiro drugorazrednih kandidatov (razen izjem, na primer Finska). V večini držav je omejen vpis, med sprejemnimi pogoji pa je največkrat uspeh pri taki ali drugačni vrsti mature ponekod kombiniran še z dodatnimi merili (na primer na Finskem, Danskem). V Angliji, Wellsu, Škotski in Irski imajo sprejemni izpit v obliki obsežnega intervjuja. V Sloveniji je pogoj za študij, ki izobražuje prihodnje učitelje, matura.

Trajanje izobraževanja

V državah EU izobraževanje učiteljev večinoma traja štiri leta. Vedno več pa je držav, v katerih je izobraževanje petletno, ponekod zaradi dvostopenjskega zaporednega modela (Anglija, Nemčija). Tudi v Sloveniji je izobraževanje učiteljev štiri-letno.

Struktura programov za izobraževanje učiteljev in delež praktično pedagoškega usposabljanja

V Zeleni knjigi so zapisane skupne sestavine v strukturi programov za izobraževanje učiteljev:

- splošni in pedagoško-psihološki predmeti (didaktika, zgodovina izobraževanja, filozofija, pedagoška psihologija, pedagoška sociologija, vrednotenje/raziskovanje);
- akademske vede, delež in število katerih sta odvisna od vrste programa;
- specialne (za posamezne predmete) in področne (za medpredmetna področja didaktike s KIT);
- praktičnopedagoško usposabljanje.

V nekaterih državah EU so z akreditacijskimi pravili natančno ali vsaj okvirno določena razmerja med posameznimi sestavinami, določene so spodnje in zgornje meje. Delež pedagoško-psiholoških predmetov se giblje okrog 20 odstotkov, delež akademskih ved skupaj s specialnimi didaktikami se glede na število predmetov giblje od 40 do 60 odstotkov. Delež prakse ne pade pod 15 odstotkov, v zaporednih modelih pa doseže tudi skoraj 50 odstotkov.

V Sloveniji si diplomanti v štiriletnih programih študija pridobijo bistveno več teoretičnega (akademskega) disciplinarnega znanja na višjih ravneh. To pa še ni zagotovilo, da so učencem sposobni razumljivo razložiti preproste pojme in zakonitosti svojega področja (profesionalno znanje). V Sloveniji je velik, zelo akuten problem organizacija prakse.

Oblike in metode v programih za izobraževanje učiteljev: V Zeleni knjigi je omenjena kritika, da ostajajo programi večinoma na ravni transmissijske doktrine

poučevanja. Opazno je pomanjkanje problemskega, participativnega, raziskovalno usmerjenega študija. Tako kot drugod tudi v Sloveniji ni zaslediti sistematičnih in celostnih informacij o notranji organizaciji ter o metodah in oblikah dela.

Vloga raziskovanja v programih za izobraževanje učiteljev: Med usmeritvami za razvoj izobraževanja učiteljev v prihodnje je poudarjena tudi vloga raziskovanja, saj v mnogih državah EU institucije za izobraževanje učiteljev nimajo ne obveznosti ne dostopa do raziskovalnih projektov. Tudi prihodnji učitelji se ne seznanijo s problematiko raziskovanja v izobraževanju. "Svetla izjema" pri tem je Finska, kjer dajejo velik poudarek tudi učiteljevemu opravljanju raziskovalnega dela. V programih za izobraževanje učiteljev je raziskovanje pogosto manjkajoča prvina.

V Sloveniji je v večini programov za izobraževanje učiteljev vsaj minimalno pri-
 sotno znanje metodologije pedagoškega raziskovanja.

Raziskovanje in vrednotenje izobraževanja učiteljev

V večini držav EU (razen Finske) manjkajo sistematična raziskovalna in ovrednote-
 na spoznanja o izobraževanju učiteljev.

V Sloveniji je podobno kot v drugih državah značilna razdrobljenost raziskoval-
 ne ter izobraževalne politike, pa tudi razdrobljenost raziskovanja o izobraževanju
 učiteljev na različnih institucijah.

Pristojnosti diplomantov in akreditacija programov

Sistemi akreditacije, ki so že razviti v državah v EU, večinoma uporabljajo tudi
 zunanje strokovne skupine, kar jim omogoča primerljivost ter s tem tudi mobilnost
 učiteljev v EU. Sočasno pa je opisovana tudi spodbuda za izboljšanje in razvoj pro-
 gramov za večjo stopnjo profesionalizacije. Analiza sistemov izobraževanja učite-
 ljev po posameznih državah EU kaže, da v večini držav poznajo ter uporabljajo tak
 ali drugačen sistem akreditacije. Akreditacija programov za izobraževanje učiteljev
 pripomore h kakovosti programov predvsem z vidika strokovnih zahtev.

V Sloveniji imamo minimalni sistem akreditacije, čeprav ga ne imenujemo tako
 (Merila za ocenjevanje pedagoških študijskih programov, 1997). Obstoj teh meril je
 prednost, ki pa ima tudi slabosti. Namreč, večina programov upošteva le minimal-
 ne standarde, ki so predpisani. Merila ne predvidevajo novelizacije, kar na eni strani
 pomeni, da programov, ki so že sprejeti, ni treba več preverjati, ne glede na to,
 kako izpolnjujejo že tako minimalne standarde. Bistvena pomanjkljivost pa je, da
 pri presojanju ustreznosti pedagoških programov ne sodelujejo predstavniki učiteljskih
 združenj, niti predstavniki "uporabnikov" ter drugi zainteresirani, pred-
 vsem pa študenti, ki najbolj občutijo pomanjkanje nekaterih strokovnih sestavin v
 programih.

Stalno strokovno izpopolnjevanje učiteljev

Sistem strokovnega izpopolnjevanja učiteljev v Evropi je razvejan in normativno
 urejen na ravni države. Kljub njegovi ekstenzivni vsebinski ponudbi se tudi drža-
 ve EU srečujejo z mnogimi konceptualnimi vprašanji. Še zlasti pogrešajo več prakti-
 čno naravnanih dejavnosti. Ker nimajo evalvacijskih raziskav, tudi ne morejo
 odgovoriti na ključna vprašanja o vplivu teh dejavnosti na veljavno šolsko prakso.

Pri stalnem strokovnem izpopolnjevanju učiteljev, ki se pojavljajo v evropskih državah, se spodbujata povezovanje začetnega, stalnega in nadaljnega izobraževanja učiteljev ter prenašanje vsaj dela odgovornosti za strokovni razvoj na šole ter učitelje, in to tako, da postajajo šole ne le pobudnice, temveč tudi nosilke (organizatorke) stalnega strokovnega izpopolnjevanja za svoj specifični kontekst v skladu z načelom, da šole postajajo "učee se organizacije".

V Sloveniji je sistem stalnega strokovnega izpopolnjevanja nedvomno ena močnih točk: imamo utečen sistem oblikovanja, izbiranja in objavljanja verificiranih programov (vsakoletni katalog), pestro ponudbo za skoraj vse vrste učiteljev, pa tudi nekaj povezav z drugimi (formalnimi) oblikami študija (programi izpopolnjevanja in specializacije), in navsezadnje povezanost s sistemom napredovanja učiteljev. Razvit sistem in še posebej sprotno vrednotenje je priložnost za nadaljnji razvoj tega področja. Slabosti so skoraj take, kot so v Zeleni knjigi: ekstenzivna ponudba, ki ne temelji na identificiranih potrebah; veliko klasičnih (transmisivskih) oblik in usmeritev na učitelja posameznika pomenijo premalo oblik, ki bi bile prilagojene posebnemu šolskemu kontekstu.

Učitelji učiteljev

V Zeleni knjigi je zapisano, da mnogi učitelji in sodelavci v institucijah za izobraževanje učiteljev niso bili nikoli deležni ustreznega izobraževanja o tem, kako poučevati, in še posebej, kako poučevati odrasle učence (študente, učitelje iz prakse). Le redke so države, v katerih za delo na teh ustanovah zahtevajo praktične izkušnje (na primer Anglija in Wells). Ob tem pa v večini držav EU skoraj ni možnosti, da bi si učitelji in sodelavci v institucijah za izobraževanje učiteljev (in sploh na univerzi) lahko pridobili posebno usposobljenost za poučevanje. Glede na to je smotno omeniti Univerzo Umea na Švedskem, ki pod pokroviteljstvom programa ERASMUS razvija Evropsko šolo za izobraževanje učiteljev, na kateri si bo mogoče pridobiti tudi doktorat s tega področja.

V Sloveniji poznamo večino slabosti, ki jih v Zeleni knjigi in posameznih poročilih omenjajo kot posledico akademizacije (pomanjkanje praktičnih pedagoških izkušenj učiteljev in sodelavcev, ki poučujejo prihodnje učitelje, ne bi smelo biti nadomestljivo z akademskimi usposobljenostmi).

Osvetlitev nekaterih didaktičnih prijemov za izobraževanje ter vzgojo za demokracijo

Poudarili smo že, da je v naši pluralni demokraciji zelo pomembno kakovostno učenje o njej ter za njen nadaljnji razvoj. Ne le zeleno, temveč nujno je, da se tega tudi zavedajo vsi uporabniki pestrih, zelo različnih didaktičnih prijemov. Če za vzgojo velja, da je zelo zahtevno ter odgovorno opravilo, to še posebej velja za vzgojo za demokracijo. Namreč, o demokraciji ni mogoče le govoriti, temveč je v njej tudi treba sodelovati. Z nenehnimi kakovostnimi dejanji je treba demokracijo uresničevati. Demokracija ni večna, statična, enkrat za vselej živeča tvorba. Demokracija mora biti živost, dinamičnost, izziv, proces, udeleženosť.

Kakovostno uresničevanje vzgoje za demokracijo je potrebno na več med seboj prepletajočih se ravneh, in sicer na:

- kognitivni ravni (pridobivanje vedno novih spoznanj o tej vrednoti);
- emocionalni ravni (izpričevati pozitivna čustva do te vrednote)
- konativni, akcijski, dejanski ravni (s kakovostnimi komunikacijskimi ter drugimi ravnanjskimi vzorci nenehno potrjevati to vrednoto).

(Tudi) pri uporabi didaktičnih prijemov vzgoje za demokracijo je treba upoštevati, da so vselej pogojevani in določeni s konkretnim, unikatnim položajem. V njem izrazijo svoje delovne učinke, tTake in drugačne, pozitivne, nevtralne, pa tudi negativne. Tovrstni didaktični prijemi morajo biti pestri, različni, ustvarjalni, razgibani, izzivni, impulzivni. Skratka, usmerjeni morajo biti v posameznika(co). Le tako bo vzgoja za demokracijo potekala "po meri" posameznika(ce). Le tako bo lahko zanju imela kar najboljše delovne učinke.

Danes številni evropski dokumenti poudarjajo, da mora biti vselej učenje usmerjeno v posameznika(co). Tudi pri izvedbi vzgoje za demokracijo je treba negovati osebni slog poučevanja. Posameznika(co) kot unikatno osebnost je treba temeljito (s)poznati, spoznati njen učni ter sploh kognitivni stil. Le osebni slog poučevanja, kot smo že izrekli, je lahko motivirajoč. In kateri konkretni didaktični prijemi so še posebej zaželeni za kakovostno vzgojo za demokracijo? Zelo veliko uporabno vrednost lahko imajo diskurzivne učne ure. Seveda morajo biti vodene na visoki strokovni ravni. Prav v taki ustvarjalni vrsti učne ure se lahko izrazi tako imenovano didaktično kontrastiranje obravnavanih vsebin. Diskurzivne učne ure morajo vsebovati uvodni, osrednji ter sklepni del. Zelo uporabna je tudi metoda igre vlog kot metoda izkušenskega učenja. Z uporabo tega didaktičnega prijema se lahko že pridobljena izkustva o demokraciji izobraževanca(ke) še dopolnijo z novim teoretičnim znanjem. Tudi ta didaktični prijem, kot seveda vedno vsi, mora biti izvajan strokovno.

Igra vlog lahko usmerja na demokratične komunikacijske vzorce, spoznavanje demokratičnih pravil, demokratična ravnanja in tako dalje. Omeniti je treba še smotno didaktične simulacije konkretnih življenjskih primerov. Tudi s takimi simulacijami lahko "opremljamo" učečega z demokratičnimi strategijami ravnanja.

Vedenje o demokraciji se lahko črpa tudi iz številnih družboslovnih besedil, internetnega gradiva in tako dalje. Vselej je vzgoja za demokracijo zelo občutljiva vzgoja. Napačno uporabljeni didaktični prijem lahko tovrstno vzgojo ohromi, ji škoduje, namesto da bi prispeval k njenemu kakovostnemu, ustvarjalnemu razvoju. Umetnost vsakega didaktičnega prijema v njegovi jasni predstavitvi je vedno v dobri moderaciji, komunikacijski jasnosti in moči, ustvarjalnem, prožnem prilagajanju, navajanju na samoizobraževanje in tako dalje. Tako umetnost naj bi didaktični prijemi dokazovali tudi v vzgoji za demokracijo.

Posamezniku(ci) naj bi omogočili izraziti njegovo mnenje, prepričanje, vrednoto, se mu vživljati v druge osebnosti, zapletene razmere, težave, primere.

Seveda ni mogoče dati zelo natančnih didaktičnih navodil, kako naj se uporabljajo različni didaktični prijemi za vzgojo za demokracijo. Nakazati je mogoče le nekatere smernice, ki naj se upoštevajo za kakovostni potek tovrstne vzgoje. In take prvine smo pravkar navedli. Vsak pedagoški položaj je namreč vedno izziv.

Poteka številnih dogajanj v njej ni mogoče povsem natančno predvideti. V njej vselej sodelujejo številni sinhroni tokovi: snovni, didaktični, organizacijski, psihološki in tako dalje. Vzgoja za demokracijo je izziv. Pred vsakega didaktičnega izvajalca postavlja stalno zahtevo po njeni zelo kakovostni uresničitvi.

Nevarno je, če je neskladje med vzgojo za demokracijo, izvajano na teoretični ravni, ter vzgojo za demokracijo, izvajano na praktični ravni, preveliko. To izobraževanca(ko) zmede, namesto da bi njuno osebnostno identiteto ustvarjalno, vrednotno življenjsko oblikoval.

Sklepna razmišljanja

Sodobna slovenska in evropska družba sta pred novimi izzivi tretjega tisočletja. Nov izziv zanju je tudi ustvarjalno uresničevanje njunih skupnih nacionalnih interesov, skratka tako uresničevanje, ki bo v prihodnje vodilo do želenih, novih kakovosti.

Čas globalnih sprememb v družbi je tudi prinesel potrebo po spremembi tradicionalne, transmissijske šole v sodobno šolo, šolo informacijske družbe, ki mora usposablja učeečega za njegovo ustvarjalno obvladovanje dinamičnih sprememb. Šola informacijske družbe mora usposablja učeečega za to, da se bo znal stalno ustvarjalno spopadati z življenjskimi težavami. Skratka, z življenjem v svetu, ki ga označujeta hiter razvoj informacijske ter druge tehnologije in globalna svetovna soodvisnost.

Za delovanje v postmoderini družbi je potreben premik od zunanjemotivirajočega, reproduktivnega k notranjemotivirajočemu, participatornemu, problemskemu, ustvarjalnemu učenju.

Danes mlada, nenehno razvijajoča se osebnost bolj potrebuje sposobnost razmišljanja, kako se znajti v različnih težavnih okoliščinah, v hitro se spreminjajočem svetu, kot pa dajanje končnih informacij, ki bodo morda takrat, ko bo zapustila šolo, že zastarele. Take potrebe se zaveda tudi Evropa, današnja Evropa znanja. Ne opozarja se zaman, da je treba mlade usposablja za problemsko uresničevanje tistega znanja, ki bo pomagalo graditi skupno evropsko hišo znanja.

Le s kakovostnim življenjskim znanjem si bodo mladi v prihodnje tudi znali ustvarjalno oblikovati svoji sočasni, soodvisni identiteti: globalno ter parcialno, evropsko ter slovensko.

Spremenila se je tudi učiteljeva vloga. Ali, bolje rečeno: njegove številne vloge, ki jih mora vse bolj ustvarjalno obvladovati, udejanjati vse bolj kakovostno. Pravkar izrečeno še posebej velja za učitelja družboslovnih predmetnih področij v osnovni in srednji šoli.

Vse te nove (evropske) zahteve, pred katere so postavljeni tudi naši učitelji družboslovnih predmetnih področij, od njih zahtevajo uresničevanje kulture vseživljenjskega učenja. Ali denimo drugače: ustvarjalno uresničevanje vseh štirih izobraževalnih stebrov, med katerimi je nosilec enega tudi vseživljenjsko učenje.

Evropa tudi od učitelja družboslovja zahteva (še bolj bo zahtevala v prihodnje) njegovo stalno strokovno ter osebnostno rast.

