

MARJAN SVETLIČIČ

**ZAMUJENE RAZVOJNE
PRILOŽNOSTI SLOVENIJE**

Ljubljana 2015

Marjan Svetličič
ZAMUJENE RAZVOJNE PRILOŽNOSTI SLOVENIJE

Izdajatelj FAKULTETA ZA DRUŽBENE VEDE
Za založbo Hermina KRAJNC

Copyright © po delih in v celoti FDV 2015, Ljubljana.
Fotokopiranje in razmnoževanje po delih in v celoti je prepovedano.
Vse pravice pridržane.

Recenzenta: Zaslužni prof. dr. Marjan Senjur, red. prof. dr. Andreja Jaklič
Jezikovni pregled: Majda Degan
Zunanja oprema: MiroE
Prelom: Leon Beton
Tisk na zahtevo

Izid knjige je podprla Javna agencija za raziskovanje Republike Slovenije.

CIP - Kataložni zapis o publikaciji
Narodna in univerzitetna knjižnica, Ljubljana

339.137.2(497.4)
338(497.4)

SVETLIČIČ, Marjan
Zamujene razvojne priložnosti Slovenije / Marjan Svetličič. - Ljubljana :
Fakulteta za družbene vede, 2015

ISBN 978-961-235-762-7

282446080

KAZALO

I. UVOD	7
II. RAZVOJNA STRATEGIJA	11
<i>Izhodišča razvojne strategije Slovenije</i> ¹	15
<i>Razvojna strategija Slovenije: deset let zatem (kritična analiza lastnih stališč)</i>	28
<i>O konkurenčnosti in kako jo okrepiti</i>	40
III. IZZIVI GLOBALIZACIJE IN TRANSNACIONALNA PODJETJA	51
<i>Slovenija EU in globalizacija</i>	55
IV. SLOVENIJA IN EU	71
<i>Slovenija in EU</i>	75
<i>Zunanje determinante razvoja Slovenije in implikacije hitre oziroma odložene vključitve v Evropsko unijo</i>	92
V. INTERNACIONALIZACIJA DEJAVNOSTI PODJETIJ	103
Uvod	103
Vhodne TNI	105
<i>Nacionalni interes – ovira ali spodbuda razvoju</i>	107
<i>MNP in razvojna strategija Slovenije</i>	122
Izhodna internacionalizacija in slovenske multinacionalke	143
VI. ZAMUDE PRI PREOBRAZBI DELOVNO INTENZIVNIH DEJAVNOSTI; SELITVE PROIZVODNJE IN ZUNANJE IZVAJANJE DEL	147
Koga in zakaj stiska primež globalizacije	151
VII. SODOBNE TEKTONSKE SPREMEMBE IN SLOVENIJA	161
<i>Kitajci prihajajo; grožnja ali priložnost</i>	164
<i>EU v svetovnem gospodarstvu danes in jutri</i>	185
VIII. KRIZA IN SLOVENIJA	203
<i>Globalizacija in kriza</i>	208
IX. SKLEP	223
Literatura	233

¹ Ker se ta knjiga osredotoča na problem zamujenih priložnosti Slovenije, so vključeni le članki, objavljeni v Sloveniji, oz. njihovi deli, ki se nanašajo na to problematiko. V ležeči pisavi so v kazalo vključeni že objavljeni članki oz. njihovi deli.

SEZNAM TABEL

Tabela 1: Upravljanje s časom in konkurenčnost	44
Tabela 2: Grožnje članstva v Evropski uniji v primerjavi z globalizacijskim scenarijem	57
Tabela 3: Sestava izvoza Kitajske po tehnološki intenzivnosti v primerjavi s Korejo in Tajvanom leta 2000.....	170
Tabela 4: S-časovne-distance izbranih držav v letih za BDP na prebivalca v primerjavi z Južno Korejo	173
Tabela 5: Število let, potrebno za doseganje sedanje ravni BDP na prebivalca Slovenije po kupni moči pri predpostavljeni stopnji rasti posamezne BRIK države (r_2).....	175
Tabela 6: V katerem letu bi države dosegle sedanjo raven BDP na prebivalca Slovenije po kupni moči pri predpostavljeni stopnji rasti posamezne države BRIK (r_2).....	175
Tabela 7: Število let, potrebno za izenačenje z BDP na prebivalca Slovenije po kupni moči, pri predpostavljeni razliki med stopnjo rasti posamezne države in Slovenije ($r_2 - r_1$).....	177
Tabela 8: V katerem letu bi se država izenačila z BDP na prebivalca Slovenije po kupni moči pri predpostavljeni razliki med stopnjo rasti posamezne države in Slovenije ($r_2 - r_1$).....	178
Tabela 9: Domači bruto proizvod Slovenije in Kitajske 1999 in 2014	183
Tabela 10: BDP na prebivalca (v mednarodnih Geary-Khamisovih dolarjih leta 1990)	185
Tabela 11: Vloga velikih gospodarstev v globalni ekonomiji.....	190
Tabela 12: Svetovni tržni deleži v izdelkih po tehnološki intenzivnosti v obdobju 1998–2003 (v odstotkih).....	191
Tabela 13: Svetovni tržni deleži v manj, srednje in visoko kakovostnih izdelkih leta 2003 in spremembe v obdobju 1995–2003 (raven in spremembe v odstotkih).....	192
Tabela 14: Deleži vodilnih svetovnih gospodarstev v svetovnem BDP v obdobju 2005–2020 (v odstotkih, na temelju PKM v ameriških dolarjih)	194

Tabela 15: Maddisonove prognoze rasti BDP na prebivalca in BDP (v mednarodnih dolarjih leta 1990).....	196
Tabela 16: Globalni scenariji stopenj rasti 2005–2025, tržni tečaji dolarja ZDA.....	197
Tabela 17: Skupna faktorska produktivnost ZDA in EU-15 v obdobju 1980–2000 (v odstotkih).....	199
Tabela 18: Delež izvoza in TNI v BDP, izbrane države, v%	209

SEZNAM SLIK

Slika 1:	Primež globalizacije.....	152
Slika 2:	Prispevki dejavnikov rasti dohodkovnih neenakosti v obdobju 1985–2005 (povprečna letna odstotna sprememba)	154
Slika 3:	Deleži potrošnje srednjega razreda v obdobju 2000–2050	163
Slika 4:	Največja gospodarstva leta 2050 po velikosti BDP v dolarjih leta 2003.....	166
Slika 5:	Letni prirastek povpraševanja leta 2010, 2030 in 2050 po skupinah držav	167
Slika 6:	Časovne distance za BDP na prebivalca glede na Kitajsko v letu 2025	176
Slika 7:	Časovna distanca med ZDA in povprečjem EU-15 za izbrane kazalce v letu 2003	187
Slika 8:	Gibanje časovne distance med ZDA in EU-15 (povprečje) za izbrane kazalce v obdobju 1985–2003.....	188
Slika 9:	Leta, v katerih bi EU-15 ujela ZDA pod različnimi predpostavkami.....	189
Slika 10:	Delež industrije v BDP v večjih članicah OECD v obdobju 1970–2003	193

I. UVOD

“Zmagovalci storijo prave stvari v pravem trenutku.”

Sun Tsu

“Ne preživijo najmočnejši niti najinteligentnejši,
pač pa tisti, ki se najbolje odzivajo na spremembe.”

Charles Darwin

“Ko si žejen, je prepozno začeti kopati vodnjak.”

Japonski pregovor

Ko sem decembra prinesel domov zlato plaketo Univerze v Ljubljani (mimogrede zglada res kot kakšna olimpijski medalja), sta me vnukinja Ana in vnuk Maks kot v en glas vprašala: “Zakaj si jo pa dobil, dedi?” Preostali dve, Eva in Trina, pa sta še premladi, da bi kaj tvornega dodali. Kako odgovoriti otrokoma, starima štiri in šest let? Razlagati o prispevku k razvoju univerze ali uspešnem poučevanju seveda ne gre. Zato sem preprosto odgovoril, da sem dobro učil študente in da sem napisal precej člankov in knjig. Mimogrede, malo je bilo v tem tudi skritih pedagoških misli, saj če dobiš medalje za to, da dobro učiš, jih tudi za to, če se dobro učiš. To pa je že zelo dobro posredovati vnukom, mar ne?

Kljub temu mi je njuno vprašanje dalo misliti. Kaj sem kot profesor naredil? So to objave, so to dobra predavanja¹, je to sodelovanje na mednarodnih konferencah, v mednarodnih organizacijah in s tem prispevek k uveljavljanju slovenskega znanja v svetu? Skratka, vnuka sta me spodbudila, da pogledam, kaj sem doslej dosegel. Poudarek je na doslej, ker upokojitev ne pomeni prenehanja raziskovalnega in pedagoškega dela. To bom počel, dokler me bodo držale noge in glava. Namerno sem uporabil besedo počel, ker, kot pravi moja žena, to zame ni delo, pač pa hobi: “Ti sploh ne hodiš v službo, ampak opravljaš vse življenje svoj hobi.”

