

POMEN DRUŽBENIH INSTITUCIJ PRI PREUČEVANJU EKONOMIJE

Povzetek. *Avtor ugotavlja, da je ekonomska znanost vse preveč determinirana s togimi in nerealnimi predpostavkami, zato se je oddaljila od realnih in kompleksnih problemov vsakdanjega življenja. To nam v največji meri dokazujejo prav industrijska okrožja. V tem članku so nakazana nova spoznanja in perspektive pri preučevanju družbene in gospodarske organiziranosti na mikro- (regija, lokalna skupnost), mezo- (sektor) in makroravni (nacionalna država). Samo s pomočjo nove socioekonomske alternative, ki bo temeljila na institucionalnem, interdisciplinarnem in holističnem pristopu, velja iskati nove razvojne formule, ki nam bodo v prihodnje zagotavljale primerno družbeno blagostanje.*

Ključni pojmi: *socioekonomija, industrijska okrožja, družbeno-poslovni sistemi, regije (Zahodni Jutland, Danska), lesni sektor (Finska)*

Uvod

Sodobna tehnološka revolucija, ki jo je v največji meri sprožila prav energetska kriza v 70. letih, je povzročila silovit proces gospodarskega prestrukturiranja. Kot ugotavlja Jaklič, je bil neuspeh keynezijanske makroekonomske državne regulacije očiten (Jaklič 1994). Tako keynezijanci kot neoklasiki ne dajejo ustreznih odgovorov pri povojni obnovi Evrope, saj je naftna kriza jasno pokazala, da makroekonomsko uravnavanje gospodarstva ni več tako učinkovito kot je bilo pred njo. Neoklasični kot tudi keynezijanski ekonomisti različno dojemajo gospodarsko realnost, hkrati pa jim je skupno to, da v svojem pristopu izrazito poudarjajo pomen makroekonomskega uravnavanja povpraševanja. Oboji nesporno zanemarjajo ekonomsko politiko na strani ponudbe in s tem razvojne instrumente, ki temeljijo na mikroekonomskih načelih (Jaklič 1994, 27-28; Petrin 1995). Poleg tega se moramo zavedati, da bodo v prihodnosti vse nacionalne makroekonomske politike v Evropi poenotene z maastrichtskimi kriteriji. Tako standardizirana makroekonomska politika, ki ima predvsem stabilizacijsko funkcijo ima zelo majhen manevrski prostor in s tem bistveno manjše razvojne možnosti. Prav zato, ker je makroekonomski pristop resno omejen pri zagotavljanju gospodarske rasti

¹ Peter Ješovnik, asistent na Visoki šoli za management v Kopru.

in družbenega blagostanja, sem mnenja, da je potrebno poudariti ponudbeno stran gospodarstva in postaviti na prvo mesto podjetništvo na mikronivoju in to na regijski (lokalni) ravni.

70. in 80. leta so globalno ekonomijo nedvomno zaznamovala z veliko recesijo in stagnacijo rasti, kar je zelo negativno vplivalo na gospodarski položaj številnih držav in med drugim posledično znižalo nivo delavskih in socialnih pravic. Toda nekatere lokalne skupnosti so se uspešno ubranile pred posledicami prevladujočega gospodarskega dogajanja. Lokalne skupnosti kot so: Oyonnax v Franciji, Jutland na Danskem, Baden-Wurtemberg v Nemčiji, Tretja Italija, Smaland na Švedskem, Katalonija v Španiji, Silicon Valley v ZDA, Cambridge v Veliki Britaniji in nekateri deli Japonske, so bila tista industrijska okrožja, ki so se uspešno izmaknili krčevitemu obsevu recesije in stagnacije (Sabel 1989, 23-25; Hirst in Zeitlin 1991). Ob tem velja poudariti predvsem to, da se so te lokalne skupnosti ukvarjale z različnimi gospodarskimi dejavnostmi, in sicer od čisto tradicionalnih in delovno intenzivnih do najbolj naprednih industrijskih dejavnosti (Pyke in Sengenberger 1990, 1).

Prav zaradi preporeda industrijskih okrožij v Evropi v začetku 70. let in pa zaradi krize klasične ekonomije, sem se odločil, da uporabim institucionalno ekonomijo kot novo alternativo pri preučevanju regionalnih skupnosti. Ta pristop je še posebej primeren za Slovenijo, saj ima Slovenija prav zaradi zakasnelega procesa industrializacije pretežno ruralnih regij (Novak 1991), kjer so lokalne značilnosti pomembno vplivale na ekonomske agente in omogočile družbeno stabilen gospodarski razvoj, povsem drugačno pot gospodarskega razvoja kot države ali družbe, kjer je industrializacija grobo posegla v ruralno življenje ljudi. Zato lahko Slovenija navkljub velikim razlikam, ki so med evropskimi narodi, uporabi nekatere izkušnje in nauke od nekaterih zgoraj naštetih regij iz Evrope. Poskus takšne primerjave gospodarskega razvoja pa zagotovo zahteva v veliki meri institucionalni in sociološki pristop. S pomočjo takšnega pristopa bi namreč lahko ugotovili neke splošne zakonitosti družbene in gospodarske organiziranosti, ki bi jih bilo mogoče uporabiti tudi pri raziskovanju družbene in gospodarske organiziranosti v Sloveniji.

Institucionalna ekonomija

Odgovor na zagate klasične ekonomske teorije sta v sorazmerno kratkem času ponudili kar dve teoriji, ki obe vidita zagotavljanje gospodarske in družbene konkurenčnosti kot proces, ki se odvija na lokalni ravni, in sicer kot kombinacija lokalne inovativnosti in lokalne sinergije. Tako torej prav pojav teorije fleksibilne specializacije (Piore in Sabel 1984) v 80. letih in Porterjeve paradigme konkurenčnih prednosti (Porter 1990) v začetku 90. samo še potrđita, da so predpostavke klasičnih ekonomistov postale vprašljive. Vendar, če je domet Porterjevega preučevanja nacionalna raven in teorije fleksibilne specializacije bolj ali manj le način organiziranja proizvodnje med majhnimi podjetji, je danes potrebno preseči te dileme in ponuditi širši teoretični okvir, ki nam bo sposoben zago-

taviti nove alternative pri raziskovanju lokalnih skupnosti. Tako Porter kakor tudi teorija fleksibilne specializacije nista dosledna pri preučevanju lokalne ravni. Z združitvijo obeh teorij pa pridemo do spoznanja, da so prav industrijska okrožja tista, ki postavijo na glavo klasični ekonomski način razmišljanja, saj v teh industrijskih mrežah majhnih podjetjih naraste pomen "družbenega podjetništva". Torej, če se je včasih uporabljalo zgolj regionalno ekonomijo pri preučevanju regionalne problematike in gospodarskega razvoja, je v 80. in 90. letih nastopilo novo obdobje, ko je vloga družbenega dejavnika pri preučevanju teh regij dobila pomembnejšo dimenzijo. Tako je vedno bolj očitno, da jedro različne gospodarske uspešnosti v Evropi ne bazira zgolj na makroekonomskih agregatih narodnega gospodarstva, ampak na različnih potencialih posameznih regionalnih območij (van den Bosch in de Man 1994). Ne nazadnje regije in regionalizem v Evropi pridobivata na pomenu na kulturnem, političnem in gospodarskem področju (Sabel 1989; Voyer in Roy 1996). Veliko avtorjev ugotavlja (Whitley 1992; Kristensen 1992; Kanter 1995; Sabel 1989), da moramo pri preučevanju regij dosledno ločiti klasični ekonomski pristop od institucionalno-sociološkega pristopa, ki močno poudarja družbene dejavnike in posebnosti. Prav zaradi tega velja uporabiti takšen institucionalni pristop, ki poskuša priti do novih spoznanj z analizo uspešnih regionalnih gospodarstev. Čeprav je potem njihove izkušnje praviloma težko uporabiti za konkretno analizo, nam lahko njihove izkušnje pomagajo pri lateralnem razmišljanju tudi v Sloveniji.

Socioekonomski pristop v ekonomiji

Institucionalni pristop nas privede na področje, ko se začne ekonomija prepletati s sociologijo in delno tudi z nekaterimi drugimi družbenimi vedami. Za nas sta še posebej zanimivi socioekonomija in institucionalna ekonomija. Socioekonomijo - ki sta ji utrla pot Weber in Durkheim - bi najlažje opredelili kot tisto znanost, ki uporablja sociološke metode in poglede na področju ekonomskega delovanja posameznika in celotne družbe. Še najboljše je definiral socioekonomijo Smelser, ki socioekonomijo definira kot splet socioloških prespektiv tako na področju medosebne interakcije kot pri preučevanju skupin in družbenih institucij ter sistema družbene kontrole, kamor sodijo predvsem sankcije, norme in vrednote (Smelser in Swedberg 1994, 3). V zadnjem času imajo v socioekonomiji bistveno vlogo tudi pojavi kot so družbene mreže, kultura in sistem vrednot, ki izhajajo iz kulture, ter pomen delitve vlog in nalog v družbi glede na spol (Ramsay 1996).