Evropsko izobraževanje učiteljev družboslovnih predmetnih področij je izobraževanje za prakso, pa tudi za njeno kritično osvetljevanje in refleksijo. Evropski učitelj družboslovja je akcijski učitelj. Je učitelj, ki zna stalno iskati nove, še boljše učno-delovne strategije za doseg učnih ciljev. Je učitelj, ki je stalno ustvarjalno vpet med poli: opazovanje, akcija, reakcija, ponovno opazovanje in tako dalje.

Izobraževanje učiteljev v Sloveniji je sicer trenutno primerljivo z izobraževanjem učiteljev v EU. Poudarjeno pa ne sme pomeniti, da se lahko že kar dokončno pohvalimo z dobrimi ter uspešnimi rešitvami. Zavedati se namreč moramo, da mora sodobno izobraževanje učiteljev vključevati njihovo "... široko splošno izobraževanje, solidno poznavanje strokovnega področja ter pedagoško psihološka znanja. Pri svojem delu mora biti učitelj zanesljiv, prepričljiv, dosleden, objektivni, razodevati pa mora tudi človeški optimizem" (Knežević, 2002: 126).

Učitelj, še posebej družboslovnih predmetnih področij, bo moral tudi v EU stalno negovati svojo strokovno in osebnostno rast. Tudi v EU bo moral stalno javno kazati take kakovosti pri svojem delu, kot so: etičnost, visoka strokovnost, ustvarjalna didaktizacija, časovna gibčnost, ustvarjalno obvladovanje časa in energije in tako dalje. Le tako bo lahko učitelj družboslovja tudi v EU opravljal svoje delo tako, kot ga sicer mora opravljati že zdaj.

LITERATURA

- Bevc, M. (1999): Financiranje, učinkovitost in razvoj izobraževanja, Radovljica, Didakta.
- Brinar, I. (1998): Evropeizacija med uniformnostjo in različnostjo, Zbornik referatov, Politološki dnevi, Portorož, 5. in 6. junij, str. 241-258.
- Brajša, P. (1995): Sedem skrivnosti uspešne šole, Doba, Maribor.
- Černoša, S. (2000): Zakaj se strokovni delavci v vzgoji in izobraževanju strokovno spopolnjujejo? Vzgoja in izobraževanje, 1, 5, str. 30-32.
- Ermenc, K. (2000): Meje koncepta razmišljujočega praktika z vidika avtonomije učitelja. Vzgoja in izobraževanje, 31, 4, str. 12-14.
- Glasser, W. (1994): Kvalitetna šola, Zagreb, Educa.
- Knežević, V. (2002): Učitelj - uspešen moderator pouka tretjega tisočletja. V: Zidar Gale, Tatjana (ur.): Učitelj - govornik in moderator pouka, Zavod Republike Slovenije za šolstvo, Ljubljana, str. 125-134.
- Kramar, M. (1999): Didaktični vidiki učiteljevega vpliva na kvaliteto izobraževalno-vzgojnega procesa, Pedagoška obzorja, Novo mesto, 14, št. 3-4, str. 123-127.
- Marentič, P. B. (2000): Profesionalizacija izobraževanja učiteljev - nujna predpostavka uspešne prenove, Vzgoja in izobraževanje, 31, 4, str. 4-11.
- Marentič, P. B. (2000): Psihologija učenja in pouka, DZS, Ljubljana.
- Novak, B. (1995): Šola na razpotju, Didakta, Radovljica.
- Polak, A. (1999): Izobraževanje učiteljev/vzgojiteljev za timsko delo v šoli. Izkušnje in nove perspektive. V: Hytonen, Juhani, Cveta Razdevšek Pučko, Geri Smyth (ur.): Izobraževanje učiteljev za prenovljeno šolo, Univerza v Ljubljani, Pedagoška fakulteta, Ljubljana, str. 81-88.
- Rutar, D. (2000): Šolanje za demokracijo ali poti standardizacije, Vzgoja in izobraževanje, Zavod RS za šolstvo in šport, Ljubljana, 31, 2-3, str. 27-30.
- Strmčnik, F. (2001): Didaktika, Osrednje teoretične teme, Znanstveni inštitut Filozofske fakultete, Ljubljana.

- Šabeder, M. (2002): Izobraževanje učiteljev. V: Pedagoška obzorja, 1, str. 126-128.
- Shinn, G. (1999): Čudež motivacije, Ljubljana, Tuma.
- Zajc, D. (1998): Predgovor, Zbornik referatov, Evropeizacija slovenske politike, Politološki dnevi, Portorož, 5. in 6. junij, str. 5.
- Zelena knjiga o izobraževanju učiteljev v šoli: kakovostno izobraževanje učiteljev za kakovost v vzgoji, izobraževanju in usposabljanju (2001), Ministrstvo za šolstvo, znanost in šport, Ljubljana.
- Židan, A. (1995): Aktivno učenje mladih v družboslovju, ŠOU, Ljubljana.
- Židan, A. (1996): Metodadidaktično učenje in poučevanje družboslovja, FDV, Ljubljana, Znanstvena knjižnica.



Andrej PINTER

Leonardo Avritzer

Democracy and the Public Space in Latin America

Princeton University Press, Princeton 2002, str. 205, \$18.95 (isbn 0-691-09088-2)

Predmet Avritzerjeve študije je vloga javne sfere (v naslovu uporablja širši pojem javnega prostora) v procesu demokratizacije južnoameriških družb, pri čemer poseben empirični poudarek namenja primerom Argentine, Mehike in Brazilije. Ideja se zdi izvirna in zanimiva, saj protislovni družbeni kontekst, ki je značilen za to geografsko področje, pogosto zavrača uporabo idealno-tipskih pojmov racionalistične družbene misli - ali bolj natančno, njihove normativne predpostavke. Teorija javne sfere se redko, če sploh, dotakne političnih, družbenih ali kulturnih vidikov južnoameriškega vsakdana. Izrazito evropocentrična zastavitev tega pojma, ki pripisuje bistveno vlogo svobodi govora, kritičnosti, nagraduje pa asketsko racionalno argumentacijo in predpostavlja, da je možno (oziroma nujno) ideje, prihodnje posledice delovanja ter družbene oziroma politične vloge ločevati od posameznikove zasebne identitete, ni skladna z uveljavljenimi južnoameriški družbenimi vzorci, ki že po tradiciji izpostavljajo spektakel pred sistematičnostjo, skupnostno pred individualnim in tako dalje. V znanem zborniku razprav o Habermasovem pojmovanju javne sfere, ki je trasiral vse kasnejše teoretsko raziskovanje o tej problematiki (Calhoun, 1992), je Južna Amerika omenjena enkrat samkrat - bežno; v zanimivem zborniku o civilno-družbenem dogajanju v času pred vzpostavitvijo demokratičnih družbenih razmer (Bermeo in Nord, 2000), katerega problematika zastavitev je (grobo vzeto) identična kot pri Avritzerju, se Južna Amerika ne pojavlja niti enkrat. V tem smislu je lahko problematična (čeprav spoznavno produktivna) avtorjeva odločitev, da pri svojem pojasnjevanju družbenih sprememb uporablja teoretski aparat, ki je empirično preverjanje preстал v zahodnoevropskem prostoru.

Dejstvo, da igra pojem javna sfera osrednjo vlogo v analizi demokratizacije, Avritzer pojasnjuje s svojim kritičnim odnosom do predstave, ki velja za sprejeto, namreč, da je uveljavljanje stabilne demokratične oblasti v Južni Ameriki predvsem učinek novih mehanizmov tekmovanja med političnimi elitami. Jedro te predstave je ostra razmejitev med množicami zasebnikov ter predstavniki elite oblasti, ki pa po Avritzerjevem mnenju ne vzdrži empiričnega preverjanja. Sredi devetdesetih dvajsetega stoletja so se - podobno kot v Srednji in Vzhodni Evropi - v Braziliji in Argentini, nekoliko kasneje tudi v Mehiki, pojavila številna družbena gibanja, ki so zapolnila javni prostor z zahtevami po spoštovanju človekovih pravic, nadzorovanju volitev, upoštevanju politične odgovornosti, ter s tem poskušala najti možnosti za tesnejšo povezavo med javnim mnenjem in delovanjem oblasti. Zmotnost predstave o elitistični demokraciji se po mnenju Avritzerja odraža tudi v ključnem sodobnem problemu južnoameriških demokracij; ta bi naj ne bil v trenju med mobilizacijo in institucionalizacijo množičnih gibanj, temveč v razklanosti med krepitvijo odprtega, egalitarnega javnega prostora ter trdovestjo tradicionalnih načinov prisvajanja moči, klientelnih vzorcev in oportunega političnega manevriranja.

Analiza, ki jo ponuja knjiga, se sistematično odnima od ideje demokratičnega elitizma (Schumpeter, Downs), da je treba najprej jasno identificirati politične procese, ki jih zaznamujejo neinstitucionalizirana družbena gibanja oziroma oblike množičnega delovanja, in ki so (tako v Evropi kot tudi v Južni Ameriki) v devetdesetih prispevale k zlomu nedemokratičnih režimov, kasneje pa jih razmejiti od procesov konsolidacije oziroma oblikovanja stabilnih demokracij in jih obravnavati ločeno; le na ta način, ki vodi neposredno v konceptualno zoževanje prostorov participacije na periodične volitve, naj bi bilo mogoče ohraniti veljaven teoretski model demokratične oblasti (Schumpeter, 1942). Dejansko je pojmovna razlika, ki jo Avritzer zavrača s svojo analizo, razlika med političnim in javnim, pojem javne sfere pa mu pri tem ponuja možnost, da integrira tudi neinstitucionalizirane prak-

se oziroma dejanja v kontekst formalne politike kot njen sestavni in legitimen del.

Čeprav se Avritzerjeva študija opira predvsem na Habermasovo (zgodnejšo) teorijo javne sfere (Habermas, 1989) je njena osrednja teoretska ideja povsem pragmatistična; na moč je namreč podobna nekaterim Deweyjevim (1999) tezam, kjer je - za razliko od Habermasove toge, strukturne vmesitve javne sfere med področje formalne politike oziroma oblasti na eni strani ter zasebne sfere ekonomije in družine na drugi strani - poudarek namenjen sprotneumu in kontekstualno pogojenemu samo-identificiranju javnosti ter njenemu spreminjajočemu se obsegu glede na obseg in naravo posledic skupnega delovanja, ki naj bi potrebovale politično, pravno, ekonomsko ali kakšno drugo regulacijo. Pri Deweyju je širjenje javnega prostora (sfere) z novimi oblikami skupnega delovanja tesno prepleteno s hkratnim obnavljanjem, prenavljanjem političnih institucij nacionalne države, medtem ko Habermasov model omogoča bistveno ožjo zastavitev - zagotavlja le nenehno prevajanje državljskih pobud, ki se odvijajo v območju javne sfere, v formalno legitimne procese argumentiranja posvetovanja (deliberacije), ki jih formalna politika zmore razumeti in upoštevati. V tej osnovni razliki se zdi bistvena pomanjkljivost Avritzerjevega dela. S tem ne mislim na dejstvo, da Avritzer ne povezuje Deweyjeve teorije javnosti s svojo konceptualno kritiko "demokratskega elitizma", kot ga imenuje, temveč na dejstvo, da njegova teoretska zastavitev obljublja bistveno več, kot ponuja v (sicer izvirni in izjemno skrbni) empirični analizi; drži pa tudi, da bi to pomanjkljivost v analizi pritegnitev pragmatistične teorije javnosti jasno izpostavila; morda bi se ji bilo mogoče na ta način tudi že v izhodišču izogniti.

Avritzerju se zdi pri soočanju z empiričnim gradivom - pri čemer posebej natančno analizira primere gibanj za človekove pravice v Argentini in Braziliji, ter institucionalizacijo participativnih publik v Braziliji (Porto Alegre, Belo Horizonte), ki so omogočile državljanom aktivno sodelovanje v javno dostopnih in odprtih forumih za skupno posvetovanje o razporeditvi mestnih prora-

čunskih sredstev - ožja (habermasovska) rešitev povsem primerna, vendar v svoji analizi ponuja le tesno naslonitev političnega na javno, čeprav v izhodišču poudarja potrebo po njuni učinkoviti konceptualni integraciji. Empirična analiza je v tem smislu bistveno skromnejša, kot bi lahko pričakovali, da bi lahko dokazovanje zamišljene teze sprejeli kot prepričljivo. To pomembno pomanjkljivost je mogoče identificirati na empirični ali na konceptualni ravni. Po eni strani Avritzer v analizi javnega prostora, ki ga razpira proces konsolidacije demokracije, izpostavlja le tiste oblike državljanske participacije, ki jih vzpostavi, omogoča, vzdržuje oziroma "subvencionira" obstoječa politična oblast (npr. participativne publike v razdeljevanju mestnih proračunskih sredstev), medtem ko so se zgodnejše oblike delovanja v javni sferi pojavile predvsem od spodaj navzgor. Avritzerjeva empirična analiza v tem smislu pozablja na tako imenovane "bottom-up" oblike skupnega delovanja, ki so se v Južni Ameriki (podobno kot v Vzhodni in Srednji Evropi) najprej pojavile kot neformalne, državljanske pobude, ki so bile kritično nastrojene do obstoječih oblasti. Po drugi strani lahko na konceptualni ravni ugotovimo, da Avritzer dovoljuje pomembno nedoslednost v svoji analizi: teoretski pojem javne sfere v izhodišču postavlja izven sfere formalne oblasti, svojege empirično utemeljenega modela delujočih javnosti pa od te sfere ne more tako jasno razmejiti. To sicer ne govori o nespretnosti njegove kritike demokratskega elitizma, ki je dejansko vodilo njegove študije, dokazuje pa morda nespretno naslanjanje na racionalistično teorijo družbe, ki je implicirana z uporabo Habermasove (zgodnje) teorije javne sfere.

V teoretskem smislu Avritzerjeva študija prinaša malo novega, zato pa je toliko bolj dragocena kot poskus aktualizacije in reanimacije nekaterih temeljnih vprašanj v obči teoriji javne sfere. Še posebej zanimivo je empirično gradivo, kot na primer pojav participativnih publik v brazilskih mestih Porto Alegre in Belo Horizonte, ki razpira tudi nove teoretske oziroma pojmovne dileme. Avritzerjeva knjiga dejansko širi pojasnjevalni okvir uveljavljene teorije javne sfere,

čepav v ničemer ne pogloblja njene osnovne konstrukcije. V tem smislu obljublja predvsem nadaljnje raziskovanje, pričakovati pa je tudi še več izvirnih konceptualnih zamisli v zvezi z bogatim empiričnim gradivom.

Reference:

- Bermeo, Nancy in Nord, Philip (ur.). 2000. Civil society before democracy. Lanham: Rowman and Littlefield.
- Calhoun, Craig (ur.). 1992. Habermas and the Public Sphere. Cambridge: MIT Press.
- Dewey, John. 1999. Javnost in njeni problemi. Ljubljana: FDV.
- Habermas, Jürgen. 1989. Strukturne spremembe javnosti. Ljubljana: ISH.
- Schumpeter, Joseph. 1942. Capitalism, socialism, and democracy. New York: Harper.

Mirsad BEGIĆ

Besim Spahić

Politični marketing, besedna in slikovna predvolilna vojna; Družbenopolitični, državni in kulturološki vidiki volilnega marketinga od osamosvojitve do volitev 2000; Članki - eseji - razprave

Študentska založba, Časopis za kritiko znanosti, domišljijo in novo antropologijo, Posebna izdaja Politikon, Ljubljana 2000, str. 245, 5.980 SIT (ISBN 961-6356-24-0)

Z osemindvajsetim letnikom Časopisa za kritiko znanosti, domišljijo in novo antropologijo (v nadaljevanju: ČKZ), pogumne, inovativne družboslovno-humanistične revije na Slovenskem, je prišlo do oblikovanja posebne izdaje. In knjiga Besima Spahića Politični marketing nosi prvo številko - upajmo da - zbirke, ki so jo založniki pomenljivo poimenovali Politikon. Platnice knjige so oblikovane v klasičnem ČKZ stilu zadnjega obdobja. Le da so se oblikovalci tokrat še posebej potrudili, kar bi lahko imeli za poskus iskanja vizualne plasti, ki bi (tudi marketinško) ustrezno povzela in/ali predstavila samo knjigo. Tako da že sama organizacija platnic misliti: pod markantnim, relativno velikim naslovom so na zasenčeno

podlago, sestavljeno iz predvolilnih plakatov dosedanjih volitev v Sloveniji, postavili kovinsko sivo škatlo, nekakšen hibrid med igralnim avtomatom (kakršne najlažje najdemo v igralnicah na srečo) in volilno skrinjico, vse skupaj pa hkrati spominja tudi na črno skrinjico (black-box, fenomen/koncept, ki ga vpeljujemo takrat, ko o naravi procesov ne vemo veliko, gotovi pa smo, da procesi, ki se odvijajo v notranjosti, vodijo do realnih učinkov in zavezujočih rezultatov). Škatla z odprtino na vrhni ploskvi in prepognjenim listom v njej nezgledljivo aludira na volitve, obenem pa z ročico ob strani nakazuje nek moment nepredvidljivega, kontingentnega. Na zadnjo stran so oblikovalci na enako podlago (tj. zasenčeni predvolilni plakati slovenskih volitev) postavili izbran citat avtorja, odstavek, ki skuša z nekaj vrsticami zainteresirati in zaintrigirati bralca, da knjigo bolj poglobljeno in resno vzame v roke. Knjiga torej že z zunanjostjo stremi k (marketingu kot) Gesamtkunstwerku.

