

# Vloga malih zasebnih podjetij

(Bistvo prestrukturiranja Slovenije)

Večina ekonomistov zdaj priznava odločilno vlogo podjetnih posameznikov v zgodnjih razvojnih etapah gospodarskega sistema, ki doživlja po pol stoletja svojo nepovratno in mučno, za zaposlene tragično zgodovinsko spremembo. Značilni za ta prehod družbene lastnine v zasebno so drobljenje velikih podjetij, njihovo negativno poslovanje, njihova nezmožnost uresničiti inovacije in rast, ki je v kapitalizmu glavna naloga velikih birokratskih tehnostuktur: da se povezujejo koncerni in državni organi v razne svobodne in plodne kombinacije, ki ne puščajo prostora za individualne izumitelje in investitorje.

To je bila pot oblikovanja velikih korporacij na Zahodu, zlasti v zibelki multinacionalk, Ameriki. Korporacije, ki so se financirale vse bolj z lastnimi tokovi gotovine in vrednostnih papirjev, s profesionalnim menedžmentom in tehničnimi strokovnjaki na čelu, v veliki meri zunaj nadzora lastnikov delnic ali odbora direktorjev, so razširjale svoje operacije širom po svetu ter so imele videz multinacionalnih velikanov, za katere je bila potrebna vse večja moč države, da bi bili pod nadzorom. To je bilo v neki fazi razvoja kapitalizma do sedemdesetih let. V osemdesetih letih je prišlo tudi tam do krize. Na legendarne podjetnike, drobne izumitelje iz dobe zgodnjega kapitalizma se je gledalo kot na patino, ki izumira, nepomembno za svetovno gospodarstvo, za novo industrijsko državo. To so bile besede in ideje Johna Kennetha Galbraitha. Danes je Galbraith deležen splošne kritike, ovrget ga je tudi razvoj zadnjega desetletja. Socializem je zgodovinsko propadel, a prav to naj bi bila končna faza razvoja Galbraithove »nove industrijske države«.

George Gilder, Galbraithov kritik že od 70-ih let naprej, zagovornik mlade, »nove« ameriške industrije majhnih inovatorjev, je trdil, da je v bistvenem stališču Galbraitha in njegovih naslednikov »samo toliko resnice, da se maskira njegova bistvena netočnost«. Tudi v Sloveniji smo po razpadu socialističnega političnega sistema in osamosvojitvi družbenih podjetij pričeli obstoja prav takšne velike komercialne tehnostrukture, ki je v veliki meri (danes že povsem) ločena od neposrednega nadzora njenih lastnikov. Ko sem izzval J. K. Galbraitha ob njegovem predavanju v Ljubljani spomladi 1991 z vprašanjem o njegovem sporu z G. Gilderjem, na izziv ni odgovoril. Ni priznal, da je svet Galbraitha in njegovih ekonomistov v zatonu.

Socialistični velikani so bili ustanovljeni po zgledu velikih ameriških korporacij, ki imajo določen nadzor nad lastnimi zahtevami: vsaj delno lahko določajo cene in v določeni meri spodbujajo kompenzirajoče sile in dopolnilne storitve države. Galbraith ima prav tako prav, ko pravi, da je ta poslovni sektor, ki se pojavlja na svetovnih trgih in se vse bolj srečuje s konkurenco tujih podjetij, ki jih subvencionirajo njihove države, zelo uspešen ter da ga zato država ne sme uničiti z uporabo antitrustovskih zakonov, ki so uperjeni proti velikosti kot takšni. Galbraithova napaka je, da je prevzel predvidevanje ekonomista Josepha Schumpetra, da bo podjetnik izumrl in na tej podlagi veroval, da bodo tehnostrukture neizbežno širile svoj vpliv na gospodarstvo in da jih bo v neki socialistični prihodnosti država asimilirala, da bo torej industrija postala država. Galbraithova zgodovinska napaka je, da je predvideval socializem, ki je v trušču razpadel.

Priča smo razpada državne industrije celotne Vzhodne Evrope, ki je šele zdaj razkrila svojo šibkost, priča smo razpadu italijanske državne industrije, ki je bila leglo korupcije in izgub, ker ni bilo nadnjo nadzora lastnika, priča smo enaki usodi avstrijske državne industrije. Vse evropske vlade se pripravljajo na lastninjenje velikih državnih podjetij.