Najbolj nazorno lahko opredelimo socioekonomijo tako, da primerjamo glavne teoretične razlike med socioekonomijo in ekonomijo (Smelser in Swedberg 1994, 4-8):

- Temeljni kamen ekonomske analize je posameznik. Tovrsten pristop v ekonomiji ima svoje korenine v mikroekonomiji že od britanskega utilitarizma dalje. Gre za to, da se vsaka menjava v ekonomiji začne s posameznikom. Na drugi strani so v socioekonomiji temeljni kamen analize skupine, institucije in pa družba kot celota. Posameznik je tako v sociološkem smislu le družbeno skonstruirana entiteta ali eden izmed nastopajočih členov/akterjev v družbi. Bistvena razlika med ekonomskim in socioekonomskim pristopom je torej v tem, da ekonomisti ne upoštevajo

dejstva, da so posamezniki v svojih odločitvah povezani in odvisni drug od drugega.

- Razlike nastopijo tudi v razumevanju koncepta ekonomske dejavnosti. Če se v mikroekonomiji predpostavlja, da ima posameznik stalen splet želja in preferenc, na osnovi katerih potem izbira smeri delovanja v ekonomski dejavnosti tako, da bo imel od tega največje koristi in dobiček, je na drugi strani za socioekonomijo značilno popolnoma nasprotno. Ekonomska teorija temelji na konceptu racionalizma v ekonomskem delovanju, socioekonomija pa upošteva več vrst ekonomskega delovanja, in sicer racionalnega, tradicionalnega pa tudi "iracionalnega". Nadalje, ekonomisti razumejo racionalno ekonomsko delovanje kot učinkovito uporabo redkih virov. Socioekonomisti gledajo na ta problem mnogo širše, tako lahko ekonomsko delovanje determinira tudi lojalnost ali pa lokalna vzajemnost, v tradicionalnih družbah celo "svete" vrednote. Dojemanje racionalnosti kot absolutne predpostavke pri ekonomistih ali pa kot spremenljivke pri socioekonomistih, je tretja bistvena razlika med ekonomijo in socioekonomijo na področju dojemanja ekonomskega delovanja. Četrta izhaja iz razlike v namenu ekonomskega delovanja. Namen ekonomistov je skozi ekonomsko delovanje zadovoljiti dane okuse s primerno količino za primerno ceno. V socioekonomiji je namen ekonomskega delovanja zgodovinsko determiniran, zato ga moramo v različnih družbah in okoliščinah vedno znova empirično ugotoviti. Peta razlika: ekonomisti na splošno sprejemajo v svoji analizi koncept popolne konkurence, tako da razumejo ekonomsko delovanje kot izmenjavo dobrin med enakimi, kjer nima noben kupec ali prodajalec take moči, da bi lahko odločilno vplival na ceno. Prav iz tega razloga ekonomisti ne upoštevajo dimenzije moči v svojih analizah. Za socioekonomiste je dimenzija moči in kontrole pomembna spremenljivka.

- Za ekonomiste so edine omejitve v ekonomski dejavnosti redkost virov in tehnologije. Če vemo, koliko in kakšne so omejitve, potem lahko v principu napovemo, kako se bo posameznik obnašal, da bo dosegel maksimalni dobiček skozi ekonomsko delovanje. V socioekonomiji temu ni tako, saj na posameznika in njegovo ekonomsko delovanje odločilno vplivajo tudi drugi dejavniki in posamezniki. Tako bo dolgoročni odnos med kupcem in prodajalcem preprečil nakup cenejšega blaga pri kakšnem drugem dobavitelju na trgu. Včasih vplivajo na odločitve dejavniki kulture in tradicije, tako da so odločitve in s tem plačane cene s stališča popolne konkurence lahko povsem iracionalne.

- Ekonomisti se v svoji analizi osredotočijo le na menjavo blaga, trg in ekonomijo. Družbeno okolje v njihovi analizi ne igra pomembne vloge in ponavadi predpostavlja dane in stabilne družbene parametre. Ekonomisti se tako nikoli ne vprašujejo o legitimnosti in stabilnosti države in njenega pravnega reda. Čeprav družbeni parametri odločilno vplivajo na ekonomski proces, so ga ekonomisti v preteklosti praviloma puščali ob strani.

- Ekonomija in socioekonomija se razlikujeta tudi pri zastavljanju ciljev v svojih analizah, metodi dela in raziskovanja ter različni intelektualni tradiciji. Naštete razlike so zaradi večje preglednosti prikazane v Tabeli 1.

Tabela 1: Pregled bistvenih razlik med ekonomijo in socioekonomijo

	Socioekonomija	Ekonomija
Vloga posameznika	Posameznik je v svojih dejanjih pod vplivom ostalih udeležencev in nikoli ne nastopa samostojno, ampak vedno kot del večjih skupin, institucij ali družbe.	Posameznik ni pod vplivom ostalih udeležencev. Velja metodološki individualizem.
Ekonomska dejavnost	Možnih je več načinov ekonomskih dejavnosti. Racionalnost je kvečjemu ena izmed variabel.	Vsa ekonomska dejavnost je izključno racionalna. Racionalnost ni variabla, ampak neomajna predpostavka.
Omejitve v dejavnosti	Ekonomska dejavnost je omejena z viri, ki so na razpolago, družbeno strukturo in načinom razmišljanja.	Ekonomska dejavnost je omejena z okusi, z viri, ki so na razpolago, in tehnologijo.
Ekonomija in družba	Ekonomija je le sestavni del družbe. Poudarek je na družbi, ki je dana.	Trg in ekonomija sta bistvena dejavnika, družba je spremenljivka.
Cilj analize	Glavni cilj je opisati in razložiti, le redko napovedati. se posveča opisovanju.	Napovedovanje in razlaga sta glavna cilja analize. Manj
Metode dela	Uporablja se več metod, največkrat zgodovinsko in komparativno. Večkrat se zgodi, da podatke "naredi" raziskovalec.	Formalni modeli, ponavadi matematični. Ni nujno, da se pri izgradnji modela podatke sploh uporabi.
Intelektualna tradicija	Marx, Weber, Durkheim, Schumpeter, Polany in Parsons. Klasike se vedno znova preučuje in reinterpreтира.	Smith, Ricardo, Mill, Marshall, Keynes in Samuelson. Klasiki pripadajo preteklosti, poudarek je na sedanjosti.

Vir: Smelser in Swedberg 1994, 4.

Čeprav je razlika med ekonomsko in sociološko tradicijo, kot vse kaže, zelo velika, je vztrajno delovanje socioekonomistov ter velika naftna kriza v 70. letih - ki je močno načela samozadostnost ekonomistov - prinesla popuščanja na obeh bregovih. Kot sta ugotovila Smelser in Swedberg, je ostra razmejitev med ekonomijo in socioekonomijo nekoliko popustila, tako da so "krajši izleti" na drugi breg postali vedno bolj pogost pojav (Smelser in Swedberg 1994, 17-18). To velja tako za ekonomiste kot sociologe. S tem, ko se je vedno več ekonomistov odločilo za to, da vpelje sociološke perspektive v ekonomijo, je nastala nova šola institucionalne ekonomije.

Za institucionalno ekonomijo bi lahko upravičeno rekli, da je to tisti del socioekonomije, ki je najbližji ekonomskemu razmišljanju (Hodgson 1994, 58).

Institucionalna ekonomija,² ki izhaja iz "stare" šole Veblena, Commonsa in Mitchella, je pod močnim vplivom organicističnih idej - ki prihajajo iz sociologije, biologije ter filozofije (Hodgson 1994, 60-69; Nohria in Gulati 1994, 539-540) - in ne razume institucij v družbi le v ozkem smislu, torej kot formalizirano organizacijo, ampak v širšem smislu, ko postane neki način ali vzorec obnašanja splošno sprejeta družbena navada. Institucija je tako v bistvu način razmišljanja ali neki prevladujoč način delovanja, ki ima svoje korenine v navadah skupin in običajih ljudi. Institucionalni ekonomisti se v svojih analizah izogibajo razumevanju, ki je omejeno na atomistično obravnavanje posameznika ali družbe. Posameznika vidijo kot postavljenega akterja v dani družbi in kulturi. Prav družba pa potem prek kulture in institucij vpliva na posameznikove preference ter okuse in jih skozi proces tudi nadgrajuje in spreminja. Nasproti posamezniku tako postavijo institucijo kot samovzdržujočo in alternativno enoto preučevanja.

Družbeno-poslovni sistemi kot splet družbene strukture, podjetij in trga

Ker je v svetu in predvsem v Evropi veliko različnih načinov organiziranja gospodarskih aktivnosti, ki pa vseeno zagotavljajo uspešen gospodarski razvoj v tržni ekonomiji, je potrebno izgraditi dodelan metodološki okvir za preučevanja teh različnih načinov organiziranja gospodarskih dejavnosti. Dejstvo je, da noben način gospodarske organiziranosti ni univerzalen ali pa v kakršnemkoli superior-nem položaju nad ostalimi. Ker so ti različni načini organiziranosti poslovanja posledica nacionalnega ali regionalnega družbenega in institucionalnega okolja je jasno, da razvoj in uspešnost različnih managerskih praks in struktur ne smemo obravnavati zgolj z ekonomsko logiko in neomajno predpostavljati, da bo tržna konkurenca na neki misteriozni način izbrala najbolj učinkovit način gospodarske organiziranosti (Whitley 1992a, 5). Če je tržni pristop tisti temelj na katerem vztraja klasična ekonomija, potem institucionalna ekonomija ponuja nov raziskovalni pristop, ki skuša vpeljati v ekonomsko razlago družbene institucije in s tem zagotovo ponuja ekonomskemu raziskovanju najširši analitični okvir.

