

## RAZVOJNA POLITIKA IN RAZVOJNI KLUBI V EVROPI

*Povzetek. Članek obravnava vprašanje razvojne politike. Izhaja iz teze, da je na podlagi ekonomske teorije rasti mogoče oblikovati številne razvojne politike. Konkretna razvojna politika ni odvisna samo od teoretičnih izhodišč, temveč tudi od konkretnih razmer v določeni državi. Avtor poskuša zožiti razpon možnih razvojnih politik z oblikovanjem razvojnih klubov, ki jih sestavljajo države s podobnimi značilnostmi. Na primeru Evrope identificira tri razvojne skupine držav in le ena od teh je tudi razvojni klub. Za te razvojne klube oziroma skupine je mogoče oblikovati neke skupne značilnosti razvojnih politik. Tako naj bi Evropska unija imela dve in ne eno razvojno politiko do svojih držav članic. Avtor uporabi koncept razvojnih klubov oziroma skupin za analizo učinkov globalizacije na posamezne razvojne skupine.*

**Ključni pojmi:** *gospodarska rast, razvojna politika, razvojni klubi in razvojne skupine, Evropa*

## Uvod

Evropski svet je imel marca 2000 v Lizboni posebno zasedanje, na katerem so se dogovorili o novih strateških ciljih za Evropsko unijo, da bi okrepili zaposlenost, ekonomske reforme in socialno kohezijo. Tako je nastala Evropska agenda za rast in zaposlenost. Pet let pozneje, marca 2005, je Evropski svet obnovil prizadevanja za lizbonsko strategijo kot partnerstvo za rast in zaposlenost (European Council, 2000; 2005). Slovenska vlada je junija 2005 sprejela Strategijo razvoja Slovenije: razvojna vizija in prioritete. Novembra pa je na predlog Odbora za reforme sprejela »Okvir gospodarskih in socialnih reform za povečanje blaginje v Sloveniji« (Vlada, 2005a; 2005b). Gre samo za dva ilustrativna primera, ki kažeta, da se na različnih ravneh poskuša oblikovati strategije in politike rasti in razvoja. Oblikovanje razvojne politike je pomembna tema, s katero se ukvarjajo nacionalne vlade in ekonomski svetovalci, pa tudi mednarodne institucije. Oblikovanje razvojne politike je še posebej pomembno za tranzicijske države in manj za razvite drža-

\* Dr. Marjan Senjur, redni profesor na Ekonomski fakulteti, Univerza v Ljubljani.

ve, saj njih še posebej zanima, kako pospešiti gospodarsko rast in jo ohraniti na visoki ravni.

Ameriški ekonomist Dani Rodrik (2005: 993, 1009) meni, da nobena država ni dosegla hitre gospodarske rasti brez vsaj minimalnega spoštovanja osnovnih načel zdravega ekonomskega upravljanja – urejene lastninske pravice, tržno usmerjene spodbude, trdnega denarja in zdravih javnih financ. Poudarja, da je pomembno, da se zavedamo, da se splošna teoretična načela ne prevedejo neposredno v konkretne predloge o politiki rasti. Podobno ugotovitev bi lahko dali v zvezi s teorijami in modeli gospodarske rasti. Pritchett (2000: 15) meni, da bi bilo povsem mogoče, da bi obstajala splošna vse-namenska teorija rasti, vendar je bolj verjetno, da se bo ustrezna razvojna politika razlikovala glede na konkretne razmere. Iz teh dveh stališč lahko sklepamo, da splošna teorija rasti še ne zadostuje za to, da oblikujemo politiko rasti. Teorija rasti se ukvarja z velikimi idejami, splošnimi dejavniki in načeli gospodarske rasti. Na tej ravni imajo splošno veljavnost in so neodvisne od institucij. Politike rasti pa ni mogoče oblikovati vnaprej (a priori), saj je odvisna od lokalnega gospodarskega in političnega konteksta. Razvojna politika ni splošno veljavna, podobno kot so ekonomska načela. Povrh tega je uspešna pospešitev rasti pogosto povezana z nestandardnimi politikami razvoja. Hitri razvoj Kitajske in vzhodnoazijskih držav, na primer, ni primer uporabe standardnih razvojnih politik. Vidimo lahko, da obstaja posebno raziskovalno vprašanje, kako vzpostaviti okvir za oblikovanje razvojne politike za specifične razmere konkretne države.