Ni še mnogo let od tega, ko so analitiki menili, da kažejo velike korporacije »planskega sektorja«, kot so ga imenovali, težnjo, da bodo učinkovitejše in produktivnejše od malih podjetij »tržnega sektorja«, se pravi tistih, ki so bile brez milosti deležna konkurenca, in nobene zaščite države. Danes se to sliši nepriemerno (vendar kaj so vse trdili samo teoretiki državne italijanske industrije še pred tremi leti), ko so pisali, da bo planski sektor na koncu prevladal nad celotnim gospodarstvom (kar je bilo v Italiji in Franciji res doseženo) ter da se bo spojil z vlado v socialistični državi (celo za ZDA!). Mnogi ekonomisti so pozdravljali takšen razvoj kot neizbežen, ker bi tako prišla ogromna produktivnost tehnostrukture pod družbeni nadzor in omogočila prihod manj razsipnega in manj anarhičnega sistema.

To je bilo statično obravnavanje dinamičnih pojavov. Vselej so največja podjetja najučinkovitejša. Tako postanejo velika. Izkoriščajo gospodarnost velikosti in specializacije. Vendar se lahko velikost uvede kot odločilen dejavnik usešnosti podjetja samo tedaj, če gledamo na gospodarstvo kot na sistem statičnih velikosti. Odločilni vidiki velikih podjetij niso kolikostni, marveč kakovostni: vrsta izdelka in način njegove proizvodnje in prodaje. Tipično za uspešna podjetja je, da se pomikajo z začetnimi naložbami v nov izdelek počasi, nato pa vstopijo v razdobje zelo hitre rasti, ko pridobivajo trg in izpopolnjujejo proizvodne metode, dokler ne vstopijo v obdobje rutinske množične proizvodnje. Ta podjetja so našla tako učinkovit način proizvodnje, da je malo drugih, ki jim lahko konkurirajo. Ne spreminjajo se, vladajo na svojih področjih, ki imajo težnjo, da postanejo stari trgi za relativno rutinske izdelke. Njihova učinkovitost izhaja iz tega, da so leta delali isti izdelek, ga izboljševali in izpopolnjevali sredstva za njegovo proizvodnjo in prodajo.

Takšna podjetja postanejo izjemno toga in specializirana in v statičnem smislu izredno produktivna. Vendar so z vidika splošne gospodarske rasti in tehnoloških inovacij ti giganti za gospodarstvo manj pomembni. Danes so učinkoviti samo zato, ker so bili v svojih zgodnjih fazah dinamično učinkoviti in konkurenčno agresivni.

Gilder je dokazal, da dvesto največjih ameriških podjetij ni povečalo niti premoženja niti obseg dobav med 1937 in 1980. Ni našel dokazov, da velika podjetja izrivajo majhne podjetnike. Teorija uspešnosti velikih podjetij velja za tisto razdobje rasti podjetja, ko inovacija prične padati in ko skušajo močno birokratizirana podjetja, da z novimi manjšimi prilagoditvami, spremembami pri načinu pakiranja in proizvodni učinkovitosti izcedijo še zadnji dobiček iz produktivnosti neke, v bistvu statične industrije, ki je že davno prešla svojo fazo »hitre zgodovine«.

Slovenska podjetja so nastala po birokratski odločitvi, ne pa organsko iz zgodnje faze inovacije, ki bi hitro pridobila širok delež na trgu ter »potegnila« za seboj nove in nove proizvodne zmogljivosti. Ti velikani so se zbirokratizirali ne zaradi uspešnega delovanja in visokega dobička, marveč izključno zaradi komplementarnih storitev države. Niso dosegli visoke, optimalne produktivnosti, ker so bili omejeni z znanjem in nizko stimulacijo svojih zaposlenih. Niso znali izkoristiti najboljših, kar je zakonitost zahodnih podjetij. Bila so egalitarna in zato pov-

prečno uspešna. Ko so pričela propadati, jim ni uspelo napeti zadnjih sil, da bi se prilagodila in izboljšala proizvodnjo in konkurenčnost. To niso podjetja, kot so značilna za Zahod.

Slovenski giganti ne morejo biti opora razvojni strategiji vlade. To je zabloda, stokrat hujša kot je bil ameriški sen o socializmu. Ta podjetja so nesposobna inovacije, polna birokracije, ki je sposobna samo zapravljanja brezmejnih državnih sredstev, nikakor pa ne izboljšanja in izpopolnjevanja. To je statični pojav, ki ga ni mogoče dinamizirati. To je »planski sektor« po svoji notranji logiki in psihologiji. Nikoli ne bo prešel v tržni sektor. Da bi to dosegel, ga mora vlada pustiti zakonu odmiranja, da bo razpadel in da ga bodo oživili inovativni podjetniki na novo kot mrtev material. Čim prej se vlada loči od njih, tem bolje.