In padla je odločitev: napiši, uredi knjigo, v kateri boš pregledal, kaj si doslej naredil, kakšne “kozle” si streljal v mladih letih oziroma, kaj je bilo v tem, recimo dobrega, pametnega, ustvarjalnega. Zato je sedaj pred vami ta

¹ Profesorjem se zelo dobro zdi, če jih študentje dobro ocenjujejo, če jim po zadnjem predavanju zaploskajo ali pa pošljejo zahvalna pisma ali, sodobneje, *maile*. Posebno zadovoljstvo pa je, če to doživiš na predavanjih in delavnicah z izkušenimi menedžerji. Imam kar srečo, da sem bil kar nekaj tega deležen, kar se mi, priznam, zelo dobro zdi. Bolj kot kakšne druge nagrade.

knjiga, v katerih je združen nabor nekaterih besedil, objavljenih v slovenskem jeziku. Morda sledi še ena z besedili, objavljenimi v tujini. Naslov? Ni ga bilo težko najti. Kajti, če sem kaj ugotovil v teh letih, je, da je eden poglavitnih vzrokov za počasnejši razvoj naše lepe dežele in za krize, s katerimi se otepamo (sedanja seveda ni edina), zamujanje in prepočasno prilagajanje okolju. Pogosto, če ne že vedno, tudi precejšnje ignoriranje znanja, ki je opozarjalo na mnoge "grehe", pravočasno pa se tega ni kaj dosti upoštevalo. Že res, "da gre petelin, ki prezgodaj kikirika, navadno v lonec", ampak izkušnje le kažejo, da, tisti, ki take peteline upoštevajo, bolje vozijo od tistih, ki jih ignorirajo. Problem pa je, da tako kot v ekonomiji tudi pri idejah velja, da se ponudba lahko udejanji le, če zanjo obstoja ustrezno povpraševanje. Če tega ni, potem ideje ostanejo mrtve črke na papirju. Sočasno s kreiranjem idej je treba očitno delati tudi na pospeševanju povpraševanja po njih.

Nepravočasnost pomeni izgubo priložnosti. To ni samo ljudska modrost. Tudi v znanosti se pojavlja priložnost kot pomemben dejavnik konkurenčnih prednosti. Recimo v delih M. Porterja, ki med zunanjimi dejavniki, ki opredeljujejo konkurenčnost, navaja tudi priložnosti (Porter 1990). Nekdo jih je sposoben videti in zagrabit, drugi pač ne. Zato res velja upoštevati globokomno misel, ki jo pripisujejo T. Rooseveltu.: *"V vsakem trenutku je pri odločanju najbolje storiti pravo stvar. Naslednja najboljša rešitev je napačna rešitev, najslabša stvar pa je, ne storiti ničesar"*

Drugi razlog za pripravo te knjige je ta, da je leto 2015 zame "zgodovinsko". Ne toliko zato, ker sem dopolnil 70 let, pač pa predvsem zato, ker odhajam v pokoj. In to kljub temu, da še vedno "lahko držim kreda (danes bolj daljinec) in vodo", če parafraziram rek, "da profesorji predavajo toliko časa, dokler lahko držijo kreda in vodo".

Tretja spodbuda je sedanja kriza. Kot rečeno, bili smo ji priče že v preteklosti. Smo se kaj naučili? Zdi se da bolj malo, pa ne le mi, Slovenci, državljani Slovenije, pač pa mnogi po vsem svetu. Vse bolj se potrjuje, da smo ljudje sposobni sprememb šele, ko smo vanje prisiljeni, ko nam teče voda v grlo, ko hiša že gori, ne pa, ko so te potrebne. To pa je že v dobrih časih, ko je treba misliti na slabe in se vnaprej prilagajati na takšne slabe stvari, da nas ne presenetijo. Tudi zdravniki pravijo, da je dobro imeti malo zaloge za primer, ko zbolimo. *Zato ukrepamo šele, ko smo v to prisiljeni, ko problemi količinsko eksplodirajo, ko hiša že gori. Takrat pa pridejo gasilci. Toda škoda je mnogo večja, kot če bi skušali preprečiti požar že ob prvi iskre"* (Svetličič in Lovec 2014a: 23).

To je tako kot v strategijah podjetja, ki mora začeti razvijati nove proizvode že v času debelih krav, ko se stari proizvodi še dobro prodajajo, ne pa, ko dobički od starih proizvodov začenjajo pešati. To pa zato, da z novim prideš na trg pravočasno in ne prepozno. To naj bi veljalo tudi za makro strategije razvoja, za države in tudi za posameznike.

Zamujanje ni značilno le za Slovenijo kot samostojno državo. Zamujali smo tudi znotraj prejšnje države Jugoslavije. Prepozno smo se odzvali na prestrukturiranje delovno intenzivnih panog, prepozno na tendence

internacionalizacije proizvodnje (tako vhodne kot izhodne), prepozno smo začeli iskati trdnejše povezave z EU, prepozno smo se in se odzivamo na vzpon novih akterjev (BRİK, še prej pa novo industrializirajočih držav), na krepitev zunanjega izvajanja del in na koncu na krizo. Prepozno se odzivamo in ukrepamo, zato se problemi kopičijo, zaostčujejo in je reševanje mnogo težje, dražje in bolj boleče. To velja zlasti za odzivanje politike, malo manj za podjetja, čeprav tudi ta, z redkimi izjemami, zamujajo prilagajanju na "diktate" vse bolj globaliziranega svetovnega okolja. Vedeti pa moramo, da se dobre politike danes bolje nagrajujejo, napake pa so dražje kot v preteklosti.

Zakaj "diktate"? Zato, ker je zunanje okolje za majhno odprto gospodarstvo v veliki meri dano, ga ne more oblikovati po svoji podobi, ampak se mu mora v največji meri prilagajati in v njem iskati priložnosti. Škoda, da smo v preteklosti premalo pozornosti namenjali zunanjemu okolju, izzivom, ki prihajajo iz sveta, in se jim premalo hitro prilagajali.² Znano je, da je že pred mnogimi leti Darwin ugotovil, da ne preživijo najmočnejši, največji, pač pa tisti, ki se hitro odzivajo in prilagajajo spremembam. Zato bi morala postati temeljno geslo razvojne strategije prilagodljivost in hitro odzivanje na gibanja v svetu. Še vedno drži mnenje, da je bolje biti hiter in približno točen, kot pa imeti popolnoma prav in biti počasen, zaostajati za dogodki (kot je pred mnogimi leti ugotovil že Keynes).

Zamujamo tudi z odzivanjem na krizo. Sprva smo mislili, da se nas kriza ne bo dotaknila, saj nismo imeli veliko "kontaminiranih" ameriških vrednostnih papirjev. Pozabili smo, da se bo kriza iz finančnega preselila v realni sektor in nas, od izvoza življenjsko odvisnega gospodarstva, udarila v naslednjem valu. Ne tako redki so mislili, da, če smo uspešno preživeli razpad jugoslovanskega trga s tako dramatičnim izpadom povpraševanja/trga, nas tudi ta kriza ne more bolj prizadeti. Obenem niso redki, ki so mislili, da smo iz socialističnih časov izgradili močne kompetence improvizacije in hitrega prilagajanja na nepredvidljive in hitro spreminjajoče pogoje gospodarjenja, tako značilne za prejšnji sistem.³ To je veljalo bolj za nekatera velika kot manjša podjetja, medtem ko so tista v tuji lasti mnogo udobneje jadrjala skozi viharje krize. Očitno je bilo to velika zmeta. Pozabili smo na Sun Cujevo misel, da "zmaga tisti, ki pravi trenutek povleče prave poteze".

Sedanja, še kar trajajoča kriza nas je vse, upam, predramila. Nekatere bolj, druge manj. Nekateri so se zavedali priložnosti že zdavnaj, drugi so v zavetrju še jugoslovanske zaščite in kasneje patronata slovenske države predolgo uživali v zavetrju. Sedaj pa so se tudi ti že predramili. Vprašanje je, zakaj šele sedaj, zakaj ne prej, saj so bili mnogi znaki, da je treba spremeniti miselnost, že zdavnaj vidni. Seveda pa se temu vsi močno upiramo, saj bi s tem priznali, da smo doslej napačno razmišljali, kar pa nihče noče tako zlahka priznati.

² O nujnosti "prilagajanja na pričakovane strukturne spremembe v mednarodnih ekonomskih odnosih" kot "temeljno značilnost zunanje ekonomske strategije" se je govorilo na primer že v osemdesetih letih (Svetličič 1982b: 627).

³ Glej o reakciji slovenskih multinacionalk na krizo (Svetličič in Jaklič, 2013).