Organiziranost podjetij in trgov je torej v Evropi zelo različna. Z veliko mero zanesljivosti lahko trdimo, da je to posledica različnega procesa industrializacije v evropskih nacionalnih državah in razlik v sestavi družbenih institucij ter pomenu, ki ga imajo te institucije v neki družbi. Tako je specifičnost razvoja in pomena institucij, kot sta npr. država ali finančni sistem, velikega pomena pri nastajanju konkretnega družbeno-poslovnega sistema. Jasno je, da se pri preučevanju evropskih držav in regij ne moremo nasloniti na enoten tip organiziranja in vodenja podjetij (Whitley 1992b; Whitley 1996, 39). Nacionalni družbeno-poslovni sistemi so v bistvu splet hierarhično tržnih odnosov, ki so postali v neki družbi že institucionalizirani in relativno uspešni v točno določenem nacionalnem kontekstu

² Če je za sociologijo značilna stara dilema med Webrom in Durkheimom, namreč ali posamezniki oblikujejo institucije ali pa obratno institucije posameznika, potem institucionalna ekonomija, ki v bistvu izhaja iz Durkheimove tradicije poskuša preseči to dilemo, saj v njej ne vidi več smisla. Tako bi lahko "novi institucionalizem", ki se pojavljuje v začetku 60. let razdelili v štiri temeljne smeri: zgodovinski institucionalizem, institucionalizem racionalne izbire, sociološki institucionalizem in institucionalno ekonomijo (Hall/Taylor 1996).

(Sorge 1996, 67-86). Družbeno-poslovni sistemi združujejo različne ekonomske aktivnosti in znanja, ki so različno koordinirana skozi podjetja in odnose na trgu (Powell in Smith-Doerr 1994, 368). Te razlike so posledica treh temeljnih vprašanj vsakega tržnega sistema, in sicer (Whitley 1992a, 6):

- Kako so ekonomske aktivnosti in viri, s katerimi te aktivnosti opravljamo, koordinirane in kontrolirane. Pomembna karakteristika te komponente poslovnega sistema je, kako je moč odločanja razdeljena med tržne akterje, to je podjetja, in kako je izvajana ter kako to vpliva na rast podjetij.

- Kako so organizirani tržni odnosi ter povezave med ekonomskimi aktivnostmi in podjetji. Sem štejemo strukturo tržnih odnosov ter načine, kako tržni akterji med seboj tekmujejo in sodelujejo itd.

- In tretjič, kako so aktivnosti ter veščine ali znanja koordinirana, upravljana in organizirana znotraj podjetja. Pri tem je mišljeno predvsem na sistem zaposlovanja in nagrajevanja zaposlenih.

Način organiziranja teh treh nivojev ter njihovega medsebojnega prepletanja v različnih institucionalnih okoljih določa kontekst hierahičnih tržnih odnosov na nekem nacionalnem tržišču (Nohria in Gulati 1994; Baron 1993). Družbeno-poslovne sisteme gre tako razumeti kot splet splošno sprejetih praks in vrednot v neki družbi, ki determinirajo notranjo organizacijo podjetij, kakor tudi odnos podjetja do okolja vključno z ostalimi tržnimi akterji. Vpliv družbenoinstitucionalnih faktorjev je bistven pri zagotavljanju konkurenčnih prednosti neke družbe. Vendar pa družbeno-poslovne sisteme ne smemo razumeti kot "železno kletko", ki onemogoča kakršnekoli spremembe (Lane 1992, 63). Tako je lahko narava organiziranosti podjetja, kot tudi organiziranosti trga prav zaradi družbeno pogojenih razlik zelo različna. Podjetja so lahko npr. povezana v kooperativne mreže ali pa nastopajo povsem samostojno. Še posebej pomembna dejavnika pri določanju organiziranosti podjetij in trga sta recipročnost in dolgoročnost odnosov med podjetji na trgu. Toda za poglobljeno razumevanje nacionalnih družbeno-poslovnih sistemov moramo naštetje tri komponente nadalje podrobno razčleniti, tako kot predlaga Whitley (1992a). Whitleyev model sloni na sociološkem in institucionalnem pristopu in ima naslednje sestavine (Glej Tabela 2):

Tabela 2: Whitleyjeva sistematizacija dejavnikov družbeno-poslovnega sistema

	Narava podjetja	Organiziranost trga	Organiziranost podjetja
Karakteristike družbeno-poslovnega sistema	- samostojnost managementa; - pomen zaupanja in odgovornosti v družbi; - širina nalog in virov, ki jih management opravlja; - pomen in vloga željene rasti podjetja; - način obvladovanja tveganj;	- pomen dolgoročnega in kratkoročnega sodelovanja med podjetji; - pomen posrednikov pri transakcijah med podjetji; - stabilnost, integriranost in obseg poslovnih skupin; - poslovno sodelovanje je odvisno od osebnih zvez in zaupanja;	- integracija in medodvisnost; - pomen in oblika avtoritete; - pomen znanj in specializacije dela; - diferenciacija avtoritete in strokovnosti; - decentralizacija operativne kontrole in stopnja avtonomnosti delovnih skupin; - razlika v moči; - sistem zaposlovanja in napredovanja v podjetju;
Družbene institucije	Temeljne družbene institucije - stopnja nedružinskega zaupanja; - pripadnost in lojalnost kolektivu; - razmerja med družino in posameznikom ter njegova vloga v družbi; - neoseben in formalen odnos nasproti neformalnim in osebnim odnosom v razmerju do avtoritete; - diferenciacija avtoritete; - družbeni odnosi, ki temeljijo na poslušnosti in družbeno sprejeti podrejenosti;	Direktne družbene institucije - poslovna odvisnost od države, birokracije in ekonomske politike; - zavzetost države za industrijski razvoj; - organiziranost in vloga finančnega trga; - organiziranost in vloga šolskega sistema; - pomen trga dela pri oblikovanju družbeno-poslovnega sistema - javno priznana znanja in vrline;	

Vir: Whitley 1992a, 9, 20, 27.

Kot lahko razberemo iz tabele, Whitleyev pristop temelji zgolj na sociološki in institucionalni metodi preučevanja, vendar pa moramo biti kritični in priznati, da so poleg socioloških in institucionalnih faktorjev pri pogojevanju družbeno-poslovnih sistemov lahko odločilni tudi ekonomski in tehnološki faktorji. Vsi ti faktorji, in sicer sociološki, institucionalni, ekonomski in tehnološki, pa ni nujno, da vedno delujejo kot makrokategorije. Tako npr. nacionalne institucije vedno ne determinirajo oblike podjetij neposredno, ampak samo naravo procesa, skozi katerega ta podjetja nastajajo na mikro- in mezonivoju. Tako sta Rasanen in Whipp ugotovila, da nam primerjanje družbeno-poslovnih sistemov v Evropi pokaže tudi na drugo možnost, saj nam nacionalni okvir v nekaterih primerih ponuja zgolj posploševanje na makronivoju. Tako lahko iz analize izgubimo tudi nekatere pomembne nacionalne vzorce v družbeno-poslovnem sistemu, ki se kažejo samo na meso- in mikronivoju. Preučevanje družbeno-poslovnih sistemov se tako dodatno zaplete, saj so lahko bistveni del analize poleg nacionalnega okolja še: sektorji,

okrožja, regije, obrtništvo, elite, družinske mreže, politične stranke itd. (Rasanen in Whipp 1992, 47-53).

Poudariti velja, da je za Whitleya temeljna raven preučevanja družbeno-poslovnih sistemov nacionalna država (Whitley 1992a; Whitley 1992c). Kot je ugotovil Kristensen, razdelitev ali bolje model, ki ga uporablja Whitley za razumevanje in razločevanje družbeno-poslovnih sistemov, ne smemo razumeti kot splošno sprejeto teorijo, ampak prej kot poskus sistematizacije dejavnikov, ki so se izkazali za relevantne pri preučevanju različnih družb in njihovega poslovnega ustroja na nacionalni ravni (Kristensen 1996a, 19). Whitleyev model je iz razlogov, ki izhajajo iz stanja stvari v institucionalni ekonomiji, izrazito široko zastavljen. Družbene institucije so namreč pojav, ki je zelo dinamičen in podvržen stalnim spremembam. Prav tako večina raziskovalcev na tem področju ugotavlja, da le redkim raziskavam uspe zaobjeti vse relevantne družbene institucije. Namreč samo takrat, ko obe skupini družbenih institucij (temeljne in direktne družbene institucije) oblikujeta na nacionalni ravni različno kombinacijo dejavnikov, ki izhajajo iz dovolj razločne kulture, socializacijskih vzorcev, državnih institucij in finančnega sistema, tako nastane družbeno-poslovni sistem, ki se pomembno razlikuje od ostalih. To velja še posebej poudariti v Evropi, za katero velja velika nacionalna in kulturna raznolikost ter hkrati sorodnost. Tako je v Evropi nekaj držav, ki nimajo bistveno drugačnih družbeno-poslovnih sistemov, kot npr. Nemčija in Nizozemska (van Iterson in Olie 1992). Po drugi strani pa je v nekaterih primerih, kot je npr. Italija, regijska raznolikost in s tem drugačen proces industrializacije tako poudarjena, da obstajajo znotraj ene nacionalne države različni družbeno-poslovni sistemi. Ta regijska raznolikost je zagotovo posledica močne lokalne integracije in izrazite uniformnosti družbenih institucij, ki so izoblikovale avtonomen politični in finančni sistem na majhnem regijskem prostoru (Becattini 1990a, 152-163). Na drugi strani pa je močna homogenizacija na nacionalni ravni posledica homogenih družbenih institucij ter hitre in centralizirane industrializacije. Logično je, da so oblasti na nacionalni ravni tisti kolektiv, ki najbolj odločujoče vpliva na uravnavanje ekonomskih aktivnosti, na pravni, finančni sistem, in izobraževalni sistem in daje najmočnejši pečat podjetniškim strukturam in posameznikovemu obnašanju (Whitley 1992a, 36-37).