Čemu analiza vizualne konstrukcije zunanjega videza knjige, ko pa je smoter recenzije/prikaza neke publikacije v obdelavi analizi/kritiki njene vsebine? Čemu - lahko bi rekli - pretenciozen poskus semiotične analize platnic, ko pa se prava vrednost skriva v notranjosti knjige, na njenih črno-belih straneh? Zakaj smo se podali na mučno in negotovo pot opisovanja platnic, ko pa se zavedamo, da je v sodobnosti - v dobi inflatornega in prepotentnega ubesedovanja, ko je smoter izrekanja in podajanja sporočil vedno nekeje drugje, vedno vsaj deloma zakrit in nejasen - v skladu s sloganom less is more umerjenost in umirjenost komunikacije nujna? Odgovor na zgornja vprašanja in motiv za takšen uvod je preprost: gre za knjigo o marketingu, resda političnem, pa vendarle marketingu. Marketingu kot dejavnosti umeščanja in priličenja blaga/produkta nekemu (predvidenemu, predpostavljenu) trgu (primerneje rečeno: neki ciljni skupini). Že samo iz tega razloga (popreproščeno razumevanje marketinga kot zamišljanja, organiziranja in priprave 'embalaže', 'pakiranja' nekega produkta) se nam je zdelo primerno, da predstavimo tudi ta vidik edicije. V skladu z motom media is the

message smo skušali - kolikor se je dalo - predstaviti produkt o marketingu tudi iz oblikovalske perspektive.

Dovolimo si še eno digresijo: avtor je ob zaključku besedila predstavil nekaj nasvetov in napotil, ki jih je naslovil na udeležence volilne kampanje za državnoborske volitve leta 2000, le ti pa jih do volitev niso imeli priložnost videti, saj je Študentski založbi nekaj prekrizalo časovni načrt - Spahičeva knjiga je namreč izšla komaj po volitvah. Nič tragičnega, saj kaže, da je Spahič z idejo o mobilizaciji/aktivizaciji sicer relativno obširnega in a(nti)političnega (ter apatičnega) korpusa študentske populacije - eden izmed njegovih nasvetov na zadnjih straneh knjige - kljub vsemu še pravi čas prišel na pravi naslov: v parlament je z zadnjimi volitvami vstopila tudi Stranka mladih Slovenije (nova, v letu 2000 vzpostavljena stranka). Ni pa videti, da bi imeli SMS mladci na zalogi kaj več od mladostniško vihrave prepotentnosti, kar jim utegne odjestvu, da tudi oni niso imuni na minevanje časa, v prihodnosti povzročati preglavice. Mogoče pa bodo pred naslednjimi volitvami (zopet) staknili skupaj marketinške glave in s preprostim sloganom ali dvema pridobili toliko glasov, da bodo za naslednja štiri leta znova prestopili prag na Šubičevi. Sicer pa bo v slovenski politiki volilno leto 2000 zapisano kot prelomni čas izrecnega nagiba slovenskega političnega prostora proti levi sredini.

Kakorkoli, naporni, stresni in deloma negotovi predvolilni čas je že davno mimo, zmagovalci se pospešeno ukvarjajo s tekočimi zadevami, izvedbami programov in gašenjem političnih požarov, volilni poraženci pa so zagotovo že pogoltnili cmok in se posvetili kritičnemu ovrednotenju napak in pomanjkljivosti, ki so povzročile neugodne odzive volilnega telesa. Kot da je pred nami spet daljše obdobje delanja politike, za razliko od obdobja delanja reklame propagandne ihte, v katero nas pahnejo ob vsakokratni predvolilni mrzlici.

A pri taki črno-beli zastavitvi, pri razumevanju politike kot nerazpoznavne zmesi regulativnih ukrepov in občasnih propagandno-informativnih akcij, katerih cilj je zavzetje in ohranjanje oblasti ter ostalih

pozicij moči, se utegnemo opeči: gre za to, da mehansko in instrumentalno razumevanje politike kot skupka odločitev in pripadajočega 'marketinga' otežuje razumevanje tako kompleksne in holistične prakse, kakršna je politika. Volilna kampanja poteka de facto vsakokratno celoten mandat, ljudje pa se o svojem izbrancu ne odločamo v obdobju enega meseca pred volilnim dnem in na podlagi sloganov v stilu: 'Nov predsednik za mlado Slovenijo', 'Slovenija naj bo jutri srečnejša' ali 'Nov človek za nove čase'. Politično odločanje volilnega telesa je kljub impulzivnosti in neracionalnosti veliko bolj diferencirano in poglobljeno.

Knjiga Besima Spahiča izrecno, pa tudi med vrsticami, razkriva pomen in težo marketinga v sodobno razumljeni politiki, predvsem pa osvetljuje ter razkriva nianse in zvrsti političnega marketinga. Skozi kritiko domačega poosamosvojitvenega političnega marketinga skuša avtor izostriti čut za politične koncepte in procese, predvsem pa nakazati smeri za razumevanje vloge in učinkov, ki jih (lahko) ima sodobno razumljen in konstruktivno umeščen marketing v politiki. Skozi številne in raznorodne, v zadnjih desetih letih povečini že objavljene eseje, nam predstavi teoretične in praktične okvire ter ambicije marketinga v politiki ter vpelje imperativ političnega marketinga in politike kot dejavnosti, predvsem pa nazorno osvetli družbeno-politične in kulturno-zgodovinske vidike marketinga v novejši politični zgodovini Slovenije.

Z opredelitvijo polja, logike in mehanizmov političnega marketinga ter z analizo domačega političnega marketinga kritično ovrednoti napake in nepoznavanja problematike ter opozori tudi na svetle trenutke marketinške kreativnosti v slovenski politiki. Kakor opozarja že na začetku, knjiga ni ozko znanstvena literatura, je prej dodatna študijska literatura in strokovna podstat za preseganje slabe, narcisoidno larpurlartiščne politike mlade ter relativno neizkušene parlamentarne demokracije. Z analizo marketinških pristopov in razprostranjem kreativnih podlag in strategij komunikacijskih nastopov pred, na in med volitvami predstavlja delo obsežen prispevek k boljše-mu prepoznavanju političnih problemov in

pripravi bodočih marketinških akcij. Skozi analizo jezikovnih formulacij, predvolilnih gesel, parol in sloganov, z ovrednotenjem jasnosti in učinkovitosti vizualnega predstavljanja strank in kandidatov prek plakatov, pa tudi s poudarkom na ustvarjanju podobe (imidža) strankarskih voditeljev, strank in predsedniških kandidatov nas popelje skozi desetletno zgodovino marketinških pristopov v Sloveniji.

Osdredotočenost na kreativni oz. kreacijski, družbeno-politični, kulturni in državniški vidik političnega marketinga in marketinških materialov jasno pokaže, da marketing izhaja iz neke idealizirane - trženjske - predstave, ter da so kljub afirmativni naravi in pozitivnem naboju pomeni in učinki, ki so rezultat marketinških pristopov, relativno neobvladljivi, predvsem pa neugotovljivi. Kljub temu - verjetneje pa prav zato - je politični marketing pomemben: po obstoječi zastavitvi politike in razumevanju marketinga naj bi prav propagandne dejavnosti pripomogle k pridobitvi neodločenih, k razjasnitvi nejasnega in k spreobrnitvi nenaklonjenih.

Knjiga Besima Spahića pokaže, na kakšen način sta v teoriji marketing in politika povezana, nazorno nam pokaže mesto in estetiko marketinga v domači politiki - mobilizacijo marketinških prijemov v tukajšnjih predvolilnih kampanjah, predvsem pa nam skuša dopovedati, da politika predstavlja in izhaja iz naše družabne (in družbene) narave, za kakovost katere smo odgovorni vsi, na katero se politiki skozi - pa tudi mimo marketinga - nanašajo, naslavljajo in vplivajo. Kot na več mestih v tekstu opozarja sam avtor, se nam godi najslabše, ko in kadar je politika prepuščena zgolj (poklicnim) politikom. Drugo vprašanje - na katerega nam knjiga ne ponuja odgovorov - pa je, ali lahko sam marketing prepustimo zgolj marketinškim delavcem? Kakšna naj bo vloga (političnega) marketinga v politiki, kakšna je prava mera političnega marketinga, če kaj takega kot je prava mera sploh obstaja? Ali naj se politiki, ki se npr. ljubiteljsko ukvarjajo z glasbo, na predvolilnem plakatu pokažejo s saksofonom za vratom; ali naj politiki v volilne namene uporabljajo/izrabljajo npr. otroke oz. reducirajo

bogastvo skupnosti na njihov program prilagojene poudarke? Četudi živimo v časih, ko vse bolj poudarjen spektakelski vidik politike grozi, da v procesih estetizacije ter nereflektirane instrumentalizacije objektov političnega marketinga (pa tudi subjektov) prestopimo črto, ki nas loči od globin fašizma, nam teksti - kljub siceršnjem pozitivizmu in v nebo vpijoči državotvornosti - ne razkrivajo neke (pozitivne) mere marketinga v politiki. Mogoče je tako tudi prav, saj se s tem knjiga izogne očitkom o pretencioznosti.

Bistveni pomisleki pa kljub temu ostajajo: je marketing orodje ali smoter nove mondialne/posthumane hegemonije, sploh pa, kdo je nosilec politike, če in ko je politični subjekt le marketinškim raziskavam prilagojena lupina, ki državotvorno ponotranja interpretacije in zaznava svet predvsem skozi koordinate (pod)kupljenih medijev? Kje so meje marketinga in kje začetki 'politik' ter politikov? Ali marketing določa politične vsebine ali pa vsebine določajo marketing? Kaj je tu jedro in kaj 'postranska nujnost'? Na ta in podobna vprašanja, ki so bistvena za predočenje in razumevanje družbenopolitičnih trendov ter analizo konkretnih kulturnih kontekstov, bomo morali poiskati odgovore pri drugih virih. Saj ne gre, da bi marketingu (in marketinškim rokodelcem) prepustili določitev polja politične filozofije in osmislitev horizontov (post)moderne človeštva. Ali pa smo v čaščenju nekakšne objektivne in brezpogojne 'real-politike' (možnega in 'realističnega' neke politične skupnosti) že zabredli tako globoko?

Urban SUŠA

Michael Hardt in Antonio Negri

Empire

Harvard University Press, Cambridge /London 2000, str. 504, \$19.95 (ISBN 0-674-00671-2)

Harvardska univerza slovi kot eno poglavitnih izobraževalnih središč za svetovni politični razred. In prav njena založba

(Harvard University Press) je pred časom izdala zelo pomembno delo, ki obravnava tako imenovani novi svetovni red. Pri vsem tem je nekoliko presenetljivo, da je bila ta knjiga že označena kot "komunistični manifest" novega tisočletja. Knjiga torej ni apologija stališč vladajočih, prav tako pa tudi ne izpostavlja tradicionalnih predstav leveice glede globalizacije in različnih oblik suverenosti. Gre za delo *Empire* (Imperij), ki sta ga na napisala dva filozofa, Američan Michael Hardt in Italijan Antonio Negri.

Sama avtorja v predgovoru knjige pravita, da sta hotela prispevati teoretični okvir in nekakšno zbirko konceptov ("toolbox"), ki bi bralca opremila za teoretiziranje in delovanje v sodobnem svetu oziroma v Imperiju. Knjiga potem tudi dejansko predstavlja razburljivo potovanje skozi kulturo in teorijo, v katerem se pojavljajo očetje in ustanovitelji cerkve in zgodovinski klasiki rimskega imperija, Spinoza in Machiavelli, Guy Debord in Malcom X, zapatisti in hip-hop gangi, Rawls in Kelsen, Hobbes in Hegel. Knjiga s svojimi več kot 500 stranmi je torej zagotovo zelo pomembna za akademike, gre pa tudi za "odprto" delo, uporabno v vsakodnevni aktivnosti. To navsezadnje priznava tudi avtorja, ki upata, da bodo raznovrstni aktivisti v njem našli uporabne analize in koncepte, potrebne za orientacijo v sodobnih političnih aktivnostih.

Številni so vajeni gledati na družbeno strukturo, kot da to opredeljujejo vladajoči. Nekoliko presenetljivo in diametralno nasprotno stališče *Empire*a pa pravi, da je konstituirana oblast, suverenost, vedno le moč reakcije. Njena funkcija pa je ta, da postavi meje razvoju množice (*multitude*) in jo nadzoruje. Avtorja tako skozi poglobljene analize dokazujeta, kako je bila v moderni suverenost utemeljena na hobbesovskem konceptu, po katerem je bilo treba množico, "drhal", nadzirati in zatirati v njenih nagonih in prizadevanjih ter v njenem obnašanju. Po ključu, ki ga ponuja *Empire*, so potemtakem človeške množice tiste, ki vladajočim imponirajo vsebine razvoja, ki silijo suverene, da jim sledijo in (jim) poskušajo postaviti primeren okvir oblasti. V marksističnem jeziku bi to izrazili kot "razredni boj je gonilo napredka"; v jeziku

sodobne francoske filozofije pa bi lahko rekli, da gre za upor pred oblastjo. Upor je namreč vedno aktivni, ustvarjalni in inovativni moment; oblast in moč samo reagirata. Hardt in Negri na izjemno prepričljiv način predstavljata, kako so se določene oblike suverenosti, na primer republika, predstavniška demokracija, država blaginje in tako naprej, razvile kot učinek boja množic in posledične redukcije njihovih zahtev.

S pojmom imperij Hardt in Negri definirata nov svetovni red. Ni več nacionalnih držav, ki bi med seboj tekmovala za osvajanje še-ne-kapitalističnih trgov, kot to predstavlja tradicionalna leninistična interpretacija imperializma. Pojavil se je nov svetovni red in kapitalizmu podredil celoten planet, obenem pa je ustvaril tudi novo vrsto suverenosti, ki ne temelji več na nacionalnih državah. To seveda ne pomeni, da države niso več pomembne ampak, da niso več na položaju suverene avtoritete. Zdaj delujejo le (še) kot elementi imperialne suverenosti. Dokaz za takšno stanje je navsezadnje ponavljajoče se sklicevanje na univerzalne interese in vrednote (mir in državljanske pravice v okviru imperialnih provinc). Kot kaže so namreč vsaj v primeru konfliktov ti dokončno nadomestili nacionalni interes. V *Empire*u se sicer pogosto pojavljata dva izraza, ki ju je skoval francoski filozof Michael Foucault, biopolitika in biomoč. Pojem biomoč avtorja neposredno uporablja za označevanje nadzora nad materialnimi viri življenja in reprodukcije, kot to izvajajo globalne finančne institucije (IMF, WTO, WB itd.). Njihove odločitve pa neposredno vplivajo na vsakdanje življenje vseh populacij na svetu. Drugi vidik biomoči je izpostavljen na primeru svetovnih podjetij, ki ne le, da proizvajajo blago, ampak tudi družbene odnose, potrebe, načine uporabe teles(a) in razuma oziroma "producirajo producente". Tretji vidik biomoči predstavlja spektakel, ki skozi virtualni prostor združuje vse obstoječe subjektivitete ter organizira svet in njegove strukture moči. Zadnji in v določenem smislu temeljni vidik biomoči pa je uporaba sile, ki je v novem globalnem kontekstu delegirana edini preostali super-sili. Glede tega Hardt in Negri pišeta o treh Rimih novega imperija: Washington, ki

predstavlja silo; New York, kjer se koncentrirajo denar in imperialna podjetja, in Los Angeles, ki je že tako sinonim za spektakel. V tem okviru je potrebno razumeti, da ZDA, navkljub svojemu privilegiranemu položaju, podobno kot vse druge nacionalne države, niso in ne morejo biti središče imperialnega nadzora. Z drugimi besedami, sodobni imperij ni le oblika ameriškega imperIALIZMA. Nacionalne države se namreč v tem okviru razporejajo kot filtri (transmisijske institucije) med institucijami imperija, globalnimi podjetji in množicami. Tako postaja vse pomembnejša tudi vloga novih akterjev: množičnih medijev in tistih nevladnih organizacij (Amnesty International, Zdravniki brez meja, Oxfam itd.), ki pridobijo uradni status v odločevalski strukturi imperija. Obenem avtorja poskušata dokazati, kako se ideologija svobodnega trga na eni strani znebi nacionalnega konteksta, hkrati pa se popolnoma odpira vsem mogočim etničnim skupinam, religijam, navadam in kulturam. V imperiju so vsi dobrodošli, seveda pod pogojem, da sprejmejo položaj, ki jim je namenjen. Vse skupine/skupnosti, tudi tiste najmanjše, postanejo potencialna marketinška tarča. Multietničnost in multikulturalnost sta tako ključ do uspeha imperialnih podjetij in postmodernih družb. Še enkrat več je jasno videti sposobnost kapitalističnega sistema, da si prisvoji svobodno delovanje množic.