S tem se bo ukvarjala ta knjiga. Eden od njenih ciljev je tudi pogledati, kaj je bilo dobrega v člankih, kaj slabega, v čem so se mnenja spremenila. Saj velja končno pritrčiti M. Wolfu, ki pravi, da je “nespametna konsistentnost znak malega uma. Zato se pod vplivom dogodkov in novih spoznanj mnenja spreminjajo. Samo mrtev človek ne spreminja svojega mnenja⁴”. Njen namen je pokazati, da se je drugače razmišljajo že dovolj zgodaj, le da je bilo malo somišljenikov. Eden od razlogov je verjetno premočan vpliv parafraziranega Greshamnovega zakona, da (namesto slabega denarja) slabe ideje iztisakajo dobre. Dobre ideje, če so prezgodnje, ne najdejo plodnih tal, saj okolica zanje ni dovzetna ali pa jih zaradi različnih interesov nepripravljena sprejeti.

Pristop bo zelo enostaven. Knjiga je zbirka že objavljenih člankov v prvotni obliki, največkrat malo skrajšanih zato, da se ohranja osredotočenost knjige na njen naslov⁵. Tematsko je urejena od splošnega h konkretnemu, od splošnih razvojnih vprašanj in odnosa do globalizacije do posameznih, kot so članstvo v EU, vloga TNI oziroma odnos do internacionalizacije, selitev proizvodenj, tektonskih sprememb ter končno krize. Ker se osredotoča na avtorjeve prispevke o naslovnemu vprašanju, ni celovita. Ne obravnava vsega, kar je bilo napisanega (v slovenščini) na to temo, pač pa bolj vidike, pri kateri je avtor sam sodeloval.

⁴ Po njegovem predavanju na OECD Forumu 2015, Pariz, na katerem je prikazal rezultate svoje knjige (2014b).

⁵ Spremembe so sdino tri: (a) spremenjeno oštevilčenje tabel in slik, ki sedaj teče od začetka do konca knjige, ne pa po posameznih člankih, kot je bilo v originalu, (b) spremenjen seznam literature, ki je sedaj enotna za celo knjigo, in (c) poenotenje navajanja virov, skladno s sedanjimi standardi.

II. RAZVOJNA STRATEGIJA

Cilj tega poglavja je ugotoviti, ali in kako se je prilagajala razvojna strategija Slovenije, ali smo pravočasno zaznavali spremembe v okolju in kako smo se nanje strateško, razvojno odzivali. Pomembno je s tem začeti, saj splošna strategija opredeljuje strategije na posameznih področjih.

Čeprav razvojne strategije niso moj temeljni interes, pa je nujno, tudi če se ukvarjaš z ožjimi vidiki mednarodnega poslovanja, to umestiti v ustrezne širše razvojne strategije. Sicer posamezni vidiki mednarodnega sodelovanja ne morejo biti uspešni. Zato ukvarjanje s splošnimi razvojnimi strategijami Slovenije že od vsega začetka. Razvojne teorije in teorije majhnih držav pravijo, da so majhne države “jemalci” cen in režimov, ki obstajajo zunaj njih. Cene določajo drugi in male države se jim prilagajajo tako kot v večini primerov režimom, ki urejajo mednarodne odnose in gospodarsko sodelovanje. To “jemanje” se nanaša tudi na druge pogoje poslovanja. Torej se morajo prilagajati okolju. To ne pomeni, da nimajo nobenega vpliva, pomeni pa, da ta vpliv ni odločilen ali prevladujoč in da je lahko večji v začetnih fazah (argumentacije) pripravljanja odločitev in manjši v odločevalski fazi.⁶ Takrat odločajo močnejši.

Drugi “aksiom” razvoja malih držav je odprto gospodarstvo, ker je notranji trg pač premajhen, da bi omogočal optimalni razvoj in izkoriščanje ekonomij obsega ter sinergij (*scope*), ki so danes med glavnimi motorji mednarodne menjave in internacionalizacije ter pospeševalci razvoja. Čeprav je to videti kot slabost majhnih držav, pa velja poudariti, da je globalizacija relativno zmanjšala te slabosti s povečanjem pomena dostopa do trgov (Becker, 1991: 11). Toda to tudi pomeni, da se takšne države odločajo za relativno večjo ponudbo javnih dobrin, da imajo večji delež javnega sektorja (Étro 2003: 2, Rodrik 1998). “Bistvena politična dilema je, kako razrešiti konflikt med nujnostjo po odprtosti, nadzoru in njegovih družbenih stroških (ranljivostjo). Ali, z besedami Schwartz in ost. (1999: 109 in 110), “kako sprostiti potencial zmagovalcev in kakšna je najboljša pot pomagati tistim, ki zgubljajo”.

To so temeljna izhodišča razvojnih strategij malih držav v mednarodnem gospodarstvu. Veljajo tudi za Slovenijo, ki je s samostojnostjo postala mala država. Jugoslavija je bila prej srednje velika država. Sposobnost aktivnega

⁶ Več o možnostih malih držav v mednarodnem gospodarstvu v Senjur, 1993.

prilagajanja, torej pravočasnega odzivanja ter vnaprejšnjega prilagajanja zunanjim pogojem sta tako temeljna vrlina majhnih odprtih gospodarstev, če hočejo uspešno “jadрати” v vse bolj spremenljivem, tveganem ter nepredvidljivem mednarodnem okolju. To dviguje ranljivost vseh, še bolj pa malih držav. Slabosti nepredvidljivega in nestabilnega okolja lahko male države skušajo uravnotežiti z izkoriščanjem prednosti globalnega trga. Ta jim nudi dostop do novih znanj, do velikih trgov in s tem ekonomij obsega ter ne nazadnje s kombiniranjem ekonomskih dejavnikov dosega bolj optimalno delitev dela in unovčenje svojih najboljših kompetenc (koncept središčnih kompetenc prilagojen makro pogojem).

S strategijo razvoja Slovenije smo se začeli že zelo zgodaj ukvarjati. Na Inštitutu za ekonomska raziskovanja (IER, Ljubljana) so se že v začetku sedemdesetih let veliko ukvarjali z regionalnim razvojem. Največ so na tem delali Kržičnik, Mrzlikar in Šumi (1969, 1971, 1972). Pripravili so niz študij o policentričnem razvoju pa razvoju regij (na primer: Ljubljanske, Gorenjske itd.). Ena od njihovih vrtilin, ki so storile veliko dobrega za dosedanja slovenski razvoj, je bila opredelitev za decentraliziran tip razvoja.

Prva strategija, pri kateri sem sam sodeloval, pa je bila Slovenija 2000, ki jo je vodil Emil Milan Pintar ob koncu sedemdesetih let. Čeprav je bila takrat Slovenija sestavni del Jugoslavije, zelo celovito iskal usmeritve za dolgoročni razvoj Slovenije. Naša raziskovalna skupina, ki sem jo vodil v Centru za proučevanje sodelovanja z deželami v razvoju, je imela nalogo pripraviti strategijo in koncept dolgoročne zunanje ekonomske strategije Slovenije⁷ ter strategijo na področju odnosa do transnacionalnih podjetij.⁸ Fazno poročilo je bilo izdelano že leta 1980. Glavne ugotovitve so povzete v člankih avtorjev Svetličič, Rojec (1983) in Svetličič 1982b. Že takrat smo ugotovili ogromen pomen mednarodnega okolja. Žal nismo dovolj resno jemali tudi napovedi OECD, da bo prišlo do drugačnega razmerja med delom in prostim časom, da bo na primer ekonomija prostega časa postala najbolj dinamičen del bodočega gospodarskega razvoja, da se bodo krepile želje po novih življenjskih slogih (OECD 1979: 110, 407). Ali ne bi bilo lepo, če bi na primer tovarna Rog resno proučila te teze in se pred drugimi usmerila na izdelovanje gorskih koles. Ta in podobni sklepi so še danes dokaj aktualni. Žal niso bile kaj dosti uslišane ali udejanjene v praksi. Še danes so relevantne ugotovitve, da bi “*temeljna značilnost povezave med našim notranjim ekonomskim razvojem in zunanjim svetom prek ekonomskih odnosov s tujino morala biti vnaprejšnje prilagajanje na pričakovane strukturne spremembe v mednarodnih ekonomskih odnosih, ne pa izraba trenutnih možnosti v mednarodni delitvi dela*” (Svetličič 1982b: 627).

⁷ Glej Svetličič in ost. 1980.

⁸ Glej Rojec 1982.

Res pa je, da nismo bili imuni pred določeno stopnjo ideologizacije in frazeologije⁹. Zavedali pa smo se nujnosti *ex ante* in *ne ex post* prilagajanja v tudi takrat ugotovljenih spremenljivih kriznih razmerah (kako podobno sedanjim!¹⁰) na svetovnem trgu, ki zahteva “elastično in prilagodljivo strategijo ekonomskih odnosov s tujino” (Svetličič 1982b: 628).