Torej kljub temu, da je Whitleyev model izgrajen na nacionalni ravni, je Kristensen s svojim raziskovalnim delom na Danskem prišel do ugotovitve, da je tudi regionalna raven lahko temelj družbeno-poslovnim sistemom, saj ni izključeno, da lokalna skupnost nima svojega družbenega in institucionalnega mehanizma (Kristensen 1992; Kristensen 1996a, 29; Kristensen 1996b, 136-137). Ne nazadnje so lahko nacionalne družbene institucije v določeni regiji/lokalni skupnosti uporabljene na drugačne načine in za različne namene (Ramsay 1996). V Tretji Italiji tako obstaja kar 61 industrijskih okrožij. In spoznanje številnih raziskovalcev, da je vsako izmed njih zgodba zase, kaže na pomen družbenega fenomena tudi na mikroravni (Sforzi 1990). Kot nam kaže študija Kanterjeve na primeru

ZDA,³ je vsako narodno gospodarstvo sestavljeno iz različnih regij, ki pa imajo lastno gospodarsko dinamiko in strukturo. Posebnosti regij, ki izhajajo iz gospodarske dinamike in strukture, vplivajo na njihovo konkurenčnost in s tem na možnost gospodarskega uspeha. Nove tehnologije, ki se jih uporablja v proizvodnji, bodo imele tudi močan vpliv na posamezne regije. Nove tehnologije zahtevajo namreč nove usmeritve tako v družbeni kot prostorski organiziranosti, spreminja se vloga in pomen velikih in majhnih podjetij, lokacijskih prednosti in pomanjkljivosti, kakor tudi podjetniških strategij. V nadaljevanju članka bomo obdelali prav mezo- in mikroraven na način, da bomo s pomočjo Whiteleyeve sistematizacije prikazali proces nastajanja družbeno-poslovnega sistema na nivoju regije v Zahodnem Jutlandu na Danskem in gozdnem sektorju na Finskem, in skušali na ta način dokazati, da je institucionalen pristop poleg nacionalne ravni tudi na regionalni in mezoravni primerna alternativa klasičnemu ekonomskemu pristopu.

Zahodni Jutland, Danska

Danski družbeno-poslovni sistem bi lahko označili kot izrazito fragmentiran. Zaradi tega bi lahko celo sklepali, da Danci sploh nimajo skupnega družbeno-poslovnega sistema, saj na Danskem ne obstajajo močne družbene institucije na nacionalni ravni in ne homogena regionalna industrijska okrožja kot npr. v Tretji Italiji (Brusco 1990; Pyke in Sengenberger 1990; Becattini 1990a; Becattini 1990b). Čeprav je Danska ena najstarejših držav v Evropi, državna uprava, elite in finančne institucije ne vplivajo odločilno na obliko družbeno-poslovnega sistema. Prav iz tega razloga je družbeno-poslovni sistem v največji meri determiniran na lokalni ravni. Na nacionalni ravni imajo vpliv na poslovno okolje le redke družbene institucije, in sicer izobraževalni sistem, sindikati in družbeno vrednotenje poklica (Kristensen 1992). Obenem pa je na Danskem vendarle mogoče opaziti veliko podobnosti v načinu poslovanja. Takšen razvoj je ne nazadnje zakrivil specifični zgodovinski razvoj in lastna industrializacijska pot, kar je potem povzročilo nastanek svojevrstnih družbenih institucij na nacionalni ravni. Danska družba je fragmentirana na tri ključne družbene skupine: (1) bančno, industrijsko in velepose-

³ Kanterjeva je preučevala nekatere izbrane regije v ZDA in ugotovila, da se regije med seboj bistveno razlikujejo v sposobnostih, ki jih imajo na razpolago in jih hkrati strateško razvijajo. Tako je Kanterjeva regije razdelila v tri široke skupine. V prvi so tiste, ki imajo na razpolago koncentrirano znanje in se zato ukvarjajo z razvojem visoke tehnologije in iskanjem novih tehnoloških rešitev. Takšno regijo oblikuje Boston z okolico. Druga skupina regij ima prednosti na področju proizvodnje, saj ima na razpolago dobro izobraženo delovno silo na področju proizvodnih znanj. Takšna regija je npr. v Južni Karolini ob avtocesti I-85 na področju med Spartanburgom in Greenville. Tako imenovane "proizvodne" regije imajo na razpolago znanja in infrastrukturo, ki zagotavljajo takšno proizvodnjo, ki povečuje dodano vrednost in zmanjšuje proizvodne stroške. Takšne regije delujejo kot "magnet" na svetovno industrijo. Kanterjeva je v svoji študiji na primeru I-85 dokazala, da najpomembnejše konkurenčne prednosti nastajajo prav na lokalni ravni. Tretjo skupino regij pa tvorijo tiste lokalne skupnosti, ki so na križišču transportnih poti, kulturnih prostorov in civilizacij. Tipičen primer v ZDA bi bil Miami z okolico, ki je postal center za poslovanje z Latinsko Ameriko (Kanter 1995).

stniško elito, (2) svobodne kmete ter (3) cehovske mojstre in vajence, ki se skozi industrializacijski proces prelevijo v obrtnike.

Proces industrializacije je na Danskem zakasnel in se je začel šele v drugi polovici 19. stol., natančneje po izgubi južne province Schleswing-Holstein leta 1864. Ta izguba je na Danskem povzročila temeljito rekonstrukcijo države in gospodarstva. Tako industrializacija povzroči močan pretres v danski družbi in brezkompromisno rivalstvo za družbeni prostor med elito v Kopenhagnu in svobodnimi kmeti in ostanki srednjeveškega cehovstva. Elita, ki je bila koncentrirana v Kopenhagnu, se zbere okoli treh največjih nacionalnih bank in hoče na Danskem vzpostaviti gospodarski sistem, ki bi ga obvladovala velika podjetja organizirana po ameriškem in britanskem modelu. Čeprav elitam ne uspe konsolidirati gospodarskega sistema, jim vseeno počasi uspe prevzeti državno oblast v svoje roke. Toda država na Danskem nikoli ni igrala pomembne vloge pri zagotavljanju gospodarskega razvoja. Prav tako država ni nikoli pomembno obvladovala nacionalnega trga, saj so se birokrati vedno udingali vladajoči eliti in niso vodili kontinuirane ekonomske politike na nacionalni ravni. Poleg vsega tega so na Danskem skozi vso industrializacijsko dobo igrale pomembno vlogo lokalne skupnosti in okraj, ki imajo v svojih rokah tudi nekatere davčne instrumente. Za te skupnosti namreč velja, da so upravno gledano zelo samostojne in gojijo močan odpor do centralnih oblasti (Kristensen 1996b, 136-142).

336

Ker so se elite zapletale v neskončne boje za oblast in ker se na Danskem ne rekrutira elite po ustaljenem vzorcu kot npr. na Japonskem ali v Franciji - torej skozi etabliiran šolski sistem - postanejo elite sčasoma nepomembne in šibke. Poleg tega so se finančne elite zapletele v korupcijo, kar je močno zamajalo zaupanje v banke. Zaradi tega si banke na Danskem nikoli ne pridobijo zaupanja industrije v takšni meri kot v Nemčiji (Lane 1992). Majhen pomen države, elit in finančnih institucij pa dodobra izkoristita drugi dve družbeni skupini.

Prvi izkoristijo priložnost danski kmetje. Tem je agrarna reforma leta 1788 preprečila koncentracijo zemljiške posesti, kar je posledično preprečilo medsebojno rivalstvo. Prav zaradi tega dejstva so bili kmetje bolj složni kot elite v Kopenhagnu. Prek tako imenovane kmečke kooperative na lokalni ravni vzpostavijo sistem, ki temelji na samopomoči svobodnih kmetov. Kmetje so s pomočjo kooperativ združevali svoja finančna sredstva v lokalnih hranilnicah. Te hranilnice pa so potem financirale izgradnjo mlekarn, klavnic in drugih gospodarskopredelovalnih obratov. Tako so si danski kmetje s prehodom iz poljedelstva na živinorejo, in s tem posledično v prehrabeno industrijo, zagotovili pomemben položaj v danski družbi. Z vzpostavljanjem mrež pri predelovanju kmetijskih pridelkov pa so se izognili kontroli elit ter njihovem "izkoriščanju". Obenem so se danski kmetje na ta način počasi širili na industrijsko področje. Kmetje so vse to počeli predvsem zato, da bi ohranili v centru svoje kooperative majhno kmetijo, ki je bila ključna za njihovo preživetje (Kristensen 1992, 118-120).

Izgradnja železniške infrastrukture je naslednji mejnik pri fragmentiranju danske družbe. S tem ko je država povezala majhna danska mesta na podeželju in prepredla podeželje z železniško infrastrukturo, je na neki način omogočila preživetje zastarelemu in prepovedanemu cehovskemu stanu. Industrijske elite so

namreč na centralni ravni dosegle, da se je delovanje cehov leta 1862 prepovedalo. To je povzročilo, da je kar pomemben del danske družbe ostal čez noč brez dela in življenjske perspektive. Namen elite je bil seveda jasen, namreč da jih zaposli v svojih novonastajajočih tovarnah. Toda rezultat je bil popolnoma nasproten od pričakovanj elite.