Po interpretativnemu ključu, ki nam ga ponuja Empire, je nova struktura moči v imperiju posledica boja množic. Od 60-ih let dalje se družbena gibanja (feministke, študenti, brezposelni, aktivisti za državljanske pravice itd.) ne bojujejo več za vzpostavitev svoje države, kot so to počela tradicionalna delavska gibanja, temveč za popolnoma specifične biopolitične zahteve. Istočasno se razvija tudi močan fenomen, ko izginja navezanost na in pomen dela in na vnaprej konstituirane vloge družbene delitve dela. Tovrstne biopolitične zahteve ne morejo biti več potisnjene v sistemske mreže vseobsegajočih ideologij niti v nespremenljivo družbeno tvorbo. Kapitalistični odgovor na te zahteve je ponovno usmerjen v ohranitev organov množice: uničenje tradicionalnega delavskega razreda, segmentacija trga delo-

vne sile, fleksibilnost, partikularizem, dinamičnost in globalizacija. Takšen razvoj dogodkov je pomenil tudi konec komunističnega gibanja v starem pojmovanju; še posebej kot partijske ali sindikalne strukture, usmerjene predvsem v predstavljanje interesov mase tovarniških delavcev. Obenem pa je to pripeljalo do novih oblik komunističnega gibanja; njihov pojav lahko razumemo, če analiziramo današnjo realno sestavo proletariata.

Hardt in Negri ugotavljata, da je bila v industrijski družbi tovarna prizorišče konfliktov. V sodobnem svetu pa se ti reproducirajo in pojavljajo povsod, saj se mreže produktivnega dela - mreže komunikacije in znanja - raztezajo v vsak delček družbe, kamor jim sledi tudi biomoč. No, avtorja ne pravi, da je industrijsko delo izginilo, saj po njunem, če je modernizacija pomenila industrializacijo, postmodernizacija pomeni informatizacijo. Industrializacija pa vendar ni prinesla popolnega izginotja kmetijstva, saj je bil cilj le industrializacija kmetijstva. V tem smislu tudi informatizacija in storitve ne pomenijo konec industrije, saj informatizacija nudi storitve industriji. Nove oblike dela, ki postanejo aktualne v imperiju so po analizi avtorjev tri: informatizirano industrijsko delo, delo v storitvenih dejavnostih, katerega produkti so nematerialni, in prostovoljno delo. Vse tri modele dela v postindustrijski družbi združuje sodelovanje oziroma družbena komunikacija. To tudi pomeni, da postaja merjenje dela prek tradicionalne individualne mezde vedno težje. To pa je tudi materialna osnova za zahtevanje državljske rente, kar knjiga prav tako predlaga. Pri tem pa avtorja ne pravi, da smo priča nekakšni novi avantgardi nematerialnega dela. Nematerialno delo je kategorija, ki se prek ekonomije na različne načine razteza po vseh vrstah dela. Vprašanje politične organizacije delavske subjektivitete danes po mnenju avtorjev ostaja povsem odprto in ga je potrebno razrešiti v praksi.

"Deleuze in Guattari pravi, da bi morali globalizacijo pospeševati in ne zavreti" (Empire). Argumentacija, ki se bo številnim zdela čudna, dejansko pa se avtorja zavzemata za drugačno globalizacijo. Problem je namreč v takšni globalizaciji, kot jo pozna-

mo, torej kapitalistični globalizaciji - imperiju. Po malem smo vsi žrtve imperija, kar pa ne omejuje naše moči. Potrebna je nova, drugačna globalizacija, ki ne bo pripeljala do (in poglobljala) delitve med blaginjo in revščino, med močjo in pomanjkanjem moči. Takšen sklep se predvsem naslanja na idejo, da bi sistemu suverenosti vsilili zasledovanje inovacij. Če se tovarna modernizira nima pravega smisla braniti delovno mesto, ampak gre zahtevati državljansko rento, ki jo delo ustvarja. Če pride do uresničitve globalizacije, ni mogoče kot alternativo ponuditi vrnitev k nacionalni državi, ampak je treba zahtevati ostvaritev univerzalne skupnosti, svobodo gibanja in enake pravice za vse. Po Hardtu in Negriju je prav zahteva po svobodi gibanja tista, ki lahko zruši imperikalne mehanizme ohranjanja, ki hočejo vsem vsiliti prostor in kraj njihove eksistence in produkcije. Druga zahteva formulirana v knjigi je univerzalna državljanska renta kot oblika dohodka, prilagojena kolektivnemu in družbenemu delu. Empire pa postavlja tudi tretjo zahtevo, in sicer pravico do ponovne prisvojitve produkcijskih sredstev in tiste komunikacije, ki jo proizvaja družbeno telo kot celota. Razumemo lahko, da je moč prav skozi idejo pravice do ponovne prisvojitve braniti in razvijati projekte, ki jih ni mogoče podvreči logiki trga in copyrighta (kot v primeru Linuxa).

Avtorja Empirea v središče teh zahtev postavljata mehanizem, ki ga imenujeta posse. Izraz se nanaša na humanistično in razsvetljsko trojnost/triado esse-nosse-posse (biti-vedeti-imeti moč) in terminologijo hip-hop glasbe ter ameriškega divjega zahoda, kjer pomeni skupino, gang. Pri tem pa je potrebna določena tenkočutnost, saj posse še ni organizacija, ampak ontološki dejavnik (moč), ki išče svojo organizacijo (in sam način organiziranja), in to lahko najde na določenem praktičnem terenu. Posse tako predstavlja politično avtonomijo in produkcijske aktivnosti množice, v kateri dobijo središčno funkcijo in pomen telesa, ki so aktivna (se aktivirajo) v biopolitičnem smislu. Telesa, ki hočejo odločati o svojem prehranjevanju, o svoji reprodukciji, o svojih čustvih in eksistenci. Torej telesa, ki se lahko postavijo kot verige ali zidovi, kot smo

jih že videli v prizorih iz Seattla in Prage. V teh primerih gre najbrž za prvi praktični politični eksperiment novih oblik organizacije nasproti imperija, ki obenem pozitivno nakazujejo na alternativno obliko globalizacije.

Zvonko BERGANT

Roman Kuhar

Mi, drugi. Oblikovanje in razkritje homoseksualne identitete

Založba ŠKUC, Ljubljana 2001, str. 227, 4.340 SIT (ISBN 961-6085-31-X)

Delo Romana Kuharja o homoseksualnosti in lezbilstvu je interdisciplinarno zasnovano, saj ga sestavlja dva dela: zgodovinski ter sociološki in socialnopsihološki. V prvem delu avtor naprej kronološko predstavlja razmerje do homoseksualnosti v različnih zgodovinskih okoljih od prvih civilizacij dalje. Pri tem naglaša - upoštevajoč dejstvo, da v starem grškem okolju pojma homoseksualnosti ni možno razumeti v današnjem pomenu besede - njegovo neproblematičnost v razmerju med (mladim, pasivnim) eromenom in (starejšim, aktivnim) erastom, ne pa tudi med dvema aktivnima moškima: "Odgovor na zastavljeno dilemo leži v cilju podrejanja eromena erastu, ki je bil, če je imel ambicije biti toleriran, pridobitev različnih vrlin, ne pa razmerje samo" (str. 18). Kar zadeva lezbilstvo v tej kulturi, poudarja avtor, da o njem obstaja manj virov in informacij; enako pa velja za ostala obdobja. S pojavom stoicizma in krščanstva omenjena strpnost izginja, saj prevladajo moralna in religijska določila o tem, kaj je prav in kaj ne. Pri tem Kuhar pravilno opozarja: "Cerkev ni nasprotovala homoseksualnosti zgolj zaradi njene "deviantnosti" in "nenaravnosti", pač pa predvsem zato, ker je kot nereproduktivna spolna oblika zadovoljevala zgolj telesno strast in prinašala telesno zadovoljstvo. Obsodba homoseksualnosti je tako del splošnega obsojanja mesenega zadovoljstva in nereproduktivnih spolnih odnosov" (str. 38).

Potem ko je italijanska renesansa (tudi) na spolnem področju skušala uveljaviti ideale antične Grčije, se je po avtorjevem mnenju zgodil z uveljavitvijo protestantizma (negativni) preobrat: "Homofobična družba se rodi tik pred letom 1700, ko istospolna ljubezen dobi nov, rušilen in revolucionaren aspekt, saj protestantizem ponovno obudi idejo o zadušitvi in prepovedi vsakršnih spolnih praks zunaj krščanske zakonske zveze" (str. 44). Na pravni ravni je pomemben prelom pomenila francoska revolucija, ki je uvedla enakost pred zakonom ter tako v zasebnem življenju dopuščala vse prostovoljne oblike razmerij med odraslimi. Ta je vplivala sicer na pravni red v številnih evropskih državah, ne pa na javno mnenje, ki ostaja negativno. Pravi preobrat prinese šele konec šestdesetih let 20. stoletja, pri čemer avtor naglasi pomen upora pred newyorškim lokalom Stonewall Inn junija 1969, s katerim se je pričelo resnično gibanje za pravice homoseksualne in lezbične populacije. Prišlo naj bi namreč do preobrazbe iz "homoseksualnost je enako molčečnost" v "gej je enako javnost", hkrati pa tudi vsaj deloma do pozitivnejših odzivov okolja.

V drugi enoti zgodovinskega dela nam avtor nudi pregled slovenskega gejevskega in lezbičnega gibanja. To naj bi takoj radikalno zahtevalo politično enakopravnost, torej pravico do drugačnosti. Prvi pozitivni premik s strani države je sicer pomenilo leto 1976, ko je prišlo do dekriminizacije homoseksualnosti v slovenski kazenski zakonodaji. A nastavki za organizirano gibanje so bili dani leta 1984 z ustanovitvijo sekcije Magnus v okviru društev Škuc-Forum; to je "postalo tudi prvo tovrstno organizirano gibanje v Vzhodni Evropi" (str. 92). Kuhar pozitivno oceni pomen filmskih festivalov in revij ter drugih oblik medijev z gejevsko in lezbično tematiko ter organiziranje gejevskega diska na različnih lokacijah. Razočaranje pa je pomenilo sprejetje ustave samostojne slovenske države, saj so po avtorjevem mnenju konservativne sile dosegle, "da je bila spolna usmerjenost črtana iz ustave, homoseksualne skupnosti pa so bile tako potisnjene v kategorijo nenaravnih oblik človeškega bivanja" (str. 101).

Devetdeseta leta so zaznamovali nastanek novih skupin, številne afeze, prodor interneta, junija 2001 pa je v Ljubljani prišlo do prve parade ponosa.

Sociološki oziroma socialnopsihološki del avtor prične s poglavjem, v katerem predstavi trije sociološki teoriji o homoseksualnosti (esencialistično, konstruktivistično in teorijo queer), temu pa sledita poglavji o oblikovanju spolne identitete. V prvem, to je namenjeno oblikovanju spolne identitete na splošno, Kuhar opozori na nujnost distinkcije med biološkim in družbenim spolom ter na posledice prevladujoče dualistične družbenospolne sheme. Hkrati razpravlja o razvoju spolne identitete, pri čemer pri analizi notranjih dejavnikov kritično upošteva pomen Freudove in feminističnih psihoanaliz, pri oblikovanju zunanjih pa vlogo socializacije in socialne kontrole. Peto poglavje je namenjeno teoretičnemu modelom, prek katerih prikaže razvoj in oblikovanje posameznikove homoseksualne identitete. "To in naslednje poglavje (o razkritju)," poudarja avtor, "sta prepletena s odlomki iz intervjujev z geji in lezbijkami, s katerimi nameravamo razbiti togost teorije in jo prevajati v izkušnje vsakdanjega življenja" (str. 138). Tako predstavi model štirih stopenj razkritja avtorja Barryja M. Danka, šestih stopenj razvoja homoseksualne identitete po Vivienne Cass, idealnotipsko karierno pot homoseksualca, kot jo je oblikoval Ken Plummer, ter idealnotipski štiristopenjski model izoblikovanja homoseksualne identitete po Richardu Troidnu. Za vse te modele je značilno, da posameznika/-ico ohranjajo v njegovem pristnem okolju ter upoštevaajo vse dejavnike, ki so pomembni v postopnem oblikovanju njegove/njene spolne identitete. Za prvo stopnjo tega oblikovanja je značilno zavračanje istospolnih občutij (pogosto povezano s krizo identitete), tej sledi postopno sprejetje in toleranca teh občutij, katera mu postavljajo nekaj normalnega, s tem pa se tudi zares prične "gradnja" homoseksualne identitete. Kljub razlikam med posameznimi modeli, Kuhar opozarja na njihovo skupno točko: s homoseksualnostjo povezano stigmato, ki vpliva na izoblikovanje in "upravljanje" z identiteto. "Potrebna je redefinicija stig-

matiziranega koncepta homoseksualnosti, njegovo sprejetje ter asimilacija v posameznikovo širšo identiteto. Tako potekajoča resocializacija potrebuje svojo družbeno potrditev, ki se udejanja prav v procesu razkritja lastne seksualne identitete tako homoseksualni kot heteroseksualni skupnosti. /.../ O razkritju lahko govorimo kot o kroni procesa izoblikovanja posameznikove homoseksualne spolne identitete" (str. 184).

In prav coming out oziroma razkritje je predmet zadnjega poglavja. To poteka vedno v interakciji z drugimi akterji: "Informacija o razkritju poteka v smeri od jaza (osebe, ki razkriva svojo spolno identiteto) do akterja (oseba, ki ji je informacija o spolni usmerjenosti zaupana), spodbudi pa jo lahko javna lastna odločitev razkriti svojo spolno usmerjenost ali pa pritisk akterjev (namigovanja, neposredna vprašanja ipd.)" (str. 192). Proces razkritja pravzaprav vsebuje štiri oblike: razkritje pred samim seboj, razkritje lezbijk in gejev kot družbene podskupine ter ožje (pred družino, prijatelji, kolegi) in širše socialno razkritje. V tem poglavju avtor predstavi tudi ovire, ki posamezniku razkritje "preprečujejo", sklepa pa ga z eno izmed teh ovir, in sicer podobo hegemonskega moškega, ki bistveno določa socialno vlogo in položaj moškega v (zahodni) družbi: "Če si homoseksualen, nisi hegemonski, zatoj nimaš pravice do moči in privilegijev, homoseksualnost pa te onesposablja za opravljanje najvišjih funkcij" (str. 208).

Kuharjevo delo ima dobro domišljeno in izvedeno zasnovno ter ne pomeni pomembnega prispevka samo k sociološki, ampak tudi k zgodovinski znanosti na Slovenskem. V tem pogledu je treba zlasti pohvaliti res dobro (a žal kratko) kronološko predstavitev gejevskega in lezbičnega gibanja v slovenskem prostoru, v kateri pa je Kuharju vendarle uspelo zajeti njegove temeljne "trenutke". A nekako negativno se mi zdi v zgodovinskem poglavju postavljanje lezbijk in homoseksualcev vedno znova v položaj žrtev. Sicer je treba priznati, da so bili (in so) ti pre pogosto žrtve najrazličnejših tragičnih represalij, toda avtor po mojem mnenju vendarle njihov položaj vrednoti preveč le v črno-beli perspektivi, torej vedno jih vidi le

v vlogi prizadetih, pri tem pa pušča ob strani njihovo drugačno (negativno) vlogo. Kot primer naj navedem dejstvo, da obstaja tudi "temna stran" rožnatega trikotnika, saj so bili med ustanovnimi in vodilnimi člani nemške nacistične stranke, v prvi vrsti pa SA, tudi homoseksualci, česar avtor ne omenja, ampak naglašja le njihov kasnejši "holokavst" s strani nacističnega totalitarizma. Prav tako bi več prostora lahko namenil zatiranju homoseksualcev v komunističnih režimih, ki je manj znano kot to v nacističnem. Avtor omenja tudi vlogo gejevskega in lezbičnega gibanja v okviru civilne družbe pri demokratizaciji slovenske družbe, natančneje pa je žal ne pojasni. Podobno je nakazal različnost oziroma "razklanost" teh gibanj, ne pa tudi navedel vzrokov. To velja tudi za odgovor na vprašanje, ali so res le politične sile "krive" za neenakopravni položaj homoseksualne populacije in ali ni morda tega bolj pripisati nezainteresiranosti širšega dela te populacije za rešitev teh vprašanj. Enako pa bi bilo treba pojasniti "obtožbe" na račun (krščanske) konservativne desnice, češ da je ta kriva za njihov nastali ustavni položaj, ter to, kaj je za razrešitev nastale situacije razen besedne podpore konkretno storila levica. Tu gre po mojem mnenju za ujetost v podobe, ki z realnostjo nimajo veliko skupnega.