Zavzemanje za “produktno in ne panožno specializacijo, za produktno delitev dela v vertikalnih in horizontalnih produktni reprodukciji in zavračanje podpiranja dejavnosti posameznih OZD in SOZD (pač takratno poimenovanje podjetij)” (Svetličič, Rojec, 1983: 150) je kar nekakšna predhodnica kasneje razvite integrirane mednarodne proizvodnje in njene fragmentaciji po delih proizvodov. To je tudi pomenilo, da v Sloveniji ni merodajna prevladujoča miselnost, da je tisto *ta pravo* le proizvodnja končnih izdelkov, pač da je usmeritev na vmesne proizvode lahko ravno tako, če ne, vsaj za majhne države, še boljša usmeritev. Uspešna slovenska podjetja na tem področju to še kako potrjujejo. Vlaganja v izdelavo dragih blagovnih znamk so nižja, kupci te poznajo, ker morate sodelovati že v fazi izdelave orodij za takšno proizvodnjo. Sodeluješ z več podjetji in tako krepiš svojo fleksibilnost ter razpiraš možnosti učenja od njih. To velja tudi za zavzemanje za “intenziviranje globalnejše kombinacije produkcijskih faktorjev, vključno s translokacijo določenih segmentov dejavnosti” in za “nadaljnje razvijanje področij znotraj posameznih, pretežno delovno intenzivnih dejavnosti, če temeljijo na kvalitativnih faktorjih razvoja” (ibid 1983: 150).

Druga, še danes povsem enako pomembna usmeritev je bila tista o “nujnem zmanjševanju relativnega pomena primarnega in sekundarnega sektorja ter relativni krepitvi terciarnega in kvartarnega sektorja”, kar pomeni tudi “zmanjševanje deleža tradicionalnih, zlasti delovno intenzivnih proizvodenj” (Svetličič 1982b: 629). Podobno je že pred tem ugotovil Sočan, ko je trdil, “da je svetovni trg vedno bolj zasičen z izdelki delovno intenzivnih proizvodenj”, zato obstajajo “neprimerno večje možnosti prodaje tehnološko in razvojno zahtevnih proizvodenj...” (Sočan 1979: 9) in se zavzemal za kakovostno preobrazbo slovenskega gospodarstva nasploh. Skratka, “politiko ekstenzivnega gospodarskega razvoja je treba zamenjati s selektivnejšo industrijsko in sploh gospodarsko politiko in povečati svojo razvojno samostojnost” (Sočan 1981: 32). Kasneje je to še okrepil z zavzemanjem za to, da bi “morala Slovenija zavestno opuščati nekatere programe, ki so energetska, surovinska in ekološka zahtevni, ter proizvodnje, ki zahtevajo veliko nekvalificiranega

⁹ Na primer, da so ekonomski odnosi s tujino neločljivi del našega samoupravnega socialističnega sistema, kar je bilo seveda res, ker niso potekali zunaj tega notranjega sistema, pa vendar danes zveni ideološko. Ali pa, da je treba kombinirati ekonomske dejavnike zlasti z drugimi državami v razvoju (DVR).

¹⁰ Ta kriza je opredeljena kot “kriza civilizacijskih modelov, kriza vrednot, kar vse vpliva na to, da tudi izhodi iz krize ne morejo biti samo ekonomski”. Zanimiva in povsem aktualna je tudi ugotovitev, da “ko sistem začne ogrožati interese tistih, ki v njem prevladujejo, se objektivno krepijo materialne možnosti za spremembe” (Svetličič 1982b:628). To je mogoče podpisati tudi danes, mar ne?

dela, ker za take nima ugodnih pogojev, in zavestno razvijati tiste proizvodnje in storitve, v katerih lahko zaposli in izšola čim več kvalificiranih in strokovnih kadrov” (Sočan, 1981: 5). Vse to pa je mogoče le s pomočjo intenzivnejšega mednarodnega ekonomskega sodelovanja, “ki presega meddržavne delitve dela in krepi medpodjetniško delitev dela” (Svetličič 1982b: 629, 630). To prvič razloži, da so panoge raznovrstne in da so tudi znotraj delovno intenzivnih lahko deli, ki so po znanju intenzivni in jih je smotrno razvijati še naprej. Kajti že takrat smo se zavedali:

“pomena porasta dejavnosti, v katerih nam lahko nujen dvig kvalifikacijske strukture in uveljavljanje prednosti visoke stopnje zaposlenosti prebivalstva Slovenije, oziroma prestrukturiranje tega v smeri visoke udeležbe usposobljenih kadrov, da zagotovi pomembnejše in stalnejše mesto v sodobnih tokovih mednarodnih ekonomskih odnosov” (Svetličič in Rojec 1983: 140).

Zavedali smo se tudi tega, da relativno pridobiva na pomenu tudi internacionalizacija proizvodnje in njena internalizacija ¹¹ v primerjavi s prej prevladujočim pomenom mednarodne menjave. Skladno s tako naravnostjo tudi ne preseneča zavzemanje za “maksimalno izrabo lastnih ustvarjalnih sposobnosti, ki izvirajo iz znanja, opredmetenega znanja ali pa tehnologije in ustvarjalnega povezovanja tega, /.../ ustvarjalne izrabe uvožene tehnologije.” (Svetličič 1982b: 629 in 635) Osnovni elementi celovite razvojne strategije Slovenije kot samostojne države so bili na raziskovalni ravni postavljeni leta 1995 (Potočnik in ostali, 1995). Prispevek k tej strategiji je bilo videnje o pomenu zunanjih dejavnikov razvojne strategije (Svetličič, 1992č). Leto kasneje je bilo to zaokroženo v osnovne elemente strategije (Svetličič, 1993a). Članek je temeljil na SWOT-analizi prednosti, slabosti, priložnosti in pretenj, ki jih opredeljuje naš notranji razvoj in zunanje okolje. Poudarek je bil na zadnjem. Avtor pa je izhodišča razvojne strategije Slovenije postavil že leta 1992 oz. 1993 (glej Svetličič 1992a in 1993a). Poleg gornjih ugotovitev o nujnosti hitrega prilagajanja na vse zapletenejša in nepredvidljivo okolje (o tem se sicer več govori šele v zadnjem času), internacionalizacije in prehajanja v sektorje z višjo dodano vrednostjo so ta izhodišča znižala raven pričakovanja od kakršne koli strategije, saj te pogosto ostanejo mrtve črke na papirju, če ni ustreznega uresničevanja. Zavzela se je tudi za večjo inovativnost kot temelj konkurenčnosti, ki temelji na človeški ustvarjalnosti in ne zgolj na geografskem položaju samem (tudi to prevečkrat idealizirajo). S tem je bila zanikana tudi možnost poudarjanja cenovne konkurenčnosti. Tudi naravnost na trajnostni razvoj je imela svojo prednostno usmeritev. V geografskem pogledu se je zavzela za pospeševanje sodelovanja z najbolj dinamičnimi centri razvoja v svetu (Aziji).

¹¹ Internacionalizacija proizvodnje je tako objektivna zakonitost, saj je v bistvu le mednarodno razvejana delitev dela, ki je postala v zgodovinskem razvoju človeštva temeljni kamen razvoja. Več v petem poglavju.

IZHODIŠČA RAZVOJNE STRATEGIJE SLOVENIJE¹²

Konkurenčne prednosti in internacionalizacija¹³

Ali sploh potrebujemo novo razvojno strategijo? Ali ni dovolj le uvesti tržno gospodarstvo, ki bo samo vzpostavilo ustrezno gospodarsko strukturo ter načrtalo tudi dolgoročneje razvojne smeri? Dilema ni niti nova niti značilna za Slovenijo. Ali načrtati razvojno strategijo ali pa se opreti bolj na industrijsko politiko?

Razprave o podobnih dilemah potekajo v mnogih državah, tudi najrazvitejših. Okoliščine nas silijo v prepričanje, da je potrebno oboje; in razvojna strategija in industrijska politika. Vprašanje pa je bolj, kakšni naj bosta in ne, ali sta sploh potrebni. Zakaj?

Ves svet se nahaja v fazi temeljnega preoblikovanja. Novi izzivi razvoja znanosti in tehnologije zahtevajo preoblikovanje položaja vseh držav in njihovih podjetij na svetovnem trgu. Hitrost sprememb in s tem velika tveganja narekujejo nenehno dograjevanje in preoblikovanje starih usmeritev. "Stare" primerjalne prednosti se izgublajo, oblikujejo se nove ali, bolje rečeno, države in podjetja si ustvarjajo nove konkurenčne prednosti. Še ne toliko daleč nazaj so le te slonele predvsem na naravnih bogastvih. Danes jih ustvarja predvsem človekovo znanje (to vključuje tudi informacije o znanju drugih). Zunanje okolje torej narekuje ponovno osmišljanje položaja države v mednarodnih gospodarskih odnosih.

Kaj pa notranji dejavniki? Preskok iz 23-milijonskega jugoslovanskega gospodarstva v dvomilijonsko slovensko gospodarstvo (po številu prebivalstva oziroma potrošnikov) je gotovo ogromen preskok. Gospodarski prostor države se je po številu prebivalcev zmanjšal za 10-krat. Seveda je to zmanjšanje bistveno manjše glede na večjo kupno moč slovenskega prebivalstva. Vseeno pa gre za ogromen preskok, ki ga niti preveč optimistična¹⁴ prizadevanja za ohranjanje "starega" jugoslovanskega trga ne morejo bistveno zmanjšati. Infrastrukturne, energetske in druge vezi, stkanе v jugoslovanskem prostoru, dobivajo v novih razmerah drugačen pomen in relativno težo.