Cehi sprva poskušajo ustanoviti kooperative po vzoru kmetov z Jutlanda. Čeprav cehom to ne uspe, jim uspe vzpostaviti dualni sistem izobraževanja. Za svoj izobraževalni model si vzpostavijo vajeniški sistem, podoben tistemu iz Baden-Württemberga (Sabel/Herrigel/Deeg/Kazis 1989). Tako oblikovane vajeniške šole funkcionirajo od leta 1870 do 1930. Leta 1907 ustanovijo še Tehnološki inštitut, ki je zadolžen za tehnološko usposabljanje in programsko vodenje vajeniškega sistema. Tehnološki inštitut pa nadgradijo 1918. leta še s tehničnimi fakultetami (Kristensen 1994a, 184; Kristensen 1996b, 145). Tako nastali obrtniki, ki so se prelevili iz srednjeveškega cehovskega sistema, so torej našli svoje naravne zaveznike v vaških kooperativah. S tem ko, so kmečka okrožja nastajala okoli majhnih, a z železnico povezanih mest, so jim ta mesta lahko nudila celo vrsto storitev in jim na ta način pomagala v rivalstvu nasproti velikim korporacijam, za katerimi so stale elite. Prav koalicija kmečkih okrožij z novonastajajočimi obrtniki je omogočila prehod kmečkih kooperativ v industrijsko predelovanje njihovih pridelkov in adaptiranje industrijske inovativnosti. Da so obrtniki v teh majhnih mestih lahko nudili svoje storitve kmečkim kooperativam, so morali postati skrajno fleksibilni. To je bila tudi glavna razlika med tradicionalnim cehovskim razmišljanjem in novo obrtniško mentaliteto (Kristensen 1992, 121-122).

V tem procesu je nastala povsem nova družbena situacija. Če so se tradicionalne lokalne skupnosti izognile duhu rivalstva zaradi narave agrarne reforme, je nova družbena sestava povzročila rivalstva na več nivojih, in sicer med elitami in lokalno skupnostjo, med majhnimi mesti samimi in tudi med fleksibilnimi obrtniki, ki so kmečka okrožja počasi spreminjali v industrijska. Problem obrtnikov so bili kmetijski proizvodni cikli, ki so bili na vasi vezani na pomlad, poletje in jesen. Zima je bila tisto obdobje, ko ni bilo dela, zato je obstajala nevarnost, da mojstri izgubijo najbolj nadarjene delavce in vajence. Strah je bil upravičen, saj je danski vajeniški sistem spodbujal izobraževanje pri različnih mojstrih, kar je ne nazadnje omogočala železniška prepletenost podeželja. V bistvu je obrtniška pot izobraževanja zahtevala tri faze: v prvi fazi je bil učenec vajenec; v drugi fazi po končanem vajeništvu, postane delavec tako imenovani "popotnik", to je faza, ko je vajenec že izučen in nadaljuje svojo poklicno kariero v več podjetjih ali delavnicah, praviloma v več regijah ter različnih industrijskih sektorjih in ne nazadnje tudi v javnem sektorju. Ta sistem se je na Danskem prijel iz dveh razlogov, kot prvo delavcu nudi aktiven razvoj, saj mu ne pusti, da bi "zaspal" pri enem samem mojstru in kot drugo mu omogoča napeljati lastno mrežo poznanstev. Šele v tretji fazi, ko si takšen "popotnik" nabere dovolj življenjskih izkušenj in poznanstev, se odloči, da bo tudi sam postal mojster. Torej, da obrtniki ne bi pozimi izgubili najboljših delavcev popotnikov, so se v tem letnem času podajali v dodelavne posle in na ta način počasi prišli v objem industrije. Tako so iz majhnih obrtniških

delavnic nastala majhna in srednje velika industrijska podjetja (MSP) (Kristensen 1992, 122-125).

Bistvo obrtniške logike na Danskem je torej v tem, da se poudarja osebne odnose in ne družinske, kar kaže na to, da je poudarek na reputaciji mojstra podjetnika (Kristensen 1996b, 153). V tem smislu je med Tretjo Italijo in Jutlandom na Danskem bistvena razlika. Na Jutlandu imamo zaradi poudarka na osebni mojstrovski reputaciji povsem drugačen splet družbenih odnosov v lokalni skupnosti, zato je bolje, če govorimo o podjetniških in ne industrijskih okrožjih. V takšnih podjetniških okrožjih na Danskem poznamo dva tipa MSP, ki obvladujeta fleksibilno proizvodnjo. Prvi tip so podjetja, ki razpolagajo z znanjem in veščinami. Tovrstna podjetja so tipična MSP na Danskem. Takšno podjetje sestavljata dve skupini zaposlenih. Prvo skupino sestavljajo mojster podjetnik, delavci popotniki in njegovi vajenci, drugo pa administracija. Drug tip MSP pa se ukvarja s koordiniranjem številnih MSP in ne z lastno proizvodnjo. Takšna podjetja imajo ponavadi dobro idejo, kaj proizvajati, a iz različnih razlogov nočejo sama investirati v opremo. Zato se raje odločijo, da bodo koordinirala MSP z znanjem in veščinami in jim nudila svoje distribucijske kanale. Ker MSP z znanjem in veščinami nočejo tvegati svoje samostojnosti in ker nočejo izgubiti fleksibilnosti s proizvodnjo enih in istih produktov, si ponavadi najdejo več partnerjev koordinatorjev, za katere proizvajajo tudi povsem različne proizvode. Praviloma MSP z znanjem vežejo največ do 30% svoje proizvodnje na enega koordinatorja. Tako so MSP koordinatorji prisiljena iskati več subkontraktorjev. Ker je sistem lokalne skupnosti tako naravnan, jim to tudi uspe in tako izgradijo mrežo podjetij. Obstoj takšnega sistema sodelovanja med MSP na Danskem, je povzročil prav splet družbenih in ekonomskih dejavnikov. Na eni strani so sindikati naredili veliko delo pri zatiranju domačega dela (podobnega tistemu iz Tretje Italije) in na drugi strani pri onemogočanju masovne proizvodnje. Sindikati so se vedno borili za takšno delo v skupinah, ki je organizirano na obrtniški mentaliteti. Ker poleg vsega na Danskem ne obstaja koncentracija trgovine, ki bi lahko opravila delo MSP koordinatorjev in ker ne obstajajo veliki industrijski sistemi kot je nemški Bosch (Sabel, Herrigel, Deeg in Kazis 1989, 389-390), je lahko nastal danski način povezovanja MSP v mreže.

Ko se je v 30. letih v Evropi pojavila kriza v kmetijstvu, se je posledično vedno več kmečkih otrok odločalo za vajeniško izobraževanje, pa čeprav so na Danskem obstajale zelo kvalitetne srednje kmetijske šole. Tako se že leta 1965 kar 49% mladine napoti v vajeniško izobraževanje. Ta delež je bil še leta 1950 komaj 25%. Vendar tem strukturnim spremembam ne botruje samo kriza v kmetijstvu, ampak v veliki meri tudi duh podjetništva (Kristensen 1994a; Martinelli 1994), ki ga na Jutlandu ne manjka. Toda, če številni raziskovalci Tretje Italije razlagajo podjetniško dinamiko kot posledico širšega družbenega konteksta, ki izhaja iz integracije politične, sociološke, institucionalne in ekonomske perspektive (Pyke in Sengenberger 1990; Brusco 1990), potem je na Danskem odgovor najverjetneje skrit v fevdalni organiziranosti lokalnih skupnosti v posameznih danskih regijah, saj duh podjetništva ni enako razširjen po vsej državi, ki je sicer etično homogena, čeprav je v vsaki regiji na voljo enako izobražena delovna sila, ki ima na voljo enak šolski sistem (Kristensen 1994a, 186).

Ker so na Jutlandu živeli majhni svobodni posestniki, so njihovi otroci zaradi "svobodnega duha", ki ga pridobijo skozi socializacijo, bolj nagnjeni k podjetništvu. Poleg tega se praviloma preselijo v bližnje majhno mesto in še naprej ostanejo povezani s kmečko kooperativo. Vendar pa je najpomembnejše to, da ti otroci ne razpolagajo samo s človeškim kapitalom, ampak načeloma dobijo tudi svoj del dediščine. Tako pridobljena finančna sredstva so ponavadi pomembna spodbuda za zagon majhnega podjetja. Kmečki otroci, ki so prišli s kmetij na vzohodu Danske, kjer so dolgo veljali trdi fevdalni odnosi, pa so dom zapustili praznih rok in so se večinoma pridružili množici kmečke delovne sile v Kopenhagnu. V takšnem okolju se podjetniški duh praviloma ne "prime", kot ugotavlja Kristensen v svojih empiričnih raziskavah (Kristensen 1994a; Kristensen 1994b). Tudi tisti posamezniki, ki se odločijo, da bodo postali podjetniki, zaradi tega postanejo tujek v družbi, saj jih tako nižji kot višji sloji gledajo z nezaupanjem in jih ne sprejmejo v svoj družbeni prostor. Tako osameljeni podjetniki praviloma propadejo, kar ostale sloje družbe samo še utrdi v svojem prepričanju. Na zahodu Danske na Jutlandu pa je situacija povsem drugačna. Tam je najboljša pot do družbene reputacije možna prav prek podjetništva. Čeprav nov podjetnik neposredno ogroža nekatere že obstoječe podjetnike v lokalni skupnosti, ga ti ne jemljejo zgolj kot konkurenta, ampak prej kot sebi enakega. V takšnem okolju je podjetništvo nekaj normalnega in čeprav posameznike večkrat doleti neuspeh, ga skupnost razume in nikoli ne izloči iz svoje sredine. Med mojstrom, ki je podjetnik, in zaposlenimi nikoli ne pride do distance v odnosih, pa čeprav je prvi cilj delavcev čim prej priti do istega položaja, kot ga ima mojster. Na severu Jutlanda je prišlo celo do takšne situacije, da se najboljši delavci po nekajletnih izkušnjah družno odcepijo od starega podjetja in v združenih močeh ustanovijo novo podjetje, tako da bi bili dovolj močni nasproti staremu mojstru. Bistveno se zdi, da tako nastali podjetniki navkljub vsemu ne razbijejo lokalne skupnosti, ampak, kot ugotavlja Kristensen, samo še krepijo moč industrijskega okrožja (Kristensen 1994a, 187-193).