8

Možnih je veliko razvojnih politik. Vprašanje je, katero izbrati. Vprašanje, ki si ga postavljamo v tem članku je, ali je mogoče zožiti razpon možnih razvojnih politik tako, da združimo države s skupnimi razvojnimi značilnostmi v skupine ali razvojne klube in nato proučujemo možne razvojne politike za vsak razvojni klub posebej. Je mogoče uporabiti eno strategijo rasti za več držav? Na primer, je mogoče eno strategijo rasti uporabiti za 25 držav članic EU? Moje stališče je, da je mogoče koncept strategije rasti razširiti na skupino držav, ki imajo skupne značilnosti. Čim večja je različnost med državami v skupini, tem bolj splošna mora biti strategija rasti. Teza, ko jo bom uporabil v tem poglavju, je, da je za oblikovanje politike rasti koristno grupirati evropske države v več skupin in zanje uporabiti različne strategije rasti.

Temo bomo obravnavali tako, da bomo najprej identificirali teoretične vire za razvojno politiko. To so teorije razvoja, konkurenčnosti in teorije rasti. Nato bomo opredelili in opisali značilnosti razvojnih klubov. V nadaljevanju bomo poskušali ugotoviti, koliko razvojnih klubov je mogoče identificirati v Evropi. Na koncu bomo koncept razvojnih klubov oziroma razvojnih skupin uporabili za ilustracijo, kako globalna konkurenca različno vpliva na posamezne razvojne klube oziroma skupine.

## Faze rasti, konvergenčni in razvojni klubi

### *Faze rasti in razvojne konkurenčnosti*

V 1950 se je pojavila znamenita Rostowa teorija faz rasti (Rostow, 1956; 1960). W.W. Rostow je uporabil koncept faz kot analitični pripomoček za analizo gospodarske rasti v daljšem časovnem obdobju, ki je trajalo več kot sto zadnjih let. Njegova teza je bila, da gredo države v svojem razvoju skozi faze rasti. Odločilen trenutek v procesu rasti je vzlet (take-off). V določen časovnem trenutku se različne države nahajajo v različnih fazah rasti. Tako naj bi se gibanje gospodarstva odvijalo linearno skozi tri faze, od najnižje faze prek faze vzleta do najvišje faze rasti. Z današnje perspektive bi lahko rekli, da gre za implicitno tezo o linearni konvergenci k najvišji stopnji razvitosti, to je k fazi masovne potrošnje, tako je namreč Rostow imenoval najvišjo stopnjo razvitosti.

Trideset let pozneje je Michael Porter (1990) uporabil pojem faz, da bi pojasnil teorijo konkurenčnih prednosti držav. Nacionalna gospodarstva namreč izkazujejo več faz konkurenčnega razvoja, ki odražajo značilne vire prednosti nacionalnih podjetij v mednarodni konkurenci. Porterjeva teorija opredeljuje tri različne stopnje nacionalnega konkurenčnega razvoja: faktor-sko poganjana ter investicijsko in inovacijsko poganjana stopnja konkurenčnega razvoja. Pri tem ni nujno, da država linearno napreduje skozi faze, od nižje do višje. Mogoče je namreč, da nacionalno gospodarstvo obtiči na eni stopnji; mogoče je celo, da zdrsne na nižjo stopnjo konkurenčnega razvoja. Taka značilnost razvoja je mogoča zato, ker so konkurenčne prednosti držav opredeljene relativno glede na druga nacionalna gospodarstva. V taki postavitvi je absolutna konvergenca vseh držav k enemu skupnemu stanju nemogoča. Vedno obstajajo razlike v konkurenčnih prednostih med državami.

### *Absolutna in pogojna konvergenca ter konvergenčni klubi*

Teza o absolutni konvergenci trdi, da je stopnja rasti nasprotno smerno povezana z začetno višino dohodka na osebo. Čim nižja je začetna raven dohodka na osebo, tem višja bo pozneje stopnja rasti. Absolutna konvergenca izhaja iz neoklasičnega modela rasti za zaprta gospodarstva, ki jo je objavil Robert Solow (1956). Neoklasični model napoveduje, da vsako gospodarstvo konvergira k svojemu lastnemu ustaljenemu položaju. Ustaljen položaj je določen s stopnjo investicij ( $s$ ), s stopnjo rasti prebivalstva ( $n$ ) in s stopnjo rasti tehnološkega napredka ( $g$ ).