Vendar so v njih tisoči zaposlenih. Te bodo prevzeli novi podjetniki, ki so med nami in mirujejo in čakajo. Vlada jim mora zaupati, kot so zaupale zahodne vlade. Omogočiti jim mora čim cenejša posojila ali celo z rizično določbo, da ni vračanja, če njihov poslovni projekt zaradi neuspeha propade. Zaupanje se bo splačalo, o tem ne sme biti dvoma. Čim prej bo vlada storila ta smeli psihološki preobrat, tem prej bomo prišli v razdobje rasti. Nova mala podjetja bodo ustvarila nova delovna mesta za delavce, ki bodo ostali po zatonu velikih podjetij. To je velik in nereverzibilen zgodovinski preobrat. To bo začetek rasti gospodarstva »tržnega sektorja«. »Planski sektor« naj čim prej propade, kajti le tako bodo ohranjena velika sredstva iz proračuna za pričetek nove rasti.

Šele nato se bo začela kapitalistična doba slovenskega tržnega podjetništva. Uspešni inovativni podjetniki bodo z novo inovacijo dosegli takšen uspeh na trgu, da bodo lahko zadostili potrebam samo z gradnjo novih in novih proizvodnih zmogljivosti. Rasli bodo dinamično zelo hitro. To bodo nova velika podjetja, ki pa bodo v prihodnosti postala prav tako statična, a izpodirivali jih bodo vedno novi majhni podjetniki.

Burton Klein v svoji knjigi Dinamična ekonomija dokazuje, da nova odkritja skoraj nikoli ne nastanejo v vodilnih podjetjih neke industrije. Celó če se v neki veliki korporaciji doseže nekaj epohalnega, običajno komercialno lansirajo novi izdelek manjša podjetja, ki jih pogosto ustanovijo skupine inženirjev in direktorjev, ki so se izločale iz matičnega podjetja. To je običajni postopek, ki se dogaja tudi pri nas in po nepotrebnem vzbuja zgražanje. V svetu imajo to za nekaj normalnega. Na ta način so nastala nova podjetja, ki so prevladovala v vseh novih fazah vrste izdelkov: v razvoju letal in letalskih motorjev, birotehnike, mikroprocesorjev itd. To je običajna praksa. Zakaj? Velika podjetja, kot so Ford, GM, Texas Instruments, IBM ne bodo nikoli ogrozila svojih že uvedenih obratov in opreme s tem, da bi sprejemale radikalne spremembe v tehnologiji prej, preden se to ne preizkusi, in v drugih malih podjetjih. S tem so seveda dale možnost majhnim, da zrastejo v velika podjetja in jih ogrozijo. Vendar s tem so tveganje prenesle na druge. Bistvo je torej v sprejemanju tveganja.

Sami procesi racionalizacije in birokratizacije, s katerimi postane podjetje v neki industrijski veji najproduktivnejše, imajo težnjo, da to podjetje napravijo manj fleksibilno in manj inventivno. Izključna zavzetost s statično produktivnostjo – enostavnim razmerjem med inputom in outputom – lahko pripelje do togega in končno neproduktivnega gospodarstva.

Galbraithova tragika je bila v tem, da se mu je takrat, ko je pisal in predaval o futurističnem centru »nove industrijske države«, za hrbtom pričela rojevati nova industrijska revolucija – in to v stotinah malih podjetjih, včasih ne večjih od garaže, pod vodstvom nekaj genijev polprevodniške in mikroprocesorske revolu-

cije. Niti danes ne moremo presoditi vse zmogljivosti te tehnologije, ki preobraža gospodarstvo in povečuje svetovne razsežnosti. Mikroprocesor ni omejen na obstoječo industrijsko strukturo, marveč omogoča ustvarjanje novega industrijskega sveta, nove kulture.

Vsak, ki je poskušal ali poskuša prerokovati tehnološko prihodnost, lahko z gotovostjo pričakuje, da bo hitro videti smešen. To je odvisno od človekove ustvarjalnosti in zato neizbežno nosi s seboj presenečenje. To velja tudi za gospodarstvo in še bolj za politično ekonomijo.