Danes danski družbeno-poslovni sistem torej odločujoče determinirajo družbeno-ekonomski dejavniki na lokalni ravni, ti dejavniki pa so izobraževalni sistem, vloga sindikatov in vloga poklicnega statusa ali reputacije (Kristensen 1996b, 145-151).

Izobraževalni sistem na Danskem je izrazito poklicno usmerjen in je kopiran po dualnem šolskem sistemu iz Baden-Württemberga. Danska posebnost je to, da na lokalni ravni obstaja veliko visokokakovostnih večernih seminarjev za delavce. Ti seminarji povzročijo dve stvari: dvigujejo tehnološka znanja v podjetju in s tem dodatno usposobijo podjetja za fleksibilno proizvodnjo, ter povzročijo tekmovalnost med zaposlenimi na vseh nivojih. Neizobraženi delavci težijo za tem, da bi si na večernih seminarjih pridobili potrebna znanja in bi s tem napredovali na delovnem mestu in dobili tehnološko reputacijo, ki je v danskih podjetjih najbolj elementarna za družbeno uveljavitev. Izobraženi delavci pa si nabirajo nova znanja, da bi postali delododaje ali celo managerji. Prav ti večerni seminarji za delavce zagotavljajo to, kar v Tretji Italiji zagotavljajo centri za razne storitve. Če v Tretji Italiji poleg javnih centrov, inovativnost še zagotavlja sodelovanje med podjetji, ki temelji na tekmovalnosti in kooperativnosti (Capecchi 1990; Brusco in Righi 1989),

potem na Danskem zagotavljajo inovativnost prav večerni seminarji in poklicno izobraževanje. Jasno, da je v takšem sistemu kot je danski, kadrovanje eden najtežjih in najpomembnejših elementov pri zagotavljanju konkurenčnih sposobnosti podjetja.

Sindikati iščejo svojo vlogo v podjetju prav pri zagotavljanju dodatnega izobraževanja za delavce. To je poleg pogajanj za plače edina stvar, ki zmobilizira delavce. Tudi sindikati so na Danskem zelo fragmentirani. Za industrijo so najbolj bistveni tisti sindikati, ki izhajajo iz obrtniške tradicije in danes predstavljajo predvsem poklicno izobražene delavce. Zgodovinsko so sindikati odigrali veliko in pomembno vlogo pri ohranjanju obrtniške mentalitete pred masovno industrijsko proizvodnjo in so se ostro borili, da MSP ne bi postala zgolj poteča se podjetja za velika podjetja. Zato ti sindikati ne pristajajo na pogajanja o višini plač na državnem nivoju, ampak so za fleksibilno določanje plač, odvisno od poslovnega cikla. Veliko vlogo v podjetju imajo zastopniki delavcev, ki ponavadi predstavljajo tisto skupino delavcev, ki so s svojim znanjem najbolj odločilni za proizvodnjo podjetja. Prav ta skupina je tista, kjer je realna moč v podjetju. Na Danskem so namreč komaj konec 80. let na pomenu pridobili fakultetno izobraženi inženirji in študenti poslovnih šol. Poleg delavcev z obrtniško-poklicno izobrazbo, ki so najbolj vitalen del podjetja, so sicer pomembni tudi izobraženci, vendar je njihova vloga na Danskem v primerjavi z drugimi družbeno-poslovnimi sistemi v Evropi neprimerno manjša (Kristensen 1994b). Iz teh razlogov so managerji zelo mobilni, tehnološko visoko izobraženi kadri pa večkrat delujejo kot samostojni svetovalci številnim podjetjem.

Lesni sektor, Finska

Finska za razliko od Danske nima državotvorne tradicije, a je navkljub temu vloga države in elite pri vodenju industrializacijskega procesa bistvena. To, da je bila Finska 600 let pod Švedsko, je tej skandinavski državi pustilo številno švedsko govorečo elito, ki je še leta 1880 štela približno 15% prebivalstva. Ker se je ta elita spričo industrializacije preveč zapirala, je postala ovira gospodarskemu razvoju. Zaradi tega se je del švedsko govoreče elite priključil finski govoreči večini in začel počasi graditi nacionalno državo vzporedno s procesom industrializacije. Čeprav je v tem obdobju Finska bila še vedno pod tujo oblastjo, in sicer rusko, je nacionalno usmerjena elita že začela graditi lastna velika podjetja za predelavo lesa in papirja, torej industrijo, ki je na Finskem najbolj tradicionalna. Lesarstvo je zagotovo jedro finske družbe, saj se Finci začnejo ukvarjati s proizvodnjo papirja že leta 1860, kar takrat bistveno spremeni vlogo gozda v finski družbi. Čeprav je sprva izgledalo, da ima Finska slab izhodiščni položaj za uspešno industrializacijo in izrazito monokulturen izvoz, Finci niso končali kot enklava na robu Evrope, ampak so uspešno tržili številne lesne in papirne proizvode na svetovnih trgih. Lesni sektor je celo postal politično jedro Finske in je pomembno vplivalo na obliko in organiziranost finske družbe (Lilja, Rasanen in Tainio 1992, 137-145).

Lesarstvo namreč nima "tako" velikega deleža v BDP, kot je sicer pomembno v institucionalnem smislu. Lesarski sektor pomembno vpliva na nastanek številnih lokalnih skupnosti, omogoči finskim kmetom obdržati pomembno vlogo v finski družbi, zagotavlja etnično homogenost države in nenazadnje oblikuje družbeno zelo vplivne poklicne mreže. Večina politične elite praviloma prihaja iz lesarskega sektorja itd. Vendar pa lesarstvo kot sektor ni bilo nikoli v zgodovini brez resnega konkurenčnega sektorja, ki bi se prav tako boril za primat na Finskem. Tako je lesarstvo moralo v 19. stol. izpodriniti iz piedestala tekstilno industrijo, v zadnjem desetletju pa ga resno ogroža Nokia, ki je vodilno podjetje v izjemno razvitem in naprednem elektronskem sektorju na Finskem. Toda razcvet lesnega sektorja, ki je sledil v poznih 80. letih, je spremenil lesarstvo v znanstveno in tehnološko visoko razvit industrijski sektor (Rasanen in Whipp 1992).

Ker je ta industrija kapitalno intenzivna in ker investicijski cikli trajajo najmanj od 7 do 10 let, so potrebovali tudi lastne banke, ki bi razpolagale z dolgoročnim in strpnim kapitalom (Lilja, Rasanen in Tainio 1992, 145-146). Tako se na Finskem izoblikuje tesna prepletenost med bankami in lesnim sektorjem, podobno kot v Nemčiji. Finančne institucije so prek kreditnega sistema z izjemno mero potrpežljivosti igrale pomembno vlogo pri industrializaciji Finske. Prepletenost med bankami in lesno/papirno industrijo je v nekaterih primerih tako tesna, da imajo včasih managerji celo dve vodilni poziciji, in sicer eno v banki in drugo v papirnici. Ker so managerji v glavnem inženirji, so tudi v bančni vlogi močno naklonjeni investiranju v tehnološko posodabljanje velikih podjetij v lesnem sektorju (Lilja in Tainio 1996, 168-171).

Poleg elite, so se na družbene spremembe, ki jih je povzročila industrializacija, odzvali tudi kmetje in delavci, ki so si ustanavljali kooperative, da bi skoncentrirali svoje premoženje prav tako kot na Danskem. Kmetom je to uspelo v veliko večji meri kot delavcem, saj so postali pomembna politična sila in na ta način uspeli obdržati v svojih rokah večino finskih gozdov. Poleg tega, da so kmetje prodajali les in izsiljevali visoke cene, so lahko pridobili dodatni zaslužek še z delom v gozdu. Kmečke kooperative so tako kmalu začele ustanavljati lastne banke in papirnice. Tako so na Finskem, ob švedsko in finsko govoreči eliti, obvladovale pomemben del gospodarstva in financ tudi kmečke kooperative. Z nastankom nacionalne države leta 1917 pa se tem trem skupinam pridruži še država (Lilja, Rasanen in Tainio 1992, 148-150).