Z nastankom slovenske države je torej treba ponovno osmisлити tudi položaj Slovenije v mednarodnih gospodarskih odnosih, na novo najti mesto v "mednarodni delitvi dela". Zatečena gospodarska struktura ne sme biti glavno merilo gospodarske usmeritve. Prevrednotenju gospodarskega položaja v svetu se ni mogoče izogniti, pa če je to še tako boleče. Hitre tehnološke spremembe, pa tudi spremembe v gospodarskem zemljevidu sveta (preoblikovanje SZ in

¹² *Teorija in praksa*, 1993, let. 30, št. 1/2, str. 26–37.

¹³ Članek bistveno dopolnjuje idejo, prvič obdelano v Svetličič 1992a ter Svetličič in Bučar 1992.

¹⁴ Več v Svetličič, op. cit. 1992a.

vseh nekdanjih socialističnih držav) dodatno utemeljujejo nujnost temeljitega prevrednotenja lastnega gospodarskega položaja v svetu.

Preskok od srednjega gospodarstva v malo je velik in zahteven preskok. Kot kažejo dosedanje izkušnje, je izguba velikega dela jugoslovanskega trga zelo boleča, vendar pričakovana, saj vsaka nova država na novo osmišlja dosedanje gospodarske vezi, njihovo smotrnost ter ekonomičnost. Obenem novejšje težnje v svetovnem gospodarstvu dajejo tudi majhnim gospodarstvom prednosti, ki niso zanemarljive. Sodobna tehnologija ima za posledico bistveno zmanjšanje razdalj (časovno in cenovno), kar zmanjšuje relativni pomen velikega nacionalnega trga in krepi pomen dostopa do svetovnega. Hitro spreminjajoče se razmere dajejo majhnim gospodarstvom določene prednosti, ki izhajajo iz večje prilagodljivosti in fleksibilnosti, ki ju velika gospodarstva nimajo.

Te prednosti lahko izkoristijo le tista gospodarstva, ki so že dosegla visoko stopnjo internacionalizacije dejavnosti svojih podjetij, ki so že intenzivno vključena v svetovno gospodarstvo. Če tega ni, nimajo niti možnosti odzivati se na svetovne težnje, ki so za majhno gospodarstvo odločujoča determinanta razvoja. Rugmanova kritika¹⁵ znane Porterjeve analize¹⁶ je lahko temelj takšni trditvi. Močno internacionalizirano gospodarstvo oziroma njegova podjetja lahko namreč koristijo ne le prednosti Porterjevega nacionalnega diamanta¹⁷, pač pa tudi nacionalnega diamanta trgov držav, na katerih največ prodajajo¹⁸. Vsiljuje se sklep, da si država z veliko izvozno naravnostjo ter z visoko stopnjo internacionalizacije svojih podjetij (visok delež tujih naložb) lahko bistveno razširi svoje razvojne možnosti. To je posebej pomembno za majhna gospodarstva, v katerih ni mogoče pričakovati zelo razvitih dobaviteljev niti visoke stopnje domače konkurence. Slabosti v enem od diamantov je mogoče nadomestiti s prednostmi v drugem. Enaka struktura diamanta ne daje državam avtomatično enakih konkurenčnih prednosti.

Slovensko gospodarstvo je že relativno intenzivno izvozno naravnano. Raziskave v prostoru Alpe-Jadran so pokazale, da je stopnja internacionalizacije slovenskih podjetij podobna kot sorodnih podjetij članic Skupnosti Alpe-Jadran iz EGS. Slovenija se po izvozu na prebivalca uvršča na 21. mesto

¹⁵ Rugman 1991.

¹⁶ Porter 1990.

¹⁷ M. Porter trdi, da je nacionalni konkurenčni položaj odvisen od štirih nacionalno specifičnih determinant ter dveh zunanjih spremenljivk: priložnosti in vladne politike. Štiri determinante ali, po Porterju, nacionalni diamant, so: faktorski pogoji (naravna bogastva itd.), vrsta povpraševanja (zahtevni ali nezahtevni kupci), povezane in podporne industrije (obstoj ali neobstoj ter kakovost dobaviteljev) ter strategije podjetij in tip konkurence. Od vrste in kakovosti medsebojnega vplivanja teh štirih dejavnikov izkoriščanja priložnosti, ki se ponujajo, ter uspešnosti vladne politike je odvisen konkurenčen položaj nacionalnega gospodarstva na svetovnem trgu.

¹⁸ Rugman pravi: "Lahko trdimo, da je ZDA diamant pomembnejši za kanadska industrijska multinacionalna podjetja kot pa lasten kanadski, saj je v povprečju 70% njihovih prodaj naravnanih na ameriški trg." Pri tem velja opozoriti, da je 70% te trgovine v rokah 50-ih multinacionalk, od katerih je polovica v tuji lasti.

v svetu¹⁹ (pred Španijo, Portugalsko, Grčijo; slovenski izvoz na prebivalca je le za 266 dolarjev manjši od japonskega²⁰). Po absolutnem znesku izvoza smo na 59. mestu, po GDP na prebivalca pa šestindvajseti. Visoko kakovost življenja kaže podatek, da smo po pričakovanem trajanju življenja na 23. mestu, če bi upoštevali le ženske, pa skupaj s tremi državami celo na petem mestu. Čeprav vseh teh števil ni treba jemati kot suho zlato, tudi zato, ker so nekatere druge veliko manj ohrabrujoče, pa kljub temu kažejo, da po nekaterih kazalcih le nismo tako majhni kot se to običajno misli. Poznavanje tega stanja je potrebno ne le zaradi ugotovitve začetnega stanja, temveč tudi iz psiholoških razlogov, ki so tudi pomembno izhodišče vsake strategije.

Vendar pa ta internacionalizacija še ni dosegla ravni, ko bi lahko intenzivno koristili prednosti diamantov držav, kamor se izvaža. Obenem velja, da izvoz ni najboljši način, s pomočjo katerega se lahko učinkovito prenaša medsebojno delovanje med vsemi štirimi elementi diamanta. Tuje naložbe so boljše sredstvo. Imperativ izboljšanja konkurenčnosti slovenskega gospodarstva je torej tudi s tega vidika pospešiti tuje neposredne naložbe. Zelo visoko kakovost življenja kaže podatek, da smo po pričakovanem trajanju življenja skupaj z vrsto držav celo na petem mestu.

Kakšna razvojna strategija?

Glede na majhnost gospodarstva, glede na že sedaj visok delež izvoza v GDP, zlasti če upoštevamo tudi izvoz v nekdanje jugoslovanske republike²¹, se zdi upravičeno trditi, da kakšne bistvene črte ločnice med razvojno strategijo in strategijo mednarodnih gospodarskih odnosov ne bi smelo biti. Slovenija bo morala v tujino izvažati bistveno več kot 50 % proizvodnje in storitev. Da bi bila uspešna, bo verjetno kaj kmalu morala doseči od 60 do 70-odstotni delež. To utrjuje prepričanje, da bistvene razlike med "domačo" in zunanje gospodarsko strategijo pravzaprav ne bi smelo biti. Izhodiščni trg za Slovenijo bi že na začetku moral biti svetovni.

Odprta, navzven zazrta strategija razvoja je zato edina mogoča usmeritev. Vsaka drugačna usmeritev bi bila lahko zelo nevarna. Podaljševala bi v nedogled visoko zaščito domače industrije in ohranjala dosedanje (ne dovolj učinkovito proizvodnjo) ter ustvarjala monopolne proizvajalce na majhnem preveč zaščitenem lokalnem trgu. Edina rešitev iz zanke monopolizacije

¹⁹ Treba je sicer upoštevati "naravni zakon", da imajo majhne države po pravilu večji izvoz na prebivalca kot velike, in zato teh primerjav ne velja absolutizirati. Kljub temu pa so le lahko eden od kazalcev stopnje internacionalizacije določenega gospodarstva.

²⁰ Podatki so iz World Development Report 1992, ki obsega podatke za 125 držav. Za nekatere države ti niso bili dani. Podatki za Slovenijo temeljijo na podatkih Zavoda za statistiko in zato niso povsem primerljivi s podatki WDR.

²¹ V letu 1991 je Slovenija uresničila 23,5 % vseh prodaj na tujih trgih (leta pa 1990 18 %). Prodaje na bivši jugoslovanski trg so leta 1991 padle na 17 % ter v prvih šestih mesecih leta 1992 celo na 6 %.

ekonomije za majhno gospodarstvo je odprt razvojni koncept, ki se proti domačim monopolom bojuje s tujo konkurenco. To pa ne pomeni odpreti vrat tako, da se ustvari tak “prepih”, ki lahko “odpihne” obetavne domače proizvajalce. Določeni “vetrolovi” so potrebni, vendar le toliko, da blažijo “loputanje vrat” in “prehlade”, ki jih povzroča tak prepih, če ljudje nimajo časa, da se nanj navadijo.