Odlično pa se v del s teorijami oblikovanja homoseksualne spolne identitete vklaplja odlomki iz intervjujev, ki jih je opravil avtor sam, saj napravijo to poglavje bolj berljivo in razumljivo tudi širšemu krogu bralcev, in ne le tem, ki jih ta vprašanja zanimajo z znanstvene plati. Delo tako lahko razumemo kot nekakšen "učbenik" za homoseksualni in lezbični krog bralstva, ki si ta vprašanja zastavlja in bo tu našel odgovore, ki mu bodo pomagali k sprejetju, utrditvi ali zavrnitvi lastne spolne identitete. Še zlasti jim bo ta "slovenski" vložek lahko pomenil pomembno spodbudo, in sicer v smislu, da niso edini. Vseeno pa se mi zdijo nekoliko "sporne" navedbe o izraziti homofobičnosti na heteroseksualnosti utemeljene (tudi slovenske) družbe. Ali avtor res ni našel v njej nikakršnih pozitivnih primerov, torej ne le strpnosti, ampak tudi spoštovanja "drugih"? A kljub tem "pomanjkljivostim" (ki so prej

subjektivne pripombe) je treba naglasiti avtorjevo kompetentno poznavanje problematike. In ravno ta je poleg postavitve socioloških modelov v slovensko vsakdanjo realnost ter tekočega, berljivega jezika (kar je treba posebej poudariti) po mojem mnenju temeljna odlika Kuharjevega dela.

Tomaž KAŠTRUN

Michel Foucault

Arheologija vednosti

Studia humanitatis, Ljubljana 2001, str. 250, 2.800,00 SIT (ISBN 961-6262-31-9)

Ime Michel Foucault običajno vzbudi v spominu podobo pomembnega francoskega intelektualca ter pripadajoči zaklad široke francoske teorije. Pa vendar je labirint, skozi katerega nas popelje avtor v knjigi "Arheologija vednosti", na dostih okljukah erodiran, spet v drugih meandrih nejasen, celostna podoba pa prikazuje zapleten sistematičen pregled zgodnjega lingvističnega in antropološkega strukturalizma. Obenem pa igra [knjiga] premišljeno intuitivno vlogo, fokusirano na refleksije pisane ali govorjenega diskurza.

V vedi, ki Foucaultu predstavlja predmet raziskovanja, je v središče pozornosti postavljen diskurz in diskurzivni red. V tem raziskovanju avtor odkriva osnovna pravila in pogoje, da nek diskurz postane možen. Jezik in vedenje mu predstavljata osnovni mehanizem moči in vloge moči pri socialni konstrukciji realnosti. Vendar pri sami konstrukciji Foucault zavrne obstoj subjekta ali avtorja, kar mu omogoči, da preučuje način, kako izjave (kot nabor že obstoječih diskurzivnih pravil in praks) formirajo znanost oziroma neko vedo. Na nek način Foucaultu to uspe - sicer povsem v nasprotju s pričakovanji - s tem, da se radikalno otepe marksističnega mišljenja. Ravno ta distanca mu omogoča oddaljitev od ideje preučevanja subjekta ter mu odpre bližjo pot ne le do sociologije same, pač pa nasploh vsem družbenim vedam. Arheologija naj se, po njegovem prepričanju, ukvarja z objekti, s stvarmi izvzetih iz konteksta, predmeti

izgubljenimi v zgodovini; torej naj se postavi na rob vladajočemu in neodvisnemu subjektu.

V želji po iskanju omnipresentne definicije diskurza, se ne osredotoči več na ljudi kot akterje, pač pa na regularnosti, ki obstajajo znotraj diskurza; to so diskurzivne regularnosti. Do njih pride na podlagi različnih odnosov med izjavami, odnosov med skupinami izjav in odnosov med izjavami in dogodki. Dogodki kot izjave, katere si Foucault izbere ravno iz dobro formiranih znanosti, kot so tehnične vede, ekonomija, socialne vede in politične vede, privedejo do nabora pravil, ki določajo pogoje, v katerih lahko neka izjava najde svoje mesto v diskurzu. Tem pravilom pa postavi malce enigmatično definicijo, da je "diskurz skupina s končno določenim številom izjav, ki pripadajo isti diskurzivni formaciji in kateri [skupina] lahko pripiše pogoje obstoja."

Izjava kot dogodek, ki predstavlja avtorju anti-strukturalistično entiteto, je bila v strukturalizmu definirana kot univerzalna skupina možnih izjav, s katero [definicijo] so se od Sausserja dalje zadovoljili, predstavlja Foucaultu sklop izjav, ki se je dejansko zgodil v določenem časovnem obdobju. Okvirno je to idejo nakazal že kot repliko na epistemološki krožek na Ecole normale superieure v knjigi "Reči in stvari - arheologija humanističnih ved."

V njem - epistemološkemu krožku - išče pravi postopek sistematičnega preučevanja zgodovine. Literarna analiza, ki preiskuje notranjo strukturo dela, je v konstantni epistemološki dilemi; dilemi diskontinuitete. Linearno zaporedje je nadomestila "igra razreza po globinah". Če so mnoge zgodovinske discipline prešle od kontinuiranega k diskontinuiranemu, potem je šla "kar zgodovina" (kot jo poimenuje Foucault) v nasprotno smer.

Za zgodovinarja je bila diskontinuiteta hkrati dano in nepojemljivo; vse kar se je kazalo kot nebulozno in razpršeno, je moral zgodovinar obiti, zbrisati, da se je lahko pokazala diskontinuiteta. Zgodovinarjeva naloga je bila v končni instanci, da jo je odpravil.

Avtorju je zgodovina ne več obnavljanje, uverženje onkraj očitnih zapovrstij, je siste-

matično udejanjanje diskontinuitete; torej gre za prehod od ovire v rabo. Diskontinuiteta postane operativni koncept, ki ga uporablja, saj gre za inverzijo znakov, za katere je pozitiven element, ki določa njegov predmet in validira njegovo analizo. Razumeti moramo, da je zgodovina postala dejanski del zgodovinarja (tj. določena urejena raba diskontinuitete pri analizi časovnih nizov).

Zgodovina, ki postane del subjekta, ki jo preučuje, ima svoje mesto, svojega referenta v predmetu, v svoji izjavi, ki Foucaultu predstavlja nabor možnosti manevriranja med kanoničnimi pravili in samo-potrjevalnimi možnostmi za obstoj objekta. V tem možnostih se rišejo komplicirane (ko)relacije med izjavami in njihovimi možnimi nabori (iz)virov. In če, z vznikom sleherne izjave, referenca implicira na subjekt (v tem primeru zgodovinarja), potem je potrebno - po radikalnem Foucaultovem premiku - očistiti to izjavo njenega vira, njenega subjekta, njene avtorja. Izjava napolni subjekta z dogodkom, vendar kar je v njem dogodka, ni posebno ali nenavadno doživeti, pač pa mešanje različnih časovnih tekstov, ki zapolnijo mesto, ki pa nikoli in nikakor ni statično. Dinamika in spreminjanje definicije subjekta naj bi ga pripeljalo do variranja od stavka do stavka. Funkcija izjave neizogibno v sebi drži priklenjenega subjekta, njegovo funkcijo, ki je razumljena kot zmaličevanje teksta ali kot posledica napeljuje na mnogo-terto možnost definicije diskurza.

Pojmi, kot so razvoj, vpliv, tradicija ter njihove podobne zgradbe, so kontinuirane entitete, katerim skupni so fenomeni. Skupek takšnih fenomenov, ki so zgolj napeljevanje k napačnemu razumevanju avtorjeve želje po splošni analizi vednosti. Če so zgodovino konstituirali dogodki, potem je bilo za poznejšo strukturalistično misel nemogoče razumevanje zgodovinske kontinuitete. Zato Foucault pravi, da je v postulat kontinuitete potrebno opustiti že izgotovljene sinteze, grupiranja, sprejemati dejstvo, da imamo opraviti s populacijo razpršenih dogodkov. Zato ne smemo imeti veljavne razreze ali grupiranja. Ne dovoli, da bi jih sprejemali takšne kot so, ne ločevali velikih tipov diskurza, ne ločevali žanrov,

ker sami nismo prepričani o rabi teh ločevanj v našem diskurzivnem svetu. Pri analizi skupkov izjav, ki so bile diskontinuirane, jih na podoben način ne smemo sprejeti porazdeljene in karakterizirane na način, kot so bile v XVII. ali XVIII. stoletju, saj se niso enako členile kot v XIX. stoletju.

Na podoben način trdi, kadar imamo opravka s kakšno znanostjo, govorom, delom ali knjigo, da je potrebno gradivo, ki ga želimo obravnavati, postaviti v njegovo nevtralnost v populaciji dogodkov v prostoru diskurza. Tako nastopi projekt čistega opisa dejstev diskurza. Ta opis se zlahka loči od analize jezika. Seveda pa je mogoče vzpostaviti lingvističen sistem le tako, da uporabimo korpus izjav ali zbirko diskurzivnih dejstev.

Po vsem tem ni nič čudno, da je knjiga Arheologija vednosti za marsikoga kaotično podajanje širokoustnih nesmislov, še posebej, če v njej iščemo unitarno ter utilitaristično definicijo diskurza. Četudi bi Foucault suspendiral katero koli delo, ki se vsiljuje in skuša zmaličiti vsakršen dogodek, še zmeraj bi bilo možno priznati nekemu avtorskemu "delu" njegovo izrazno funkcijo. V tem pogledu Foucault odstopa od Barthesove ideje o istoimenskem problemu; tj. smrti avtorja. Barthes smrt avtorja obdela vzporedno z literaturo kot prvino, kjer se smrt pojavi, Foucault pa išče smrt prečno na literarno delo. S tem ko Barthes ugotavlja, kdo govori, se sprašuje na ravni ontologije literarnega dela, predvsem pa postavlja vprašanja pisatelju, stvarniku nekega dela in toliko sami vedi, Foucault pa naredi ravno nasprotno. Ne zanima ga naratologija v najbolj sintaktičnem smislu, pač pa funkcija tistega naratorja, od katerega se [narator] oddaljuje.

Določanje smisla in vloga umetnosti se je, četudi po vehementnih gibanjih v Parizu - tj. v času, ko je nastajala knjiga Arheologija vednosti - kmalu po tem, ko so ideje privrele na dan, izpraznilo ter izrabilo. L'art est mort je ostala le še parola na nekoč zelo zanimivo - žal danes zelo zmitizirano in obešeno na stranski klin - obdobje filozofskih in literarnih vznemirjanj na francoskih tleh. Verjamem, da se je s to zarezo naredil velik korak, za marsikoga nazaj, za strukturalizem vselej naprej.

Po vsem tem se izkaže, da je Foucault želel pokazati osnovne ideje, ki jih ljudje jemljejo kot za dano resnico o človeški naravi in spremembah v družbi skozi zgodovino, se je v arheološki preobledi ukvarjal, ne toliko s prenovno lingvistične analize, pač pa je prej iskal njej komplementarne metode. Navkljub zavrnitvi fenomenološkega pristopa - saj bi ga le-ta pripeljal k skrbi o transcendentalni zavesti, je zanj pomembnejša diskurzivna praksa in ne konstrukcija ter poznavanje subjekta. Odgovore na ta vprašanja naj bi danes iskala psihoanaliza. Leto dni po izidu Arheologije vednosti je avtor v svoji naslednji knjigi obrnil hrbet ideji, ki jo je poprej razvijal vse od svojega doktorata dalje.

Matjaž URŠIČ

Gerald E. Frug
City making: building communities without building walls
 Princeton University Press, Princeton 2001,
 str. 272, \$17.95 (ISBN: 0-691-00742-X)

Napetost med mestnim središčem in njegovim obrobjem je ena izmed najaktualnejših tem v sodobni urbani sociologiji. Hitra rast velikih zabavno-nakupovalnih središč in razpršena graditev stanovanjskih sosesk na obrobjih mest sta spremenili vlogo mestnega središča, ki je izgubilo na pestrosti trgovske ponudbe, kakovosti bivanja ter splošni privlačnosti za večje število obiskovalcev. Premik težišča urbanega razvoja iz mestnega središča na obrobje mesta je povezano tudi z vzponom avtomobilskega prevoza, ki je zmanjšalo razdalje med posameznimi urbanimi lokacijami ter spremenilo vsakdanje življenjske navade v mestu. Prilagoditev prebivalcev in obiskovalcev mest na avtomobilski prevoz je najbolj izstopala v Združenih državah Amerike, kjer je suburbanizacija presegla vse možne okvire in se realizirala v velikih urbanih konglomeracijah kakršna je na primer Los Angeles.

Gerald E. Frug se problema suburbanizacije v ameriških mestih dotakne s pravnih vidikov, ki jih dokaj spretno meša s sociolo-

gijo. Njegov glavni namen je prikazati načine, prek katerih ameriški pravni sistem spodbuja določen "negativen" mestni razvoj, ter predlagati nekatere dopolnitve in spremembe k obstoječemu pravnemu sistemu, ki bodo omogočile ustrežnejši in bolj celostno naravnan mestni razvoj. Zlasti v uvodu avtor knjige večkrat poudari, da trenutni pravni sistem favorizira razvoj primestnih - suburbanih področij na stroške mestnih središč.

Osnova ameriškega pravnega sistema temelji na varovanju lokalne avtonomije, ki je močno povezana s privatno lastnino. Suburbana področja ameriških mest imajo višjo stopnjo lokalne avtonomije, kar privatnemu kapitalu omogoča boljše pogoje za uveljavljanje svojih razvojnih zmognosti. Mestna središča imajo v nasprotju s suburbanimi področji manjšo stopnjo lokalne avtonomije zaradi predpisov, ki jih vsiljuje država, z namenom uveljavljanja svojega vpliva. Podjetniki zato svoj kapital raje vlagajo v suburbana območja zunaj mestnega središča, kjer imajo več pravic nad svojim ozemljem. Te pravice jim zagotavlja ameriški pravni sistem z zakoni, ki spodbujajo lokalno avtonomijo, omogočajo izključujoč coning (področja z eno namembnostjo), varujejo pred aneksijo (priključitvijo območja v nek drug pravni sistem) in določajo višje davke na lastnino v središčih mest.

Problem širjenja suburbanizacije ni le ameriški problem, temveč se z njim soočajo vsa večja mesta na svetu. Tega dejstva se zaveda tudi avtor knjige in prek celotnega dela obdrži zelo splošen in razumljiv nivo diskusije, v katero vpleta množico različnih avtorjev s področja prava (John Dewey, John Dillion) sociologije (Michel Foucault, Georg Simmel, Max Weber, Louis Wirth itd.), filozofije (Jean-François Lyotard, Jean Baudrillard), ekonomije (John Stuart Mill), politologije (Otto Gierke) itd. S povezovanjem različnih področij knjiga pridobi na širini in je lažje razumljiva tudi za bralca, ki ne prihaja z območja Združenih držav Amerike. Ključni koncept, na katerem temelji celotna teorija novega načina oblikovanja mest, je decentralizacija.

S povezovanjem prava in urbane sociologije Frug najde zanimiv način za analizo in

razgradnjo centralizacije, ki jo izvaja država s pomočjo svojega pravnega sistema. Avtor vplive centralizacije opaza predvsem v središčih mest, ki so najboljčutljiveše točke urbanega sistema, in meni, da država s hierarhičnim razporejanjem moči - pravic med posamezne dele mesta, le krepí tekmovalnost znotraj mesta in pri tem zavira razvoj boljšega bivalnega okolja za vse prebivalce. Pristojnosti sodnih oblasti v centralnem delu mesta so drugačne od pristojnosti, ki jih ima sodna oblast v zunanjem delu mesta, kjer je vpliv centralizacije manjši. Z delitvijo pristojnosti sodnih oblasti v različnih delih mesta se obnavljajo privilegiji in razlike med posameznimi deli mesta in njihovimi prebivalci.