Država je imela pri oblikovanju finskega družbeno-poslovnega sistema daleč največjo vlogo. Če je v obdobju ruske oblasti Fincem uspelo prodreti na veliki ruski trg in si s tem zagotoviti odločujoč industrializacijski sunek, potem je nastanek nacionalne države pomemben mejnik pri aktivnem vodenju nacionalne industrijske politike. Država je namreč podprala temeljne dejavnosti na področju lesarstva z ciljem, da bi konsolidirala lesarski in papirni sektor. Ko je po drugi vojni vsa trgovina s SZ potekala prek državne pogodbe, je to samo še dodatno povečalo vlogo države in pospešilo nastajanje novih državnih podjetij. Vse to je pozitivno vplivalo na stabilnost poslovanja in industrijsko samozavest Finske elite (Lilja in Tainio 1996). S tem ko se je večala vloga države, se je povečal tudi ugled in pomen državnih uradnikov, ki so praviloma močno vpleteni v industrijo in večkrat sedijo

v upravnih odborih finskih podjetij. Finska državna podjetja zaposlujejo približno 12% delovne sile, kar je za tržne ekonomije kar veliko. Poleg industrijske politike, ki jo vodi državna uprava, igra na Finskem pomembno vlogo tudi centralna banka s celim spletom makroekonomskih ukrepov, ki delujejo ciklično, tako da spremljajo desetletne investicijske cikle v lesni in papirni industriji (Jaklič 1994, 88-91; Sutela 1997, 114-118).

Finsko specifično razvojno pot - ki je determinirana z lesnim in papirnim sektorjem katerega sestavljajo v bistvu štiri velika podjetja - determinira tudi šolski sistem (Rasanen in Whipp 1992; Lilja, Rasanen in Tainio 1992). Ko so velika lesna podjetja gradila svoje tovarne, so si morala urediti tudi celotno družbeno infrastrukturo, tako da so ta podjetja velikokrat sama zasnovala lokalno skupnost od samega začetka. Med drugim so si morala ta podjetja sama izgraditi tudi šole. Poleg tega, da je lesni sektor odločilno vplival na zasnovo šolskega sistema na državni ravni, je dal še močnejši pečat lokalnim šolam in njihovim učnim programom. Kasneje sta lesna in papirna industrija odločujoče vplivali tudi na ustanovitev in naravo tehničnih fakultet in poslovnih šol na nacionalni ravni. V teh lesnih komunah se torej otroci socializirajo v lesarstvu prek svojih staršev ter širše družbene okolice, ki je bila prežeta z podjetjem. Ta socializacija ponavadi pusti močan pečat na mladih ljudeh še preden ti odidejo na študij v večja mesta. Toda sistem velikega podjetja poskrbi kasneje tudi za študente, saj jim zagotavlja prakso v poletnih počitnicah, mnogokrat predlaga temo za magistrsko delo in jim ponavadi tudi plača podiplomski študij. Takšno pripravljajanje mladega inženirja traja v povprečju do deset let.

Čeprav velja na splošno, da so finski sindikati zelo borbeni in so bili v preteklosti dolgo potisnjeni na stranski tir, to ne moremo reči za sindikat papirničarjev in lesnih delavcev. Za to skupino delavcev namreč velja, da so "aristokrati" med delavci na Finskem, to pa zato, ker so jim delodajalci prvim ponudili kolektivna poganjanja. Delodajalci so namreč zaradi pritiska investicijskih ciklov močno zainteresirani za stabilno poslovanje in stalno proizvodnjo. Prav iz tega razloga pa so tudi sindikati zelo razumni in strpni. Sindikati se le redko upirajo uvajanju nove tehnologije, pa čeprav ta ogroža njihova delovna mesta. Vendar pa v zameno zahtevajo, da tudi oni sodelujejo pri ugodnostih in blagostanju, ki ga zagotavlja nova tehnologija. Sindikat lesne industrije si je izbral celo poseben program na nacionalni ravni, ki je namenjen obdobju recesije. Takrat se delavcev ne sme odpuščati, ampak se jim mora zagotoviti posebne seminarje, ki jih dodatno usposobijo za čas po recesiji (Lilja in Tainio 1996, 178-179).

Prav velik poudarek na tehnični izobrazbi v šolskem sistemu in posledično velikemu družbenemu pomenu inženirjev, omogoči Finski obsežno tehnološko modernizacijo industrije, ki se začne v 60. letih. Finci so bili v tehnološko posodabljanje na nek način prisiljeni, saj je Finska odmaknjena od vseh pomembnih trgov in imajo finska podjetja zato visoke transportne stroške. Da bi spričo visokih transportnih stroškov obdržali konkurenčnost so bili prisiljeni iskati nove rešitve v posodabljanju proizvodnje, internacionalizaciji poslovanja in povezovanju znotraj lesarskega sektorja. Najpogostejša oblika povezovanja so zunanjetrgovinska združenja, ki so nastala že 1880 za skupno nastopanje na velikem ruskem trgu. Ta

združenja razpolagajo z razpoznavno tržno podobo na tujih trgih, tako zaradi masovnosti in s tem povezane sposobnosti kontrolirati najpomembnejše trge, kakor tudi zaradi kotičkarstva. Izvozna združenja so sposobna financirati proizvodnjo tudi v času recesije, kar je za velike proizvajalce izjemnega pomena. Hkrati pa njihovi tržni predstavniki živijo po vsem svetu in so znani po tem, da se zelo "vživijo" v tuje okolje in so sposobni hitro zaznati nove priložnosti. V bistvu je ta sistem povezovanja še najbolj podoben japonskim keiretsu skupinam. Prav zaradi takšnih tržnih odnosov, ki so naklonjeni predvsem velikim proizvajalcem, na Finskem ne najdemo veliko MSP (Lilja in Tainio 1996).

Za tipično finsko podjetje štejeemo veliko podjetje iz lesnega sektorja, ki deluje na logiki masovne proizvodnje in je hkrati stroškovno zelo učinkovito (Kristensen, Lilja in Tainio 1996, 113-117). Ta podjetja stalno izboljšujejo kvantiteto in kvaliteto proizvodnje, kar dosegajo z medsektorskim povezovanjem in širšim družbenim razumevanjem, ki ga vsebuje finski družbeno-poslovni sistem. Takšno podjetje nastaja skozi dolg proces združevanj in prevzemov, se močno diverzificira v svojem poslovanju, je organizirano večdivizijsko in se prej ali slej poda v internacionalizacijo. Ker so ta podjetja pri svojem nastanku morala prestopiti velike ovire - npr. poleg tovarne postaviti na noge tudi lokalno skupnost - so se zelo diverzificirala v svojem poslovanju, in sicer od inženirstva in gradbeništva na eni strani, do tiskanja in založništva na drugi. Ta proces se zaustavi šele sredi 80. let, ko začnejo največja finska podjetja racionalizirati svojo proizvodnjo, tako da se specializirajo in predvsem usmerijo v internacionalizacijo. Takšna podjetja so zelo avtarktična, lokalne skupnosti pa močno zaznamovane z hierarhijo, ki izhaja iz pozicije na delovnem mestu in formalnosti položaja. Najpomembnejšo vlogo v velikih podjetjih imajo inženirji, ki se delijo na tiste, ki delajo v proizvodnji in tiste, ki delajo v razvoju. Slednji imajo večje možnosti v poklicni karieri. Vsekakor pa reputacija obeh temelji na tehničnih sposobnostih s katerimi razpolaga določen inženir. Delovni odnosi so močno zaznamovani z paternalističnim odnosom med nadrejenimi in podrejenimi ter odnosi, ki so bili preprosto preneseni iz bližnjega vaškega okolja (Lilja in Tainio 1996, 163-170).

Sklep

Če je Whitley s svojim raziskovalnim delom dokazal uporabnost institucionalnega pristopa na nacionalni ravni tako v Evropi kot Aziji in postopoma izgradil svoj model za preučevanje, smo v tem članku pokazali uporabnost tega pristopa tudi na regionalni in sektorski ravni. Prav Danska in Finska sta nam služili kot primera, ki najbolj nazorno prikažeta potrebo po novem teoretičnem okviru in načinu raziskovanja. Do enakega sklepa pridemo tudi s pomočjo številne literature, ki se ukvarja z preučevanjem industrijskih okrožij iz Tretje Italije. Vse to nas navaja k sklepu, da je danes tudi v podjetništvu kot glavnemu generatorju družbenega razvoja, potrebno iskati nove pristope raziskovanja, saj se je do sedaj vztrajalo predvsem na ekonomističnem razmišljanju, ki je poudarjalo ekonomske dejavnike: kapital, delovno silo, tehnologijo, mobilnost proizvodnih faktorjev,

dostop do tržišča itd. Torej gre za razmišljanje, da se podjetništvo izoblikuje bolj ali manj spontano tam, kjer je možno na racionalni osnovi doseči primeren dobiček. Danes je čas, da tovrstno razmišljanje presežemo, tako da se v tovrstno raziskovanje bolj odločno vključijo tudi sociologi, politologi, psihologi, etnologi itd. s povsem drugačnim pristopom k razumevanju podjetništva. Družboslovni znanstveniki namreč vidijo podjetništvo kot širok družbeni fenomen, ki je globoko zakoreninjen v družbenih institucijah in kulturi, kjer ni veliko prepuščeno silam "spontanosti". Čeprav se družboslovni pristop nadalje deli na dve smeri - in sicer na tisto, ki poudarja vlogo in pomen posameznika s podjetniškimi lastnostmi ter na drugo smer, ki poudarja predvsem pomen družbenega okolja, ki zagotovi plodna tla za "podjetniško seme" - je potrebno preseči tudi to dilemo in izoblikovati takšno metodologijo raziskovanja, ki bo v svojem bistvu predvsem holistična in bo služila preučevani družbi v prvi vrsti kot ogledalo. Namen tovrstnega družboslovnega preučevanja, ki se je že uveljavilo v številnih evropskih državah, namreč ne more biti zgolj v predpisovanju zveličavnih razvojnih receptov, ampak v največji meri prav v globljem razumevanju družbenega in gospodarskega fenomena.