Zavzemanje za gospodarsko strategijo ne pomeni zavzemanja za oblikovanje nekega dokumenta, pač pa za oblikovanje spleta ciljev in sredstev za njihovo uresničitev. Skratka, gre za ustvarjanje ustreznega vzdušja in temeljnih pogojev za delovanje gospodarskih subjektov. Preteklost nas je prevečkrat izučila, da se z dokumenti ne da reševati vsakdanja praksa in da kolikor bolj kot so ti papirji “dognani”, bolj gre življenje po svoje in mimo dokumentov. Vendar pa je treba začrtati temeljne dolgoročne vsebinske cilje, ki se želijo doseči, da bi na teh temeljih podjetja lažje začrtovala svoje mikro gospodarsko delovanje. Skratka, gre za splošen okvir, za razvojno vizijo, za ustvarjanje razmer ter identifikacijo zatečenih in pričakovanih ter zelenih konkurenčnih prednosti domačega gospodarstva v primerjavi z drugimi v hitro se spreminjajočem se svetovnem gospodarstvu.

Temeljne vsebine razvojne usmeritve

Globalizacija mednarodnega poslovanja, regionalizacija, izjemno hitre in globoke tehnološke spremembe, gospodarsko povezovanje in politična dezintegracija povzročajo v svetovnem gospodarstvu visoko stopnjo nepredvidljivosti in tveganj. Edino racionalni temelj ekonomske strategije majhne države v takih razmerah je fleksibilna strategija, visoka stopnja prilagodljivosti zunanjim determinantam, ki so za majhno gospodarsko danost.

Poznavanje in stalno spremljanje gibanj v svetu je zato nujen pogoj uspešne gospodarske strategije graditve lastnih konkurenčnih prednosti. Pri tem ne gre za pasivno spremljanje dogajanj v zunanjem okolju, pač pa za aktivno politiko identifikacije dolgoročnih trendov ter iskanje priložnosti v njih. Skratka, gre za ustvarjalno odzivanje na zunanje razmere. Strategija mora temeljiti na realni presoji sedanjega položaja Slovenije v svetu, vendar mora imeti hkrati vizijo prihodnjega zelenega položaja. Mora biti pragmatična in se izogibati nerealnim željam. Obenem pa mora biti dovolj ambiciozna, da spodbuja izvajalce strategije (vlado, podjetja, posameznike) k doseganju zahtevnejših ciljev.

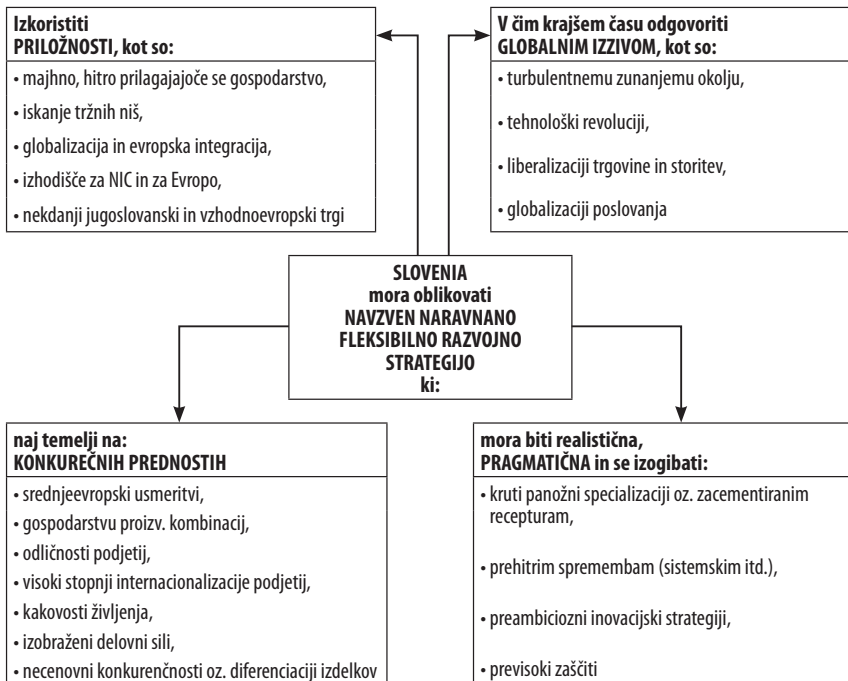
Okostje takšne razvojne strategije je:

1. identifikacija obstoječih ter zelenih konkurenčnih prednosti,
2. prilagajanje globalnim svetovnim spremembam,
3. ugotavljanje priložnosti (iskanje tržnih niš), ki jih daje spreminjajoče se svetovno gospodarstvo,
4. realizem in pragmatična ambicioznost.

Če bi želeli med štirimi Porterjevimi strategijami – faktorsko poganjani, naložbeno poganjani, inovacijski ter premoženjsko poganjani strategiji – ugotoviti, katera bi bila najprimernejša za Slovenijo, bi hitro skleпали, da to nikakor ne more biti niti premoženjska niti faktorsko poganjana, saj je Slovenija, razen sposobne delovne sile, faktorsko revna. Ovira na poti inovacijsko poganjane strategije, ki omogoča dosegati in vzdrževati konkurenčne prednosti, so skromne možnosti vlaganj v raziskave in razvoj. Preostane edino naložbeno poganjana strategija²², katere domet pa ravno tako omejuje pomanjkanje sredstev za vlaganje v prenovo gospodarstva. Tuje naložbe lahko zapolnjujejo vsaj del te naložbene praznine in tako skrajšajo čas, v katerem je mogoče začeti uresničevati elemente te strategije. Bistvo te strategije je stalno vzdrževati visoko naložbeno raven, ker je gospodarstvo le tako konkurenčno na svetovnem trgu. To pa omogoča le visoko učinkovito gospodarstvo.

Navedene sestavine razvojne strategije nazorno kažejo, da v bistvu ne gre za enovito, edino zveličavno strategijo, pač pa bolj za medsebojno prepletene strategije, katerih sestavni elementi imajo v različnih primerih različno težo. Bistveno pa je, da se znotraj predloženega modelskega pristopa poskuša analizirati svoj položaj in najti temeljne smeri prihodnjega delovanja.

Elementi razvojne strategije Slovenije



²² Čeprav Porter dela kar pomembno ločnico med investicijsko in inovacijsko strategijo, pa je Gray mnenja, da pravzaprav tako ostre meje ne bi smeli začrtovati (Gray 1991: 509).

Konkurenčne prednosti

Čeprav ne smemo zanemariti zemljepisnih prednosti oziroma lokacijskih prednosti Slovenije, ki jih uživa na prostoru med Zahodom in Vzhodom ter srednjo in Južno Evropo, pa vseeno ta položaj v današnjih razmerah na svetovnem trgu ne more igrati odločilne vloge, kot se to pogosto pričakuje. Ugodne prometne povezave s Srednjo Evropo, perspektivno zelo dinamičnega dela razvoja, so prednosti samo, če so nadzidane z drugimi firmsko ali lastniško specifičnimi konkurenčnimi (ne primerjalnimi) prednostmi. Zemljepisni dejavnik pri današnjem razvoju znanosti in tehnologije igra vse manjšo vlogo. Človek je tisti, ki danes ustvarja prednosti. Razvoj mnogih gospodarstev, ki imajo malo naravnih bogastev in slab zemljepisni položaj, dokazuje, da človeški dejavnik vse to lahko v veliki meri nadomesti.

Geostrateški položaj države, ki se pogosto opredeljuje kot izjemno pomemben za Slovenijo, je sicer pomemben, vendar pa je konkurenčnost na svetovnem trgu danes bolj odvisna od položaja, ki ga je ustvaril človek, in ne od zemljepisno danega. Tega si država izbora z ustvarjalnim delom. Gospodarska razsežnost strateškega položaja je danes mnogo pomembnejša od zemljepisne.

To velja tudi za regionalno usmeritev mednarodnih gospodarskih odnosov Slovenije. Čeprav je evropska usmeritev za Slovenijo nedvomno prednostna (tradicionalne gospodarske zveze, bližina itd.), pa to ne sme pomeniti zapuščajna drugih trgov, še manj nekritičnega posnemanja Evrope povsod, tudi tam, kjer Evropa ni vodilna v svetu. Razvojna strategija bi morala izhajati iz usmeritve k prednostnemu razvijanju gospodarskega sodelovanja po vsebinskih in ne regionalnih kriterijih. To pomeni "družiti" se z vodilnimi na prednostnih področjih našega lastnega gospodarskega razvoja, ne glede na to od kod so ti "voditelji". Na to opozarjam, ker smo zadnja tri leta priče zakasnele, kampanjske, skoraj izključujoče usmeritve k Evropi²³. Vedeti je treba, da je v projektu Evropa 1992 mnogo obrambnega, da Evropska skupnost z njim skuša loviti svoje konkurente, Japonsko in ZDA, in da zato uveljavlja mnoge protekcionistične ukrepe. Slepo posnemanje lahko da napačne dolgoročne signale gospodarstvu, če se ne primerjajo s signali drugih (vodilnih) proizvajalcev v svetu. Kljub majhnosti ali pa prav zaradi nje je pomembno evropsko usmeritev nadgrajevati z globalnejšo, ki krepi pogajalski položaj tudi v pogajanjih z evropskimi partnerji. Tako se lahko doseže tudi zaželeno diverzifikacija gospodarskih odnosov s tujino in zmanjša prevelika osredotočenost na enega partnerja. Ne nazadnje se najdinamičnejši razvoj v svetu v prihodnjem desetletju pričakuje v Aziji.