Neenakopraven položaj posameznih delov mesta se izraža v neenakomernem razvoju in širitvi zunanjega dela mesta v primerjavi z osrednjimi deli mesta. Frug ob teh procesih poudarja, da je potrebno nekoliko spremeniti obstoječi pravni sistem in izvesti decentralizacijo, ki bo omogočala enakopraven oz. uravnotežen razvoj mesta. Osrednje in zunanje dela mesta je potrebno povezati v enoten pravni sistem, znotraj katerega so možna nekatera odstopanja, ki pa morajo biti v korist celotnega mesta. Povezava v enoten pravni sistem je možna le z decentralizacijo obstoječega pravnega sistema, ki pa je centraliziran na prav poseben način. Trenutni pravni sistem skuša oblast - moč v mestu zgraditi na podobi avtonomnega posameznika in nacionalne države. Zaščita interesov avtonomnega posameznika in države naj bi pomenila uravnoteženost med obema skrajnostima - državo, ki predstavlja zgornjo vejo oblasti, in posameznimi državljani, ki predstavljajo spodnjo vejo oblasti, oz. voljo posameznika, da uveljavlja svoje želje in pravice. S prelaganjem dela moči na avtonomnega posameznika naj bi prišlo do decentralizacije moči nacionalne države, saj naj bi avtonomni posameznik uveljavljal zahteve navadnih ljudi v mestu. Zgodilo se je ravno obratno, prišlo je do recentralizacije moči pri nekaterih posameznikih, ki so uveljavljali le lastne želje in potrebe, ter niso delovali v dobro skupnosti. S podelitvijo moči posamezniku ni prišlo do decentralizacije in spremembe

narave oblasti, temveč se je oblast le premaknila na drugo lokacijo, k vase orientiranemu - centraliziranemu avtonomnemu posamezniku v mestu.

Knjiga, ki je razdeljena na štiri večja poglavja, skuša na različne načine prikazati možne rešitve problema centralizacije ameriškega pravnega sistema v mestu. V prvem poglavju, z naslovom Mesto kot pravni koncept, je predstavljena zgodovina nekaterih pravnih sistemov, v katerih je mesto obravnavano kot celota - "kolektivno telo". Do začetka devetnajstega stoletja so bila nekatera mesta v Angliji in Severni Ameriki pravno izenačena s privatnim podjetjem. Kot vsa druga podjetja, je tudi mesto za potrebe svojega "poslovanja" lahko uveljavljalo enake pravice za zaščito pred nacionalnim in državnim nadzorom. V podpoglavju Pravna zgodovina mest je proces preobrazbe mesta iz sorazmerno avtonomne celote v mesto pod okviri nacionalne države še posebej natančno opisano. Ob koncu v pogleda v pravno zgodovino mest se avtor, v podpoglavju Strategije okrepitve mesta, sprašuje o težavnosti delitve oblasti v mestu. Zaveda se, da popolna imunizacija moči države prinaša tudi negativne posledice za posamezne skupine v mestu, zato je potrebno decentralizacijo občutljivo uravnotežiti in uskladiti potrebe posameznika, države in mesta kot celote.

Drugo poglavje z naslovom Decentralizacija decentralizacije se problematiki sodobnih mest približa s poskusom dekonstrukcije - razgradnje osebnosti avtonomnega posameznika. V podpoglavjih Situiran subjekt in Postmoderni subjekt je podana avtorjeva kritična obravnava avtonomnega - centraliziranega subjekta. Frug je mnenja, da novi življenjski pogoji v ameriških mestih omogočajo razvoj drugačnega, postmodernega subjekta, ki ni vezan le na svojo lokalno skupnost, temveč na celotno metropolitansko regijo. Za postmoderni subjekt je značilna velika prostorska mobilnost in drugačen, bolj multikulturno orientiran pogled na svojo lokalno skupnost. Mestne oblasti bi se morale zavzemati za razvoj postmodernega subjekta, ki omogoča lažjo komunikacijo med različnimi lokalnimi skupnostmi znotraj celotne metropoli-

tanske regije. Pospeševanje interlokalnih povezav bi omogočilo nastanek subsidiarnih vezi med posameznimi mesti v metropolitanski regiji, ki bi svoje spore in probleme reševala na medsebojni ravni. Pri tem bi odpadla vloga države kot posrednika, ki skrbi za organizacijo medmestnih usklajevanj ter izvaja kontrolo nad sprejetimi odločitvami.

Tretje poglavje, Geografija skupnosti, je nadaljevanje drugega poglavja, saj so v njem podrobneje opisane značilnosti novih življenjskih pogojev, ki bi lahko ob ustreznih mestni politiki močno povezali prebivalce celotne metropolitanske regije. V podpoglavju Graditev skupnosti so podane še nadaljnje osnove za oblikovanje nove "metropolitanske skupnosti", ki naj bi povežala ljudi različnih ras, etnij, veroizpovedi, kultur in socialnih statusov. Po avtorjevem mnenju heterogenost spodbuja učenje, rast, pustolovščine, zabavo in je zato potrebno načrtno "premešati" prebivalce metropolitanske regije. Frug je prepričan, da bi lahko kljub začetnim negativnim odzivom nekaterih prebivalcev do drugačnih, nezaželenih stanovalcev, lahko premostili te ovire in oblikovali metropolitansko skupnost, ki temelji na spoštovanju različnosti znotraj celote. Svoj načrt mešanja prebivalcev metropolitanske regije pojasni na primeru usmerjenega razvoja nekaterih mestnih servisov (četrto poglavje), kakršna sta na primer izobraževanje in policija. Alternativni koncepti mestnih servisov naj bi omogočili izgradnjo metropolitanske skupnosti, ki bi izničila obstoječe statusne razlike med posameznimi deli mesta, ki so posledica obstoječega pravnega sistema.

Gerald E. Frug je Louis D. Brandeisov profesor prava na Harvardski univerzi in avtor različnih tekstov s področja prava. Med bolj znana dela sodi Lokalno državno pravo (2001), ki je nadgradnja knjige Oblikovanje mest - gradnja skupnosti brez gradnje zidov. V izvirniku je izšla že leta 1999 in doživela več ponatisov. Ob zaključku je potrebno poudariti, da je knjiga zastavljena nekoliko preširoko in preambiciozno, kar se kaže predvsem pri površni uporabi in analizi nekaterih ključnih konceptov. To je opaziti zlasti pri razpravi o

oblikovanju novih mestnih servisov, kjer avtor preprosto izpusti nekatere pomembne avtorje s področja urbane sociologije, ki so se ukvarjali s tovrstno problematiko. Eden izmed takih paradigmatskih avtorjev je Manuel Castells, ki v svojih delih povezuje globalne vplive in spremembe v lokalnih skupnostih. V knjigi Urbano vprašanje (1977) pa Castells posebno pozornost nameni prav mestnim servisom kolektivne potrošnje, ki jih celo razvrsti na ekonomske, politične in ideološke sisteme.

Ob prebiranju knjige Oblikovanje mest se je potrebno zavedati, da je povezovanje tako zapletenih problematik, kot so pravo, sociologija, urbanizem in arhitektura zelo tvegano početje, zaradi česar mora biti avtor še posebej pazljiv, da ostane dovolj prepričljiv in jase. Kljub temu, da je knjiga sestavljena iz štirih člankov, ki so bili prvotno objavljeni v različnih publikacijah s področja prava, delo ostaja dokaj pregledno, jasno in zanimivo za branje. Pri tem velja še posebej izpostaviti Frugove "utopične poglede" na načrtno oblikovanje mešanih lokalnih skupnosti. Da bodo podani načrti težko uresničljivi, se zaveda tudi avtor, ki v zaključku knjige poda zanimiv monolog in samega sebe sprašuje o možnih problemih, na katere bi lahko naleteli med oblikovanjem novih urbanih skupnosti. Ne glede na ovire Frug ostaja optimist in kaže na primer urbane strukture Portlanda, kjer je poskus preobrnitve negativnih trendov suburbanizacije uspel v največji možni meri.

Branko ILIČ

William J. Baumol

The Free-Market Innovation Machine. Analysing the Growth Miracle of Capitalism Princeton University Press, Princeton 2002, str. 318, \$ 35 (ISBN 0-691-09615-5)

V jedru knjige, vsebinsko razdeljene na tri dele, je zavračanje konvencionalnega pogleda na kapitalizem, ki da s cenovno konkurenco prispeva k povečevanju gospodarske rasti in družbene blaginje. Baumol nasprotno vidi necenovno konkurenco skozi ino-

vacije, zakoreninjeno že v Schumpetrovi teoriji ekonomskega razvoja in poslovnih ciklov, kot dejansko gonilo rasti kapitalističnih gospodarstev. Argumentacija te teze izhaja iz svojevrstnega Baumolovega razumevanja inovacij in procesa inoviranja kot "rutinizirane" dejavnosti, tj. sistematične, nenehne in standardizirane aktivnosti, ki jo velike korporacije uporabljajo kot osnovno konkurenčno orožje za vzdrževanje konkurenčnosti pred rivali.

V prvem delu avor prikaže mehanizem rasti kapitalističnega gospodarstva, katerega predpogoji so: oligopolna konkurenca med velikimi in visoko tehnološkimi podjetji; rutinizacija inoviranja kot stalne dejavnosti teh korporacij; produktivno podjetništvo podjetnikov, bolj spodbujenih k produktivnemu inoviranju kot k akumulaciji monopolnih profitov "iskalcev rent"; pravilo zakona (rule of law) z uveljavljanjem pogodb in imunizacijo lastnine pred arbitrarnim izkoriščanjem; in prodaja oziroma izmenjava tehnologije, tj. iskanje priložnosti za dobičkonosno prostovoljno razširjanje inovacij (patentirana inovacija je lahko t. i. input "ozkega grla") ali njihovo licenciranje neposrednim konkurentom, zavedajoč se izmenjave oziroma konflikta med inoviranjem in hitrim razširjanjem (transferom) inovacij. Že uvodoma (v tretjem delu pa analitično) poudarja, da se proces kapitalistične rasti, kot ga sam razume, kljub učinkom prelivanja (spillovers - npr. "distributivne eksterne" kreativne destrukcije" povzročajo nadoptimalno investiranje v inovacije) vsaj v modernih družbah s prevlado pravila zakona bolj približa pogojem ekonomske učinkovitosti, kot se običajno razume.

Konkurenčni tržni pritiski silijo podjetja k integraciji inoviranja v svoje procese rutinskega odločanja, standardizacije in maksimizacije profita, pri čemer je investiranje v raziskave in razvoj (RR) le ena od investicijskih opcij, rezultati RR procesa pa - tako kot blago v Marxovih ali tehnični koeficienti v Sraffovih reprodukcijских modelih - le vmesni vložki (inputi) v proizvodnjo drugih izločkov (outputov) imetnika patenta in drugih podjetij. Pojem inovacija je razumljen v Schumpetrovem smislu, predvsem kot heterogeni proizvod "par excellence",

rutinizirano inoviranje pa - kot predvidljivejši, birokratsko kontrolirani proces (za zmanjšanje RR rizikov) - dopolnjuje neodvisno naključno RR aktivnost Schumpetrovega podjetnika. S tezo o povratni zanki, da namreč inovacija spodbuja nadaljnje inoviranje in omogoča akumulacijo inovacij, konkurenca skozi inovacije, slikovito označena kot "inovacijski stroj", postane bistvena določilnica endogenega tehničnega napredka, gospodarske rasti in tudi razširjanja inovacij. Slednje so generator rasti zaradi njihovega kumulativnega značaja, značaja javne dobrine in "akceleratorja" rasti (po učinkih analognega investicijskemu multiplikatorju).

Profitni mehanizem vodi podjetja k rutinizaciji inovacij, ta pa povratno k omejitvi dobljenih (pričakovanih) dobičkov, tj. k ničelnim ekonomskim (monopolnim) ali kvečjemu normalnim konkurenčnim dobičkom v razmerah popolnoma prostega vstopa v panogo oziroma popolnoma tekmovalnih oligopolnih trgov. Pri tem avtor navaja nekatere konkretne primere podjetij oziroma panog z rutinizacijo RR in načine njene menedžerske (birokratske) kontrole - npr. skozi določanje proračuna RR oddelka in ciljev inoviranja. Trdi, da današnji fiksni nepovratni RR stroški vplivajo na bodoče pričakovano število in pomen inovacij, izhajajočih iz RR. Avtor z grafično marginalistično analizo prikaže model oligopolne RR tekme, izhajajoč iz Sweezyjevega modela oligopola s prelomom krivulje povpraševanja, poimenovan kot "model zobatega kolesa" (ratchet model), ki prisiljuje korporacije h kontinuiranemu sledenju povečevanja investicij v RR prvega podjetja. Hkrati ugotavlja, da je takšno tekmo mogoče pojasniti tudi skozi teorijo iger (zapornikova dilema). V nadaljevanju prikaže sofisticiran matematični model "tehnološkega konzorcija" kot načina prostovoljne izmenjave tehnologije, ki ob priznavanju možne nestabilnosti članom prinaša vzajemne koristi in v končni fazi večjo družbeno blaginjo.

V drugem delu Baumol vgrajuje koncept rutinizacije inovacije v prevladujočo mikroekonomsko teorijo, povezujoč ceno in povračilo investicije v inovacijo. Učinke procesne in produktne inovacije na ravnotežje oli-

gopolnega podjetja prikaže z marginalistično in komparativno statično metodo analize. Dokazuje tudi tezo, da procesna inovacija znižuje optimalno ceno proizvoda, produktna pa jo bodisi zvišuje bodisi znižuje (z implikacijami za družbeno blaginjo). Pri tem zanemarja ali nemara spregleda možnost, da produktna inovacija lahko sploh ne vpliva na ceno, če pomeni le manjši premik krivulje povpraševanja po blagu oligopolista, kot implicirata denimo model oligopola s prelomljeno krivuljo povpraševanja ali postkeynesianski model oligopola načrtovanih kapacitet, s katerima običajno razlagamo stabilnost oligopolnih cen. Baumol oligopolno konkurenco v ekonomiji rasti opisuje kot model tekmovalnega trga, kjer podjetja kontinuirano inovirajo in dobivajo le normalne dobičke. Tedaj pa se postavlja vprašanje pokrivanja fiksnih nepovratnih stroškov za RR. V zvezi s tem sklepa, da konkurenčni pritiski inovativna oligopolna podjetja silijo v izvajanje diskriminacije cen, sicer ne bi mogla povrniti svojih kontinuiranih izdatkov za RR. Baumol namreč dokaže na prvi pogled presenetljivo tezo, nasprotno prevladujoči mikroekonomski teoriji, da prost vstop pospešuje diskriminacijo cen, podjetje, ki jo izvaja, pa je prevzemnik in ne oblikovalec cene, saj ceno "izbira" potreba po preživetju v konkurenčnem okolju, ne pa menedžment podjetja (str. 171). Rutinizacija inovacij dopušča tudi možnost določitve optimalnega časa za vpeklavo novega proizvoda ali postopka, kar prikaže z matematično analizo in formalizacijo modela, ki sicer zahteva bolj poglobljeno branje, zato pa bralcu nudi odgovor na vprašanje, ali je v oligopolni RR tekmi bolje biti inovator ali imitator. Avtor kot alternativo prevladujoči mikroekonomski teoriji postavlja teorijo ekonomske regulacije podjetij, ki omogoča t. i. paritetni ali indiferenčni princip cen za določanje ekonomsko učinkovite tehnološke licenčnine, tj. cene, po kateri lahko konkurenčni ponudniki končnega proizvoda kupijo patent (oziroma "input ozkega grla" v Baumolovi terminologiji). Ta cena v splošnem ni enaka tisti, ki bi maksimizirala profit imetnika patenta, kar avtor dokazuje z grafično in matematično analizo.

V tretjem, krajšem makroekonomskem delu knjige avtor najprej poda kratek zgodovinski pregled možnosti nastajanja inovacij v ekonomskih sistemih držav do 18. stoletja, ki so večinoma dušili inoviranje, v primerjavi z naglim razvojem in rastjo kapitalističnih tržnih ekonomij zaradi kontinuiranega inoviranja. Nato se spusti in makroekonomsko preučevanje silnic hitre gospodarske rasti teh ekonomij s prikazom modela "povratne zanke" endogenega inoviranja. Ta model, ponovno matematično formaliziran, se po njegovem mnenju razlikuje od "ahistoričnih" (rikardianskih) neoklasičnih modelov predhodnikov (npr. Sollowa ali Romerja) v endogenizaciji in večji stopnji eksplisitnosti obravnave procesa inoviranja z večjim osredotočanjem na moč pritiskov konkurenčnih tržnih silnic kot na akumulacijo človeškega kapitala, pridobljenega z učenjem. Baumolov model torej implicira, da sta RR in stopnja rasti produktivnosti sočasno določeni in endogenizirani spremenljivki. Prva vpliva (z določenim odlogom) na stopnjo bodoče gospodarske rasti, ta permanentna rast pa povratno vpliva na obseg rutiniziranega RR procesa; ali v jeziku kumulativne vzročnosti: inoviranje pospešuje nadaljnje inoviranje, tako da se konkurenca, inoviranje in mednarodna menjava v globalnem okolju vzajemno pogojujejo.