Takšen raziskovalni pristop, kot smo ga na hitro predstavili, je brez dvoma uporaben tudi v Sloveniji. Slovenija je namreč ena izmed tistih držav, ki ima specifično pot v industrializacijo in s tem zelo samosvoj družbeno-poslovni sistem. Na tem področju imamo Slovenci nekaj avtorjev, ki so se s tem že ukvarjali (kot npr. Novak, Kos in Jaklič). Vendar pa je potreba po obsežnem raziskovanju, ki bi temeljila na interdisciplinarnem pristopu, zagotovo toliko večja.

LITERATURA

- Baron, David. 1993. *Business and Its Environment*, Prentice Hall, New Jersey.
- Becattini, Giacomo. 1990a. Italy, v: Sengenberger Werner, Loveman Gary, Piore Michael (ur.), *The re-emergence of small enterprises: Industrial restructuring in industrialised countries*, International Institute for Labour Studies, Ženeva.
- Becattini, Giacomo. 1990b. The Marshallian industrial districts as a socio-economic notion, v: Pyke Frank, Becattini Giacomo, Sengenberger Werner (ur.), *Industrial districts and inter-firm co-operation in Italy*, International Institute for Labour Studies, Ženeva.
- van den Bosch, Frans, de Man, Ard-Pieter. 1994. Government's Impact on the Business Environment and Strategic Management. *Journal of General Management*, 3, 50-59.
- Brusco, Sebastiano. 1990. The idea of the Industrial District: Its genesis, v: Pyke Frank, Becattini Giacomo, Sengenberger Werner (ur.), *Industrial districts and inter-firm co-operation in Italy*, International Institute for Labour Studies, Ženeva.
- Brusco, Sebastiano, Righi, Eyio. 1989. Local government, industrial policy and social consensus: the case of Modena (Italy). *Economy and Society*, november, 405-424.
- Capecchi, Vittorio. 1990. A history of flexible specialization and industrial districts in Emilia-Romagna, v: Pyke Frank, Becattini Giacomo, Sengenberger Werner (ur.), *Industrial districts and inter-firm co-operation in Italy*, International Institute for Labour Studies, Ženeva.
- Hall, Peter, Taylor, Rosemary. 1996. Political Science and the Three New Institutionalisms. *Political Studies*, XLIV, 936-957.

- Hodgson, Geoffrey. 1994. *The Return of Institutional Economics*, v: Smelser Neil, Swedberg Richard (ur.), *Handbook of Economic Sociology*, Princeton University Press, New York.
- van Irterson, Ad, Olie, Rene. 1992. *European Business Systems: the Dutch Case*, v: Whitley Richard (ur.), *European Business Systems*, Sage, London.
- Jaklič, Marko. 1994. *Strateško usmerjanje gospodarstva*, Znanstveno in publicistično središče Ljubljana.
- Kindley, Randall. 1997. *Small European States and the Challenge of Globalization*, v: Kindley Randall, Good David (ur.), *The Challenge of Globalization and Institution Building: Lessons from Small European States*, Westview Press, Oxford.
- Kristensen, Peer Hull. 1996a. *Variations in the nature of the firm in Europe*, v: Whitley Richard, Kristensen Peer Hull (ur.), *The changing European firm*, Routledge, London.
- Kristensen, Peer Hull. 1996b. *On the constitution of economic actors in Denmark*, v: Whitley Richard, Kristensen Peer Hull (ur.), *The changing European firm*, Routledge, London.
- Kristensen, Peer Hull. 1994a. *Spectator communities and entrepreneurial districts*, *Entrepreneurship & Regional Development*, 2, 177-198.
- Kristensen, Peer Hull. 1994b. *Strategies in a volatile world*, *Economy and Society*, 3, 305-334.
- Kristensen, Peer Hull. 1992. *Strategies against Structure: Institutions and Economic Organisation in Denmark*, v: Whitley Richard (ur.), *European Business Systems: Firms and Markets in their National Context*, Sage, London.
- Kristensen, Perr Hull, Lilja, Kari, Tainio, Risto. 1996. *Comparing typical firms in Denmark and Finland*, v: Whitley Richard, Kristensen Perr Hull (ur.), *The changing European firm*, Routledge, London.
- Lane, Christel. 1992. *European Business Systems: Britain and Germany Compared*, v: Whitley Richard (ur.), *European Business Systems: Firms and Markets in their National Context*, Sage, London.
- Lilja, Kari, Tainio, Risto. 1996. *The nature of the typical Finnish firm*, v: Whitley Richard, Kristensen Peer Hull (ur.), *The changing European firm*, Routledge, London.
- Lilja, Kari, Rasanen, Keijo, Tainio, Risto. 1992. *A Dominant Business Recipe: the Forest Sector in Finland*, v: Whitley Richard (ur.), *European Business Systems: Firms and Markets in their National Context*, Sage, London.
- Martinelli, Alberto. 1994. *Entrepreneurship and Management*, v: Smelser Neil, Swedberg Richard (ur.), *Handbook of Economic Sociology*, Princeton University Press, New York.
- de la Mothe, John, Paquet, Gilles. 1996. *Evolution and Inter-creation: the Government-Business-Society Nexus*, v: de la Mothe John, Paquet Gilles (ur.), *Evolutionary Economics and the New International Political Economy*, Wellington House, New York.
- Moss-Kanter, Rosabeth. 1995. *Thriving Locally in the Global Economy*, *Harvard Business Review*, september-oktober, 151-161.
- Nohria, Nitin, Gulati, Ranjay. 1994. *Firms and Their Environments*, v: Smelser Neil, Swedberg Richard (ur.), *Handbook of Economic Sociology*, Princeton University Press, New York.
- Novak, Mojca. 1991. *Zamudniški vzorci industrializacije*, Znanstveno in publicistično središče, Ljubljana.
- Petrin Tea. 1995. *Razvoj zasebnega sektorja v Sloveniji*, v: Potočnik Janez, Senjur Marjan, Štöblar Franjo (ur.), *Strategija gospodarskega razvoja Slovenije*, Urad za makroekonomske analize, Ljubljana.
- Piore, Michael, Sabel, Charles. 1984. *The Second Industrial Divide*, Basic Books, New York.
- Porter, Michael. 1990. *Competitive Advantage of Nations*, *Harvard Business Review*, marec-april, 73-93.
- Powell, Walter, Smith-Doerr, Laurel. 1994. *Networks and Economic Life*, v: Smelser Neil, Swedberg Richard (ur.), *Handbook of Economic Sociology*, Princeton University Press, New York.

- Pyke, Frank, Sengenberger, Werner. 1990. Introduction, v: Pyke Frank, Becattini Giacomo, Sengenberger Werner (ur.), *Industrial districts and inter-firm co-operation in Italy*, International Institute for Labour Studies, Ženeva.
- Ramsay, Meredith. 1996. *Community Culture and Economic Development: The Social Roots of Local Action*, State University of New York Press, Albany.
- Rasanen, Keijo, Whipp, Richard. 1992. *National Business Recipes: A Sector Perspective*, v: Whitley Richard (ur.), *European Business Systems*, Sage, London.
- Sabel, Charles, Herrigel, Gary, Deeg, Richard, Kazis, Richard. 1989. Regional prosperities compared: Massachusetts and Baden-Wurtemberg in the 1980s, *Economy and Society*, november, 374-404.
- Sforzi, Fabio. 1990. The quantitative importance of Marshallian industrial districts in the Italian economy, v: Pyke Frank, Becattini Giacomo, Sengenberger Werner (ur.), *Industrial districts and inter-firm co-operation in Italy*, International Institute for Labour Studies, Ženeva.
- Smelser, Neil, Swedberg, Richard. 1994. *The Sociological Perspective on the Economy*, v: Smelser Neil, Swedberg Richard (ur.), *Handbook of Economic Sociology*, Princeton University Press, New York.
- Sorge, Arndt. 1996. Societal effects in cross-national organizational studies, v: Whitley Richard, Kristensen Peer Hull (ur.), *The changing European firm*, Routledge, London.
- Sutela, Pekka. 1997. The Reluctant Enthusiast: Finland and the European Union, v: Kindley Randall, Good David (ur.), *The Challenge of Globalization and Institution Building: Lessons from Small European States*, Westview Press, Oxford.
- Voyer, Roger, Roy, Jeffrey. 1996. *European High-technology Clusters*, v: de la Mothe John, Paquet Gilles (ur.), *Evolutionary Economics and the New International Political Economy*, Wellington House, New York.
- Whitley, Richard. 1992a. *Societies, Firms and Markets: the Social Structuring of Business Systems*, v: Whitley Richard (ur.), *European Business Systems: Firms and Markets in their National Context*, Sage, London.
- Whitley, Richard. 1992b. *The Comparative Study of Business Systems in Europe: Issues and Choices*, v: Whitley Richard (ur.), *European Business Systems: Firms and Markets in their National Context*, Sage, London.
- Whitley, Richard. 1992c. *Business Systems in East Asia: Firms, Markets and Societies*, Sage, London.
- Whitley, Richard. 1996. The social construction of economic actors, v: Whitley Richard, Kristensen Peer Hull (ur.), *The changing European firm*, Routledge, London.