²³ Tako kot v Evropi pred Maastrichtom je tudi pri nas evropska usmeritev postala skoraj ideologija, saj ni dopuščala niti najmanjših niansiranj. Referendum na Danskem in kasneje v Franciji pa izstop britanskega funta iz EMS je z Birminghamskim sestankom pomenil konec Evropske unije kot ideologije in njeno vračanje realnejšim in solidnejšim korakom k uspešni integraciji. Maastricht je očitno pomenil prevelik supranacionalni zalogaj, ki se je začel "zati-kati v grlu" najprej Dancem, vse bolj pa tudi drugim.

Odločilne so torej specifične prednosti podjetij, ki pa so različne od podjetja do podjetja. Kljub temu ima slovenska ekonomija nekaj takih prednosti, ki so lahko splošni temelj graditve firmsko ali lastniško specifičnih konkurenčnih prednosti. Ena izmed njih je gotovo dolga industrijska tradicija, izobrazena in dela voljna delovna sila. V primerjavi z bivšimi socialističnimi državami je to tudi dolga tradicija poslovanja z Zahodom in s tem tudi poznavanje svetovnega trga.

Necenovna konkurenca je tista smer, v katero bi kazalo postopno usmerjati slovensko gospodarstvo. Treba je graditi prednosti na diferenciaciji izdelkov in ne na velikoserijski proizvodnji, ki nima možnosti v majhnem gospodarstvu. Zavedati pa se je treba, da je tudi ob usmeritvi na strategijo diferenciacije izdelkov treba konkurirati tudi s ceno, če gre za izdelke, kjer je izrazito huda konkurenca "posnemovalnih" izdelkov. Takšna konkurenčnost je tudi veliko manj ranljiva kot pa konkurenčnost pri osnovnih izdelkih, ki temelji na faktorskih prednostih. Moderna fleksibilna tehnologija omogoča majhnim gospodarstvom dosegati ekonomijo proizvodnih kombinacij (*economies of scope*), ne pa gospodarstev obsega. To pomeni tudi usmeritev k podpiranju razvoja "povezanih" industrij (*related* po Porterju), ki so ena od štirih temeljev nacionalnega diamanta prednosti.

Temeljno vprašanje pa je, na čem naj temelji ta necenovna konkurenčnost. Ali so to lahko novi izdelki in storitve, ali so to nove tehnologije ali kaj drugega. Gospodarski subjekti morajo odgovore poiskati sami. Po Porterju, ki, mimogrede, preveliko težo daje nacionalnemu trgu²⁴ in ne upošteva faktorja internacionalizacije dejavnosti podjetij, je izbor slovenskega diamanta precej zožen. Med dejavniki ostanejo v igri še najbolj specifične prednosti podjetij. Pri tem je omejitvev skromen obseg sredstev, ki jih lahko vlagamo v raziskovalno-razvojno delo, ki je podlaga za razvijanje teh prednosti. Ustrežnejša usmeritev je zato specializacija na z znanjem intenzivne izdelke (*skill intensive*) z relativno nižjo raziskovalno sestavino, kombinirano s strategijo čim hitrejšega posnemanja inovatorja oz. diferenciacije novih izdelkov na trgu. Slovenska konkurenčna prednost je torej lahko človeški kapital. Pri tem pa se je treba zavedati, da je ta prednost "pokvarljiva", če se stalno ne oplaja, če se ne vzdržuje na sodobni ravni. Če kje, potem je treba v sedanji gospodarski krizi preprečiti erozijo (ali odliv) te (redke) konkurenčne prednosti Slovenije.

Glede na skromnost naravnih prednosti (razen lepega okolja) in na omejen trg lahko slovenska konkurenčnost temelji le na znanju. Optimalna narodnogospodarska usmeritev je zato poiskati tako imenovano središčno kompetentnost (C. K. Prahalad), to je tisto, v čemer je podjetje (gospodarstvo) najboljše. Ta odličnost pa je različna od podjetja do podjetja. Tudi zato panožne recepture niso ustrezne. Na tej središčni točki naj se potem kot

²⁴ To je razumljivo, saj kot Američan izhaja iz velikega nacionalnega trga. Tega kot kaže niso spremenile niti številne študije primerov drugih držav, na katerih temelji njegova analiza.

grozdi nizajo izdelki in storitve. Ti se lahko spreminjajo glede na tehnološke in potrošniške zahteve, medtem ko središčna kompetentnost in konkurenčnost lahko ostajata. Dolgoročno pa se tudi ti dve dinamično spreminjata glede na notranji razvoj podjetja (nacionalnega gospodarstva) in razvoj v svetu.

Brez dvoma pa je smer prihodnosti prilagajanje izdelkov ter storitev potrošniku (*customization*) t.i. "unikatna" proizvodnja. Takšna usmeritev je primerna zlasti za majhna gospodarstva, ki si le težko "privoščijo" velikoserijsko proizvodnjo standardiziranih izdelkov. Proizvajalci, ki potrošniku izdelek ne le prodajajo, pač pa mu rešijo problem v celoti, imajo večje možnosti. Splošni porast pomena storitev, ki iz tega izhajajo, narekuje, da bi morale imeti storitve v prihodnje odločujoč pomen v našem razvoju.

Konkurenčnost Slovenije ne more dolgoročno temeljiti na nizki ceni delovne sile. Dva razloga govorita v prid tej tezi. Prvič je ta dejansko poceni le še v primerjavi z razvitimi državami in drugič je strategija, ki temelji na nizki ceni delovne sile, le kratkega daha. Z njeno pomočjo je možno "kupovati čas", potreben za globoke strukturne spremembe, ne more pa v naših razmerah biti temeljna usmeritev. Srednjeročno, dokler ne prestrukturiramo gospodarstva, pa je nizka cena dela²⁵ ena redkih prednosti, in mi jo imamo pred razvitimi gospodarstvi. Predolgo opiranje na to pa lahko, z destimuliranjem visoko kvalificiranega dela, tudi raziskovalno-razvojnega, zavre procese gospodarske preнове.

Zato namenoma ne poudarjamo prednosti nizke cene delovne sile, pač pa izobražene delovne sile. Slovenija ne more srednjeročno ali dolgoročno konkurirati z drugimi nekdanjimi socialističnimi državami niti z vrsto sredozemskih držav s cenanim delom. Tukaj je bitka vnaprej izgubljena. Začetne korake prestrukturiranja gospodarstva lahko dosežemo le z relativno nizko bruto ceno dela²⁶.

Ne nazadnje sta pomembna obstoječa in potencialna prednost Slovenije lepa narava ter v primerjavi z razvitimi državami še relativno dobro ohranjeno okolje. To zasluži veliko pozornost zlasti z vidika privabljanja tujih vlagateljev, za katere je zdravo in lepo življenjsko okolje vse pomembnejše. Če to ni toliko pomembno za največja, transnacionalna podjetja, pa je to izjemno pomemben dejavnik za manjše vlagatelje²⁷. To je tudi sestavni del usmeritve na tako imenovani trajnostni (*sustainable*) razvoj, ki ohranja okolje tudi za prihodnje generacije. Dolgoročno je to gotovo usmeritev, ki bo postala prevladujoča v svetu, ne le v razvitih državah.

²⁵ Velja poudariti, da so razlike pri delih z nižjo izobrazbo bistveno manjše kot pri visoko strokovnih delih. "Inženirska" konkurenčnost je torej višja.

²⁶ Dvig konkurenčnosti je mogoče doseči z zniževanjem režije, ki je v Sloveniji še vedno previsoka.

²⁷ Glej J. Tiihonen and M. Virtanen 1991: 5 in 6.

Vplivi globalnih sprememb v okolju

Statična analiza trenutnih konkurenčnih prednosti ni zadostna. Te je treba stalno preverjati in ustvarjati glede na gibanja v svetu. Ni pomembno samo zagotoviti si te prednosti, pač pa jih zadržati in stalno oplajati. Hitre tehnološke spremembe namreč lahko še včerajšnja slabost spremenijo v prednost in nasprotno.

Svet zaradi hitrosti in obsežnosti sprememb postaja izjemno zapleten in nepredvidljiv. Ne gre le za revolucionarne tehnološke spremembe. Spreminja se tudi sistem. Priče smo liberalizaciji obstoječega sistema urejanja mednarodne trgovine (carine kot temelj trgovinskega sistema GATT) ob sočasni intenzifikaciji nevarinskih omejitev ali neoprotekcionizma. Po zasnovi Urugvajskega kroga bi naj prišlo tudi do GATT-u podobnega sistema reguliranja na področju storitev. Usmeritev k storitvam zato mora računati na večjo konkurenco, ki bo posledica pričakovane liberalizacije. Obenem pa tistim, ki na tem področju dosežejo določene prednosti, novi sistem omogoča zanesljivejše zaslužke na tej podlagi, kot je bil to primer v preteklosti.