Knjiga priznanega ameriškega ekonomista vsekakor ni le formalizirani prikaz mikro- in makroekonomskih implikacij rutinizacije inovacij za konkurenco in gospodarsko rast. Predvsem je analiza moči konkurenčnega mehanizma, vgrajenega v sodobno kapitalistično ekonomijo, ki vodi v kontinuirano inoviranje in gospodarsko rast.



UDC: 330.1

Andrej SUŠJAN: FROM POLITICAL ECONOMY TO ECONOMICS AND BACK
Teorija in praksa, Ljubljana 2002, Vol. XXXIX, No. 6, pg. 861-872

The article deals with institutionalism and post-Keynesianism as two heterodox economic theories. By focusing on growth and distribution and by taking into account social and institutional aspects of the economy these theories return to the paradigm of classical political economy. Returning to the classical paradigm is considered as a reaction against the prevailing paradigm of neoclassical economics, centred around the formal analysis of market equilibrium.

Key words: classical political economy, neoclassical economics, history of economic thought, methodology, institutionalism, post-Keynesianism.

1076

UDC: 330.1

Viljem MERHAR: NEOCLASSIC ECONOMICS IN THE FUNCTION OF APOLOGY OF THE DEVELOPED CAPITALIST STATES

Teorija in praksa, Ljubljana 2002, Vol. XXXIX, No. 6, pg. 873-880

By the transition of the socialist etatisation into the capitalism a liberalist neo-classic socially neutral and by that apologetic economics became actual. This view is claimed for economically less-developed countries by the anti-keynesian reagonomics and thatcherism. With a such theoretic background and in the interest of the most developed countries, socialist etatisation were not able to transform completely into the capitalist Keynesian etatisation. Such condition influences modern neo-liberal globalisation processes, which are socially contradictory. Liberal economics, which exchanges relationships between people with relations of people with things (nature), is not able to explain such contradictions. For this reason relationships between people (production relations) will have to be emphasised again. These are objects of political economy, wrongly ousted from curricula on basic economic courses of economy.

Key words: political economy, economics, liberalism and neo-liberalism, market structure, technical and social division of labour, market-planned economy.

UDC: 330.1

Jurij MESARIČ: ECONOMIC LIBERALISM AND ECONOMIC NATIONALISM: ADAM SMITH AND FRIEDRICH LIST**Teorija in praksa, Ljubljana 2002, Vol. XXXIX, No. 6, pg. 881-894**

The article deals with economic liberalism and economic nationalism through a comparison of two key authors and their views about organization of international trade. Chosen were Adam Smith with *The Wealth of Nations* and Friedrich List's *National System of Political Economy*. Main emphasis is given to the search of differences and similarities between them and to the search for an answer to a question if it is justified to divide economic liberalism from economic nationalism solely on the basis of their alleged positive/negative attitude toward free trade. The article sees this position critically because it does not define differences between economic liberalism and economic nationalism on the level of distinctive policy or provisions. The dividing line is located in the answer to a question who or what defines policy choice.

Key words: economic liberalism, economic nationalism, Adam Smith, Friedrich List, international trade, free trade

1077

UDC: 330.52:316:728

Wolfgang ZAPF, Niko TOŠ: WELFARE RESEARCH AND SOCIAL REPORTING**Teorija in praksa, Ljubljana 2002, Vol. XXXIX, No. 6, pg. 895-907**

Welfare research was in the 1960s and the 1970s closely connected with social reporting as a form of social action. Through international comparative research of quality of life and the programme of social indicators, social economics, social statistics and especially sociology have contributed to the implementation of the welfare concept. The article presents and evaluates this research and action in the USA and Europe. Slovenian parallels in the field of quality of life research and social reporting are drawn as well. The authors found out that programme of social reporting in the past ten years has not exhausted its potentials and still appears as a suitable framework of a development of synthetic indicators of social welfare on the level of international comparative level; for revival of endeavours for forming social balances; for further development of prognostic methods with the help of scenarios and projections; and it seems especially suitable for analysing transition processes in former socialist countries.

Key words: social reporting, social indicators, quality of life, international comparative research

Nada SFILIGOJ: CHARACTERSITICS AND EFFECTIVENESS OF MODERN COMPETITION

Teorija in praksa, Ljubljana 2002, Vol. XXXIX, No. 6, pg. 908-922

Modern competition is a sum of monopolistic and competitive elements. Gradually, their relationships changes. The main role is played by big companies, which enter global markets. An important element of competition is differentiation of products, services, managerial and market methods etc. Companies are striving for competitive advantages by various strategies (m. Porter). In branches with prevailing monopoly structure only profits beyond average enable survival. Constant changes in various environments cause uncertainty and risk in decision making. It can be reduced by a proper information system, supported by market research and modern methods of anticipating future developmental trends.

Key words: Incomplete competition, monopolies, differentiation, rational behaviour, normal profit, uncertainty, risk, competitive advantages, generic strategies.

1078**Marko LAH: INSTITUTIONAL THEORY OF FIRM**

Teorija in praksa, Ljubljana 2002, Vol. XXXIX, No. 6, pg. 923-934

The neoclassical theory of the firm is only a part of the neoclassical model of perfect competition. The unrealistic presuppositions of this model are, explicitly or implicitly, incorporated into the theory of the neoclassical firm. As new institutional theory suggests, neoclassical theory cannot explain the inner functioning of the real firms in developed economies. The article emphasizes in the article that the neoclassical theorems of the firm are also not relevant tools for the explanation of the firm behaviour in the (post)transition environment. On the other hand, the transaction cost and institutional economics offer much more suitable basis.

Key words: the firm, neoclassical economics, institutions, new institutional economics, transaction costs

UDC: 331.876.6:334.72

Branko ILIČ: THE MONEY REWARDING RANGE AS A FACTOR OF THE INCENTIVE TO INNOVATE IN A FIRM

Teorija in praksa, Ljubljana 2002, Vol. XXXIX, No. 6, pg. 935-951

The article deals with the hypothesis about the limitation of money (extrinsic) rewarding for stimulating innovations among employees as the potential innovators in a firm. The basis of the theoretical analysis represents the monopoly profit, guaranteed to the innovator for a limited time period by the system of patent protection, as follows from the prevalent (classical) economic theory of patents. Through the socio-economic argumentation the author finds out that the use of just fixed money rewards (i.e. bonuses, premiums) as the additional part of pay or reward schemes to enhance the innovative effort of employees in a firm has a limited range. After that above all the intrinsic (non-financial) rewards become more efficient or appropriate to accelerate the innovation of the employees in a firm.

Key words: innovation, incentive to innovate, patent, monopoly profit, firm, reward system, extrinsic and intrinsic rewards.

1079

UDC: 330.13:334.72

Klement PODNAR, Urša GOLOB: SOCIAL ECONOMICS AND SOCIAL RESPONSIBILITY: ALTERNATIVES TO GLOBAL ANARCHY OF NEOLIBERALISM?

Teorija in praksa, Ljubljana 2002, Vol. XXXIX, No. 6, pg. 952-969

The article deals with the notion of social economics and corporate social responsibility, which can provide an answer to contemporary problems of hegemonic neo-liberal thought. Above all it aims to show that changes of the current conditions in society are possible with co-operation of important actors. The shaping of new meanings and relations can only be achieved with full co-operation of nation states, citizens, and third sector as well as a profit sector. The article especially stresses the importance of inner change of profit sector that will transform corporate social responsibility from a source of differentiation to universally accepted standard.

Key words: social economics, social economy, corporate social responsibility, neo-liberalism, globalism, third sector

Damjan LAJH in Danica FINK HAFNER: INSTITUTIONAL ADJUSTMENT OF THE SLOVENIAN EXECUTIVE POWER IN THE CONTEXT OF SLOVENIAN COOPERATION WITH EC/EU: INTERNATIONAL COMPARATIVE VIEW

Teorija in praksa, Ljubljana 2002, Vol. XXXIX, No. 6, pp. 970-999

Within the European research project Organizing for Enlargement we analysed intra-state institutional adjustment of Slovenian executive power to the European integration process within the conceptual framework of institutional, integration model. The analysis included formal resources, interviews in Ljubljana and Brussels, and review of the already carried out international comparative research projects. The key characteristics of the current institutional adjustment of the core of Slovenian institutional power in the field of coordination of the European affairs are the following: a) a shift from "foreign affairs" to "system 'interiorisation'" of European public policies; b) predominant incremental, pragmatic and flexible institutional adjustment; c) combination of elements of centralised and decentralised model; and d) predominant adjustment to the effective co-ordination in the conditions of negotiation process, i.e. taking over common legal law of the EC/EU and common European policies ("policy taking"). A comparison of Slovenian development with development of European co-ordination in the three small countries - EU members has shown that "Slovenian" model has thus far adopted characteristics found in the various practices in the three analysed countries: institutionalisation of co-ordination of the European affairs (the Netherlands and Finland); central great formal importance of the Ministry of foreign affairs (the Netherlands); main co-ordination role at the governmental level in the case of politically sensitive questions (the Netherlands); relatively great importance and constancy of the informal contacts (Ireland), which in the Slovenian context importantly complement formal ways and means of communication.

Key words: Slovenia, EU, institutional adjustment, executive power

Milan ZVER: POLITICAL CULTURE AND EUROPEAN INTEGRATION
Teorija in praksa, Ljubljana 2002, Vol. XXXIX, No. 6, pg. 1000-1016

Among the analysed countries Slovenia was the most opened for cultural influences from the West. However, Slovenians have not changed their attitude toward politics during the period of transition. In the decade of democracy people have not gained confidence in politics. Looking from a structural level, Slovenia is today well on the road to stable democracy. Symptoms of traditional political cultures - either authoritarian political culture (traditional catholic), which dominated in the first half of 20th Century or totalitarian (communist) from the second half of the 20th Century - are still present and obstruct better introduction of democratic political culture. Because Europe does not have such a homogeneous political culture as USA (Almond & Verba) the process of institutionalisation will have to be adjusted to various (sub) cultural realities. Each national culture in Europe is a unique entity and cannot be put into a hierarchical structure. European institutional structure will have to adjust to the cultural pluralism. However, it is true that there are also differences in the development of democratic political culture. These differences - seen in different symptoms of political 'contra-cultures' as we name it, especially present in post-communist countries - will gradually disappear and consensus on basic common political values and practices in a united Europe will increase.

Key words: political culture, symptoms of political contra-culture, Slovenia, EU.

Andrej LUKŠIČ: THE ROLE OF THE STATE IN IMPLEMENTING NATIONAL INTERESTS

Teorija in praksa, Ljubljana 2002, Vol. XXXIX, No. 6, pg. 1017-1027

The author focuses on the basic structural elements of the capitalist state, revealing the fundamental objectives and structural limitations of the functioning of public authorities. These limitations also define the policies of public authorities. The author questions if it is possible to determine the national interest within the concept of the capitalist state. He claims that the main goal of politics (and individual sector policies) is the production and preservation of exchange, meaning that public authorities must through their politics (and policies) ensure long-term conditions for the survival of a certain community (nation) within its sovereign borders with regard to the global processes of the flow of capital and work force.

Key words: capitalist state, market form, political arenas, national interests

UDC: 334.575:343.917(557)(861)

Matej KOŠIR: INFLUENCE OF THE ILLICIT DRUG TRAFFICKING ON INTERNATIONAL, REGIONAL AND NATIONAL SECURITY**Teorija in praksa, Ljubljana 2002, Vol. XXXIX, No. 6, pg. 1028-1036**

There are many extensions of illicit drug trafficking, which have strong influence on the international, regional and national security, and financing of the transnational criminal and terrorist organisations. In this context two typical cases in the field of illicit drug trade are very significant - Afghanistan and Columbia. Recently the questions on illicit drug prohibition as a factor to stimulate the terrorism and organised crime and its reasonableness often appear in the professional and laic public discussion. Many experts state that the traditional measures to fight illicit drug trafficking have proved to be ineffective. That is also a reason why the question on prohibition is absolutely appropriate.

Key words: illegal drugs, prohibition, security, terrorism, organised crime, Afghanistan, Columbia

1083

UDC: 35.071(497.4):341.17 EU

Polonca KOVAČ: TRENDS OF DEVELOPMENT OF SLOVENIAN PUBLIC ADMINISTRATION AS NATIONAL POLICY**Teorija in praksa, Ljubljana 2002, Vol. XXXIX, No. 6, pg. 1037-1047**

The public administration reform represents a key structural policy in the development of Republic Slovenia from late nineties. Basic fields of development are redefinition of administrative functions and structure, civil service system, governmental strategy on removal of administrative barriers, quality management, e-government and specialized training. Accession of Slovenia to EU has accelerated the reform process. Nevertheless, new challenges are especially new public management principles, like efficiency and user orientation, interministerial co-ordination, development of Human Resource Management and implementation of newly adopted legislation.

Key words: Reform, development, public administration, European administrative space, new public management, legislation, quality, e-administration, removal of administrative barriers, European Union.

Alojzija ŽIDAN: SLOVENIAN EDUCATIONAL NATIONAL INTERESTS IN EU
Teorija in praksa, Ljubljana 2002, Vol. XXXIX, No. 6, pg. 1048-1058

In the article the author deals with the realisation of Slovenian educational national interests in EU. The author emphasises that the word national interest has lately been used a lot. This word has an important meaning also when it comes to a concrete definition of its content in the field of education. The author believes that the key European educational documents increasingly call attention to the need for developing the learning societies. Slovenia has to develop in the future into such society as well.

Key words: national interest, didactics of social science, educational pillars, new learning culture and teaching of social science, democracy.

KAZALO XXXIX. LETNIKA TEORIJE IN PRAKSE

	Št. revije	Št. strani
A		
Aleksić Jelena		
Urbani strahovi, postmoderna tveganja	2	182-194
Anželj Darko		
Slovenska policija v procesu prilagajanja EU	4	705-719
Anžič Andrej		
Mednarodni terorizem - varnostni izziv in dileme	3	454-466
B		
Balažic Milan		
Evropa zdaj	4	559-578
Balut Aleš		
Andrej Rahten: Slovenska ljudska stranka v dunajskem parlamentu (recenzija)	2	290-291
Barbič Ana		
Maca Jogan: Seksizem v vsakdanjem življenju (recenzija)	1	214-216
Bebler Anton		
Na rob debate o članstvu R Slovenije v NATU	3	402-413
Bebler Anton		
Nacionalni interes Republike Slovenije in varnostne sestavine evroatlantskih integracij	4	638-645
Bečirović Zijad		
Islamska inačica odnosov z javnostmi	3	374-382
Begič Mirsad		
Besim Spahić: Politični marketing, besedna in slikovna predvolilna vojna; Druženopolitični, državni in kulturološki vidiki volilnega marketinga od osamosvojitve do volitev 2000; Članki-eseji-razprave (recenzija)	6	1061-1063
Bergant Zvonko		
Roman Kuhar: Mi, drugi. Oblikovanje in razkritje homoseksualne identitete (recenzija)	6	1066-1069
Brezovšek Marjan		
Miro Haček: Sistem javnih uslužbencev (recenzija)	2	282-282
Brezovšek Marjan, Miro Haček		
Reforma slovenskega sistema javnih uslužbencev in proces vključevanja v EU	4	691-704
Bučar Bojko, Irena Brinar		
Nekateri pre(po)misleki ob vstopanju v EU	4	654-668

C**Cicovacki Predrag**

Igrive iluzije: Kant o resnici v umetnosti 2 268-274

Č**Černigoj Sadar Alenka**

Stres na delovnem mestu 1 81-102

D**Drevenšek Mojca**

O socioloških izhodiščih okoljskih odnosov z javnostmi 5 827-838

F**Ferfila Bogomil, Lance T. Leloup**

Proračunska politika v Sloveniji in Evropski Uniji 4 646-653

G**Grizold Anton, Vegič Vinko**

Članstvo v NATU: rešitev sodobne varnostne dileme Slovenije? 3 383-401

I**Ilič Branko**

Domet denarnega nagrajevanja kot dejavnika spodbude za inoviranje v podjetju 6 935-951

Ilič Branko

William J. Baumol: The Free-Market Innovation Machine.