Če bi bila Galbraithova teorija o birokratizaciji izumiteljstva in podjetništva točna, bi moral najbrž začeti računalniško revolucijo gigant IBM ali vsaj eno od vodilnih podjetij, najbrž v zvezi z vlado. Namesto tega je začelo revolucijo drugorazredno podjetje izdelovanje filmskih kamer Fairchild, nadaljnja izpopolnjevanja so se odvijala v desetinah novih podjetij pod vodstvom prepričano neutrudljivih in nebirokratiziranih podjetnikov, dokler ni odločilni uspeh doseglo majhno podjetje Intel z dvanajstimi zaposlenimi. Po procesu rasti je imelo to podjetje osem let pozneje že 8000 zaposlenih. Prešlo je med velike in s tem pričelo proces stabilizacije, v katerem bo postalo togo in neinventivno. Vrsta velikih podjetij je že prišla do konca takšnega razvoja in zaman išče rešitev: tudi IBM, tudi Westinghouse, Delta in Boeing in končno Sears, ki je zaprl 50.000 delovnih mest in s tem 97 let staro knjigo, ki je bila nekoč vodnik v ameriške sanje. Veliki koncerni opravljajo svojo vlogo, dokler utrjujejo in racionalizirajo dosežke drugih podjetij in delujejo kot protiutež drugim velikim podjetjem in celo državni upravi. Za kaj takega mora biti gospodarstvo dovolj veliko, da bi lahko delovalo v vsaki stroki vsaj nekaj velikih podjetij in stotine malih. Za kaj takega je Slovenija premajhna. Ne smemo pozabiti, da je vseh zaposlenih v slovenski industriji sredi 1993 za 50.000 manj kot v enem samem nemškem koncernu Siemens AG. Slovenija je zato svet za mala podjetja. Po ameriškem antitrustovskem zakonu bi morali vsako veliko podjetje v Sloveniji razpustiti. Vlada se ne sme vmešavati v njihove boje in sodelovanje. Današnja skrb vlade je samo v tem, da velika nekdanja socialistična podjetja prevede v roke mladih podjetnikov.

Zaradi velike publicitete, ki vedno spremlja boje gigantov, nove generacije sprejemajo splošno iluzijo, da so giganti glavna udarna sila večine novih tehnologij. Ni nobenih dokazov, da bi se tehnološki razvoj bistveno spremenil v korist velikih podjetij. Izjema so samo komunikacijski sateliti. Mikroročunalnik je presegel vse prejšnje dosežke po številu malih podjetij, ki so pripomogla k njegovemu razvoju. Vendar mikroprocesorjem slede nove tehnologije: laser in mikrobiologija, ki sta prav tako v rokah majhnih podjetnikov in vrhunskih raziskovalcev.

V malih podjetjih se bo v prihodnjih nekaj letih bil boj Slovenije proti revščini in zaostanku. Tu bodo nastajala nova delovna mesta za mlade Slovence. Vedeti moramo, da je bila v ameriških »mladih tehnološko visokih razvitih« podjetjih stopnja rasti zaposlovanja 40% letno, trinajstkrat hitreje kot v »starih« podjetjih. Mala podjetja so ustanavljali mladi ljudje z nekaj tisoč dolarji. Možnosti izumiteljstva in podjetništva v novi Sloveniji so večje kot kadar koli v njeni zgodovini.

Tem ljudem je potreben kapital. Slovenija nikoli ni tako lahko ustvarjala prihrankov, a tudi nikoli jih ni tako razsipno trošila kot zdaj. Za kakšne namene? Zato je potrebno za ta podjetja ugodno zakonodajno ozračje, ki bi ga morala ustvarjati vlada, ki bi jo sestavljali ljudje, sposobni razumeti perspektive sodobnega razvoja in možnosti, ki jih bogato ponuja zapletenost sodobne znanosti.

A kaj delamo? Slovenija se zdaj kot v prejšnjem režimu bolj obremenjuje in slabo ravna z uspešnimi malimi podjetji kot druge sosednje države, ravna z njimi

kot z nevarnimi zarotniki proti javnemu interesu in zahteva od novih podjetij nemogoče dokaze, da se njihovi izdelki in delovanje ne morejo zlorabljati proti okolju.

Nova podjetja bodo razvila zastavo človeške ustvarjalnosti in nove tehnologije ne glede na vse vladne »nacionalne strategije« kot načina za obvladovanje izkušenj sedanjosti.

V boju proti inflaciji so manjša podjetja bolj produktivna. Na koncu bodo ta nova podjetja zmagala. Če pa bodo pravočasno izpolnila pričakovanja, je zelo odvisno od vladne politike.