S tehnološkim razvojem zglobljajo pomen materialni dejavniki v proizvodnji in pridobivajo pomen znanje ter informacije. Na tem temelji necenovna konkurenca, ki je podlaga konkurenčnega boja, boja med razvitimi državami. Manj razviti pa se medsebojno spopadajo s pomočjo cenovne konkurence na vse manjšem delu svetovnega trga in za vse manjši del svetovnega kolača.

Ker majhno gospodarstvo nima možnosti vplivanja na te globalne težnje, postaneta ključnega pomena obseg in hitrost prilagajanja tem izzivom zunanjega okolja. Hitrost prilagajanja je za majhna gospodarstva ključni element njihove razvojne strategije. Omejene materialne možnosti jim namreč zožujejo prostor za lasten, na inovacijah temelječ razvoj, čeprav daleč od tega, da bi se morale omejeni implementaciji tudi take strategije odpovedati. Ne more pa biti temeljna usmeritev.

Če si sposodimo izraz iz ekonomike mednarodnega poslovanja, bi lahko rekli, da je potrebno razvijati strategijo *follow the leader* oz. strategijo posnemanja tehnoloških voditeljev v svetu, če sam nisi ta voditelj. Ustrezno prilagojena je ta smer dobila domovinsko pravico tudi v sodobnem menedžmentu. Stalk je razvil paradigmo "časovno utemeljene konkurenčnosti" (*time based competition*) kot temelja podjetniške uspešnosti v sodobnem hitro spreminjajočem se svetu²⁸. To velja seveda tudi za nacionalna gospodarstva, zlasti majhna. V bistvu gre za doseganje čim višje stopnje odzivnosti na impulze v svetu ter za zmanjšanje časa uvajanja teh sprememb v lastno poslovanje.

Visoka stopnja nepredvidljivosti ter tveganj narekuje tudi intenzivno mednarodno povezovanje s ciljem zmanjševati ta tveganja. Tudi največja

²⁸ Glej Business Week, August 31, 1992: 42–50.

podjetja vstopajo v strateške zveze (odnos ljubezni in sovraštva/konkurence). Majhna lahko s takim povezovanjem tudi zmanjšajo tveganja in sledijo sodobnemu razvoju.

Tveganja v poslovanju s svetom se večajo z nepoznavanjem teh tokov ali šibkim odzivanjem na izzive, ki prihajajo iz sveta. Prvi pogoj takšne prilagodljive strategije je razpolaganje z ustrezno tehnično in kadrovsko podlago. Tovrstna domača infrastruktura mora povezati gospodarstvo z oblikovanimi in nastajajočimi mrežami v svetu, t. i. infostrukturami. V odsotnosti takšne infrastrukture se majhno gospodarstvo kaj kmalu lahko znajde na obrobju svetovnega dogajanja, vsaj dogajanja tehnološko in gospodarsko vodilnih držav. Naloga države je zato izgraditi tovrstno infrastrukturo, da bi podjetjem omogočila priključek s svetom. Ponazoritev: če letalska družba ni vključena v svetovno mrežo rezervacij ali če hoteli niso vključeni v podobne svetovne hotelske mreže, ne morejo računati na rezervacije, na potnike, ne morejo torej prodajati svojih storitev. Vse bolj se to dogaja tudi v industriji nasploh.

Priložnosti

Hitro spreminjajoče se razmere niso samo ovira, ampak dajejo tudi nove priložnosti. Majhno gospodarstvo se po definiciji lažje prilagodi spremembam v svetu, je fleksibilnejše. Globalizacija poslovanja, ki je seveda velika priložnost za velika podjetja, pušča za sabo seveda ogromno niš, ki za velike niso interesantne, ki pa jih lahko uspešno in učinkovito popolnijo majhne firme.

Prednosti nacionalnega trga relativno zgublajo pomen, pomembnejši pa postaja dostop do svetovnega trga. Tudi to je priložnost za majhne, ki je prej ni bilo.

Evropski enotni trg postaja dinamično (vendar ne najbolj dinamično) področje svetovnega razvoja. Čeprav daje mnogo več priložnosti neposrednim udeleženkam tega procesa, pa tudi tretje države ob predpostavki ustrezne funkcionalne ali pa formalne integracije niso brez priložnosti. Slovenija bo tako ali drugače prej ali slej tesno povezana z državami EGS. To nam daje prednost pred tistimi državami, na primer azijskimi, ki na to ne morejo računati.

Dolgoročno pa so največja priložnost popolnoma nerazviti vzhodni trgi, lačni potrošniškega blaga. Majhna gospodarstva sicer nimajo možnosti predolgo čakati ali sprejemati tvegane posle. Izkušnje slovenskega gospodarstva v poslovanju z nekdanjimi socialističnimi državami pa jim dajejo niz konkurenčnih prednosti vsaj kot tretjega partnerja skupaj z zahodnimi podjetji. Prodaja *know howa*, kako poslovati na Vzhodu je skupaj z utečenimi zvezami in včasih tudi poslovnimi mrežami velik konkurenčni kapital, ki utrjuje tudi začrtano smer razvoja gospodarstva.

Ugodna zemljepisna lega, najbližji dostop do Srednje Evrope iz Azije dajeta Sloveniji priložnost krepitve sodelovanja s pričakovano najhitreje razvijajočim se delom sveta v prihodnjem desetletju; Japonsko in "azijskimi tigri". Čeprav

se zdi ta možnost dokaj odmaknjena, še zdaleč ni nerealna. Zahteva dolgoročnost ter večjo agresivnost v ponujanju sodelovanja na dolgoročnih osnovah. Ne gre čakati na njihove ponudbe, pač pa iskati priložnosti v njihovih razvojnih načrtih in jim ponuditi sodelovanje, ki bi krepilo njihov konkurenčni položaj. Priložnost je tudi v dolgoročni usmeritvi Japonske h krepitvi sodelovanja z nekdanjimi socialističnimi državami. Japonska podjetja²⁹ v Nemčiji bodo pri tem odskočna deska. Intenzivno sodelovanje slovenskih z nemškimi podjetji je dobra podlaga za trikotne posle na temelju japonske tehnologije in kapitala ter našega poznavanja vzhodnih tržišč. Tako bi dosegli tudi potrebno diverzifikacijo našega mednarodnega gospodarskega sodelovanja.

Srednjeročno in dolgoročno, to je po koncu vojne, je priložnost Slovenije tudi v sodelovanju z drugimi državami, nastalimi na tleh nekdanje Jugoslavije. Vendar pa s tem ne kaže pretiravati, saj bodo tudi konkurenti in ne le te države same skušale sodelovati neposredno. Na kratek rok pa je treba pri tem biti realističen.

Realizem in pragmatičnost

Zapletene razmere v svetu ne zahtevajo le visoko stopnjo fleksibilnosti in prilagodljivosti, pač pa tudi veliko pragmatičnost. Nerealno postavljeni cilji ali pa odsotnost sredstev za njihovo uresničevanje niso dobra podlaga uspešne strategije³⁰. Izbrani cilji morajo biti dovolj jasni, da jih subjekti razumejo in se lahko zavzemajo za njihovo uresničevanje. Za njihovo uresničitev morajo biti zagotovljeni tudi ustrezni načini. Nerealno postavljeni cilji ali pa odsotnost načinov za njihovo uresničevanje niso dobra podlaga uspešne strategije. Vloga vlade je po Grayu³¹, potem ko se oblikuje nacionalni diamant, bolj pospeševalna kot pa preveč aktivna, vendar ostaja pomembna.

Eno temeljnih vprašanj vsake strategije je, kaj naj se promovira v svetu, čemu (kateri panogi, sektorju, delu, podjetju, inštitutu) naj se predvsem pomaga. Z drugimi besedami, ali naj pospešuje uveljavljanje zatečene gospodarske strukture ali naj skuša predvsem poiskati novo mesto države v svetovnem gospodarstvu.

Čprav je treba, preden se lotiš "kuhanja", imeti pred sabo določen recept, vseeno trdim, da se je treba izogibati dajanju poenostavljenih panožnih prioritet. V današnjih turbulentnih razmerah na svetovnem trgu so lahko takšne usmeritve za majhno gospodarstvo usodne. Primer Finske je dovolj zgovern. V krizo ni zabredla le zaradi velikanske navezanosti na sovjetski trg, pač pa tudi zaradi ozke specializacije na lesno in z njo povezano strojno industrijo. Ker je le ta zašla v krizo, je z njo zašla v krizo tudi Finska. Bolje bi bilo

²⁹ Glej Ozawa 1992.

³⁰ Več o tem Svetličič, Bučar 1992.

³¹ Gray 1991: 509.