Analysing the Growth Miracle of Capitalism (recenzija) 6 1073-1075

J**Jelušič Ljubica**

Ritualizacija čustev v vojaški organizaciji 1 112-132

Jelušič Ljubica

Globalnost varnostnih interesov in groženj 4 613-620

Jogan Maca

Organizacija kot prostor (ne)nadzorovanega spolnega obnašanja 1 103-111

K**Kanjuo Mrčela Aleksandra**

Sodobna rekonceptualizacija dela: Delo med racionalnim in emocionalnim 1 30-48

Kaštrun Tomaž

Michel Foucault: Arheologija vednosti (recenzija) 6 1069-1071

Komac Miran

Narodne manjšine in nacionalni interes 4 588-600

Košir Matej

Vpliv nezakonite trgovine s prepovedanimi drogami na mednarodno, regionalno in nacionalno varnost 6 1028-1036

Kovač Polonca

Trendi razvoja slovenske javne uprave kot nacionalne politike 6 1037-1047

Kozel Petra

Daniel Goleman: Čustvena inteligenca na delovnem mestu (recenzija) 1 217-219

Kramžar Klemenčič Vida

Čustva v religijskih institucijah - med avtentičnostjo
doživljanja posameznika in "krepplji" organizacije 1 133-154

Kropivnik Samo

Naklonjenost volivcev strankam in/ali voditeljem strank 2 254-267

Kvaternik Jenko Ines

13. mednarodna konferenca o zmanjševanju škodljivih posledic drog 2 275-278

Kustec Simona

Hilkka Vihinen: Recognising Choice. A Study of the
Changing Politics of the Common Agricultural Policy
through an Analysis of the McSharry Reformat Debate
in Ireland and the Netherlands (recenzija) 3 489-490

L**Lah Marko**

Institucionalna teorija podjetja 6 923-934

Lajh Damjan, Fink Hafner Danica

Institucionalno prilagajanje slovenske izvršne oblasti
povezovanja Slovenije z ES/EU 6 970-999

Lenarčič Blaž

Zdravko Mlinar (ur.): Local development and socio-spatial
organization (recenzija) 3 481-484

Lobnikar Branko, Pagon Milan

Čustva pri policijskem delu: analiza frustracije 1 155-169

Lukšič A. Andrej

Politološki premislek ob Aarhuski konvenciji 3 321-330

Lukšič A. Andrej

Vloga države pri zagotavljanju nacionalnih interesov 6

Lukšič Igor

Interes: konceptualizacija pojmov 4 509-522

Luthar Breda, Šadl Zdenka

Skriti transkripti moči: dominacija in emocije v akademski instituciji 1 170-195

M**Malešič Marjan**

Parlamentarne politične stranke in javnost o vstopanju Slovenije v NATO 3 414-425

Mali Franc

Sodelovanje med akademsko raziskovalno sfero
in industrijo kot dejavniki družbenega in ekonomskega razvoja 3 305-320

Mandič Srna

Socialni programi, družbeni problemi in krepitev vpliva javnosti 2 204-219

Merhar Viljem

Neoklasična ekonomika v funkciji apologije najrazvitejših kapitalističnih držav 6 873-880

Mesarič Jurij

Ekonomski liberalizem in ekonomski nacionalizem:
Adam Smith in Friedrich List 6 881-894

Mesner Andolšek Dana

"Make me whole again". Čustva v organizaciji. 1 10-29

Mumel Damijan, Leber Simon

Oglas za delovno mesto - pomemben, a zanemarjen
instrument komuniciranja 5 786-803

N**Novak Marko**

Pravo in politika 3 331-345

O**Oblak Tanja**

Podobe elektronske demokracije 2 155-169

P**Pinter Andrej**

Electronic Networks and Democratic Life 2 279-281

Pinter Andrej

Leonardo Avritzer: Democracy and the Public Space
in Latin America (recenzija) 6 1059-1061

Poler Kovačič Melita

Vplivi odnosov z mediji na novinarski sporočanski proces 5 766-785

Poler Kovačič Melita

Dejan Verčič, Franci Zavrl, Petja Rijavec: Odnosi z mediji (recenzija) 5 839-841

Podnar Klement, Golob Urša

Socialna ekonomija in družbena odgovornost:
alternativi globalni anarhiji neoliberalizma? 6 952-969

Prebilič Vladimir

Zavezniške vojaške baze v Republiki Sloveniji? 3 442-453

Prezelj Izток

Ogrožanje nacionalne varnosti Republike Slovenije in vključevanje v NATO 3 426-441

Prezelj Izток

Konceptualizacija nacionalnih varnostnih interesov 4 621-637

Prunk Janko

Slovenski nacionalni interesi iz zgodovinske retrospektive 4 548-558

R**Rakun Milena**

Organizacijski vidiki integracije komuniciranja:
ali je potrebno komuniciranje centralizirati? 5 804-826

Rizman Rudi

Teoretična razumevanja tranzicije k demokraciji 2 137-154

Russell Hochschild Arlie

Upravljanje srce: komercializacija človeških čustev 1 196-213

S**Sedmak Mateja**

Alenka Švab: Družina: Od modernosti k postmodernosti (recenzija) 3 478-479

Sekloča Peter

Od 'retorike predstavljanja' prek javnih forumov do reprezentacije javnosti?	3	358-373
--	---	---------

Sfiligaj Nada

Značilnosti in učinkovitost sodobne konkurence	6	908-922
--	---	---------

Skupina avtorjev

Nogometni navijači v Sloveniji	2	239-253
--------------------------------	---	---------

Smrke Marjan

Stare veščice - nova luč: religijske oblike družbene mimikrije v pogojih družbene tranzicije	2	170-181
--	---	---------

Stankovič Peter

Uporabe "Balkana": rock in nacionalizem v Sloveniji v devetdesetih letih		
--	--	--

Suša Urban

Mojca Pajnik, Petra Lesjak-Tušek, Marta Gregorčič: Prebežniki, kdo ste? (recenzija)	3	484-486
---	---	---------

Suša Urban

Michael Hardt in Antonio Negri: Empire (recenzija)	6	1063-1066
--	---	-----------

Sušjan Andrej

Od politične ekonomije do ekonomike in nazaj	6	861-872
--	---	---------

Svetličič Marjan

Nacionalni interes - ovira ali spodbuda razvoju?	4	523-547
--	---	---------

Š

Šadl Zdenka

Uvod: De-racionalizacija organizacij	1	5-9
--------------------------------------	---	-----

Šadl Zdenka

"We're out to make you smile". Emocionalno delo v storitvenih organizacijah	1	49-80
---	---	-------

Šaver Boštjan

Sociogenetske in psihogenetske raziskave (recenzija)	2	291-294
--	---	---------

T

Tatalović Siniša

Izhodišča nacionalne varnosti Republike Hrvaške	3	467-477
---	---	---------

Teršek Andraž

Uvod v velike sodobne pravne sisteme (recenzija)	2	282-287
--	---	---------

Toplak Cirila

Evropska ideja v slovenski politični misli	4	579-587
--	---	---------

Trampuž Martina

"Izguba skritosti z nadzorovanjem": Bentham in nove tehnologije nadzorovanja	3	346-357
--	---	---------

Trček Franc

Angelo Ara, Claudio Magris: Trst, obmejna identiteta (recenzija)	3	480-481
--	---	---------

U

Uršič Matjaž

Marjan Hočevar: Novi urbani trendi. Prizorišča v mestih - omrežja med mesti (recenzija)	2	287-289
---	---	---------

Uršič Matjaž

Gerald E. Frug: City making: building communities without building walls (recenzija)

6 1071-1073

V**Verčič Dejan, Betteke van Ruler**

Refleksivni komunikacijski menedžment

5 739-754

Verovnik Tina

Slovensko izrazje odnosov z javnostmi

5 755-765

W**Weber Irena**

Zidovi in zakrivala: transformacije ženske prostorske mobilnosti v pogojih sekluzije

2 195-203

Z**Zajc Drago**

Vloga nacionalnih parlamentov pri oblikovanju nacionalnih interesov v procesu globalizacije in vstopanja v EU

4 669-690

Zapf Wolfgang, Toš Niko

Raziskovanje blaginje in družbeno poročanje

6 895-907

Zver Milan

Politična kultura in evropske integracije

6 1000-1016

ČLANKI

Besedilo. Teorija in praksa (TIP) sprejema v presojo za objavo originalna znanstvena in strokovna besedila, ki še niso bila objavljena drugje niti niso drugje v recenzentskem postopku. Besedila (vključujoč reference in opombe) naj bodo enostransko izpisana v treh izvodih na papirju formata A4 z 1,5 vrstičnim razmikom. Vse strani besedila morajo biti zaporedno oštevilčene. Izpisu je treba priložiti besedilo na 3,5-palčni disketi, na kateri naj bo poleg imena in priimka avtorja označen tudi računalniški program v katerem je besedilo pripravljeno (na primer Microsoft Word 97).

Besedila pošljite na naslov: Teorija in praksa, Fakulteta za družbene vede, Kardeljeva pl. 5, 1000 Ljubljana, Slovenija. E-pošta: teorija.praksa@uni-lj.si.

V kolikor je besedilo poslano po elektronski pošti na naslov uredništva, izpis treh kopij ni potreben.

Zaradi dvostranskega anonimnega recenzentskega postopka naj prva stran besedila vsebuje le naslov besedila brez imen avtorjev. Imena avtorjev naj bodo izpisana na posebni naslovni strani pod naslovom prispevka, skupaj s strokovnim nazivom in trenutno zaposlitvijo, s polnim naslovom, telefonsko številko, elektronsko pošto ter na povzetku. Besedilo mora spremljati izjava avtorja, da besedilo še ni bilo objavljeno oz. ni v pripravi za tisk. Uredništvo zavrnjenih besedil ne vrača.

Dolžina besedil. Znanstveni in strokovni članki naj praviloma ne presegajo 8000 besed; pogledi, glose, komentarji in publicistični zapisi naj obsegajo do 3000 besed; recenzije do 1500 besed.

Naslovi. Naslovi morajo biti jasni in povedni. Glavni naslov ne sme presegati dolžine 100 znakov. Besedila daljša od 1500 besed morajo vsebovati podnaslove.

Povzetki. Izvirni znanstveni članki morajo biti opremljeni s povzetkom in smiselnimi ključnimi besedami (oboje v slovenskem in angleškem jeziku) v obsegu do 100 besed. Povzetki naj vsebujejo natančno opredelitev teme besedila, metodo argumentacije ter zaključke.

Tabele in slike morajo biti izdelane kot priloge (ne vključene v besedilo) z jasnimi naslovi. Vsaka tabela in slika mora biti izpisana na posebnem listu papirja. V besedilu naj bo okvirno označeno mesto kamor sodijo.

Opombe morajo biti v besedilu jasno označene z zaporednimi številkami od začetka do konca, nadpisane na ustreznem mestu v besedilu in po enakem vrstnem redu razvrščene pod besedilom. Število in dolžina opomb naj bo omejena.

Opomba o avtorju in zahvala vključuje informacije o organizacijski povezanosti avtorja (avtorjev), ki so relevantne za obravnavano problematiko, ter o finančnih in drugih pomočeh pri pripravi besedila.

RECENZENTSKI POSTOPEK

Uredništvo uporablja za vse članke obojestransko anonimni recenzentski postopek. Članke recenzirata dva recenzenta. Uredništvo lahko brez zunanjega recenziranja zavrne objavo neustreznega članka.

NAVAJANJE

Reference v besedilu: Osnovna oblika reference v besedilu je (Novak, 1994). Za navajanje strani uporabljajte (Novak, 1994:27-8). Če je več avtorjev besedila, uporabljate v tekstu obliko (Novak et al., 1994:27), v seznamu literature pa navedite vse avtorje. Če ne uporabljate prve izdaje knjige, napišite tudi letnico prve izdaje (Novak, 1953/1994:7). Več referenc hkrati ločite s podpičjem (Novak, 1994:7; Kosec, 1998:3-4; Kosec, 1998a:58). Če navajate več del istega avtorja, objavljena v istem letu, dela med sabo ločite s črkami a, b, c, itd. (Novak, 1994a:27-9) (Novak, 1994b:1).

Seznam referenc: v seznam referenc vključite vse uporabljene vire. Seznam referenc mora biti urejen po abecednem redu priimkov avtorjev ter v primeru istega avtorja po časovnem zaporedju izdaje.

Knjige: Avtorjev Priimek, Ime (letnica izdaje knjige): Naslov knjige: Morebitni podnaslov. Kraj: Založba.

Na primer: Geertz, Clifford (1980): Negara: The Theatre State in Nineteenth-Century Bali. Princeton, NJ: Princeton University Press.

Zborniki: Avtorjev Priimek, Ime (letnica izdaje zbornika): Naslov prispevka v zborniku. V Ime Priimek urednika (ur.), Naslov zbornika, strani prispevka. Kraj: Založba.

Na primer: Palan, Ronen (1999): Global Governance and Social Closure or Who is to Governed in an Era of Global Governance? V Martin Hewson in Timothy J. Sinclair (ur.), Approaches to Global Governance Theory, 55-72. Albany: State University of New York Press.

Članki: Avtorjev Priimek, Ime (letnica izida članka): Naslov članka. Ime revije Letnik(številka): strani.

Na primer: Bachrach, Peter in Morton S. Baratz (1963): Decisions and Nondecisions: An Analytical Framework. American Political Science Review 57(3): 632-42.

Svetovni splet (WWW): Avtorjev Priimek, Ime (letnica): Naslov. Dostopno preko Internet naslov, datum dostopa.

Na primer: Deleuze, Gilles (1978): Spinoza. Dostopno preko <http://www.imaginet.fr/deleuze/TXT/240178.html>, 10.1.2001.

RECENZIJJE KNJIG

TIP sprejema v objavo recenzije domačih in tujih znanstvenih del, ki niso starejša od dveh let. Recenzije naj ne presegajo 1500 besed. Na prvi strani zgoraj naj bo v prvi vrstici napisano ime avtorja recenzirane knjige, v drugi z odebeljeno pisavo naslov in morebitni podnaslov knjige, v tretji vrstici pa je treba navesti sledeče podatke: naziv izdajatelja, kraj izdaje, leto izdaje dela in število strani. Recenzija se podpiše na koncu besedila.

NAVAJANJE

Reference v besedilu: Osnovna oblika reference v besedilu je (Novak, 1994). Za navajanje strani uporabljajte (Novak, 1994:27-8). Če je več avtorjev besedila, uporabljate v tekstu obliko (Novak et al., 1994:27), v seznamu literature pa navedite vse avtorje. Če ne uporabljate prve izdaje knjige, napišite tudi letnico prve izdaje (Novak, 1953/1994:7). Več referenc hkrati ločite s podpičjem (Novak, 1994:7; Kosec, 1998:3-4; Kosec, 1998a:58). Če navajate več del istega avtorja, objavljena v istem letu, dela med sabo ločite s črkami a, b, c, itd. (Novak, 1994a:27-9) (Novak, 1994b:1).

Seznam referenc: v seznam referenc vključite vse uporabljene vire. Seznam referenc mora biti urejen po abecednem redu priimkov avtorjev ter v primeru istega avtorja po časovnem zaporedju izdaje.

Knjige: Avtorjev Priimek, Ime (letnica izdaje knjige): Naslov knjige: Morebitni podnaslov. Kraj: Založba.

Na primer: Geertz, Clifford (1980): Negara: The Theatre State in Nineteenth-Century Bali. Princeton, NJ: Princeton University Press.

Zborniki: Avtorjev Priimek, Ime (letnica izdaje zbornika): Naslov prispevka v zborniku. V Ime Priimek urednika (ur.), Naslov zbornika, strani prispevka. Kraj: Založba.

Na primer: Palan, Ronen (1999): Global Governance and Social Closure or Who is to Governed in an Era of Global Governance? V Martin Hewson in Timothy J. Sinclair (ur.), Approaches to Global Governance Theory, 55-72. Albany: State University of New York Press.

Članki: Avtorjev Priimek, Ime (letnica izida članka): Naslov članka. Ime revije / Letnik(številka): strani.

Na primer: Bachrach, Peter in Morton S. Baratz (1963): Decisions and Nondecisions: An Analytical Framework. American Political Science Review 57(3): 632-42.

Svetovni splet (WWW): Avtorjev Priimek, Ime (letnica): Naslov. Dostopno preko Internet naslov, datum dostopa.

Na primer: Deleuze, Gilles (1978): Spinoza. Dostopno preko <http://www.imaginet.fr/deleuze/TXT/240178.html>, 10.1.2001.

RECENZIJE KNJIG

TIP sprejema v objavo recenzije domačih in tujih znanstvenih del, ki niso starejša od dveh let. Recenzije naj ne presegajo 1500 besed. Na prvi strani zgoraj naj bo v prvi vrstici napisano ime avtorja recenzirane knjige, v drugi z odebeljeno pisavo naslov in morebitni podnaslov knjige, v tretji vrstici pa je treba navesti sledeče podatke: naziv izdajatelja, kraj izdaje, leto izdaje dela in število strani. Recenzija se podpiše na koncu besedila.

SOCIOEKONOMIJA

ANDREJ SUŠJAN, VIJEM MERHAR,
JURIJ MESARIČ, WOLFGANG ZAPF, NIKO TOŠ,
NADA SFILIGOJ, MARKO LAH, BRANKO ILIČ,
KLEMENT PODNAR, URŠA GOLOB

SLOVENSKI NACIONALNI INTERESI IN EU

DAMJAN LAJH, DANICA FINK HAFNER,
MILAN ZVER, ANDREJ LUKŠIČ, MATEJ KOŠIR,
POLONCA KOVAČ, ALOJZIJA ŽIDAN