Uporaba teze o absolutni konvergenci na meddržavni ravni naj bi pokazala, da revne države rastejo hitreje kot bogate, če so si gospodarstva sicer podobna, kar se tiče preferenc in tehnologije. Ideja je, da države konvergira-

jo k skupnemu ustaljenemu položaju. Zato se razlike v razvitosti med državami zmanjšujejo. Barro in Sala-i-Martin (1992) sta empirično preverila tezo o konvergenci na presečnih meddržavnih podatkih in ugotovila, da je stopnja rasti BDP na osebo negativno povezana z logaritmom začetnega BDP na osebo in da torej obstaja konvergenca med državami, vendar pod pogojem, da se upoštevajo drugi pogoji, ki se sicer razlikujejo med državami. Med državami torej ni absolutne konvergence, je pa pogojna (primerjaj Mankiw et al., 1992). Teza o konvergenci med državami je predmet številnih empiričnih raziskav.

Naslednja faza v razvoju ideje o konvergenci je zamisel o konvergenčnih klubih. Teza o konvergenčnih klubih trdi, da obstaja konvergenca znotraj skupine držav, ki oblikujejo konvergenčni klub. Prvi je to tezo razdelal Baumol (1986), ki je ugotovil, da v obdobju 1950–1980 proizvod na delovno uro med tržnimi industrializiranimi državami konvergira. To skupino držav je imenoval »konvergenčni klub«. Ugotovil je, da obstajajo trije konvergenčni klubi. Prvi konvergenčni klub sestavljajo tržne in industrializirane države zahodnega sveta. Centralnoplanska gospodarstva so člani svojega konvergenčnega kluba. Tretji klub pa se sestoji iz revnih manj razvitih držav. Te države so, po njegovem, izključene iz procesov homogenizacije oziroma konvergence (Baumol, 1986: 1080). Baumol je tudi opazil, da v obdobju 1950–80 ni bilo konvergence med skupinami držav, ki sestavljajo konvergenčne klube. Zamisel o konvergenčnih klubih je sprožila plaz člankov na to temo (Islam, 2004; Desdoigts, 1999; Quah, 1996).

### *Razvojni klubi*

Zamisel o konvergenčnih klubih se mi zdi zanimiva in plodovita, vendar je preozka za oblikovanje razvojne politike, ker izhaja samo iz neoklasične teorije rasti. Mislim, da naj bi razvojna politika slonela na treh teoretičnih virih: teoriji razvoja oziroma teoriji faz rasti, teoriji konkurenčnih prednosti oziroma stopenj konkurenčnega razvoja in neoklasičnih teorij rasti oziroma konvergenčnih klubih. Te tri teoretične vire bom uporabil za opredelitev razvojnih klubov. Razvojni klub sestavlja skupina držav, ki so na isti fazi rasti (merjeno z dohodkom na osebo), ki so na isti stopnji konkurenčnega razvoja in ki konvergirajo k skupnemu ustaljenemu položaju (konvergenčni klub). Za začetek bomo predpostavljali, da obstajajo trije razvojni klubi, K1, K2 in K3. Te razvojne klube bom opredelil v nadaljevanju, ko bom obravnaval evropski primer. Še prej bom podal kratek opis značilnosti rasti različnih razvojnih klubov.

*Inovacijsko (na znanju) osnovana rast.* V skladu z našo opredelitvijo prvi razvojni klub (K1) sestavljajo gospodarstva, ki imajo visok dohodek na prebivalca, so inovacijsko osnovana z visokim deležem vrhunskih in visokih

tehnoloških sektorjev. Gospodarstva skupine K1 so v inovacijsko poganjani fazi konkurenčnega razvoja. Znotraj te skupina je konkurenca za konkurenčne prednosti. Podjetja razvijajo nove vrhunske in visoke tehnologije. Stopnja rasti vrhunskih tehnologij je določena z visokim izobraževanjem in raziskovalno-razvojnimi dejavnostmi. Druga podjetja prvega razvojnega kluba poskušajo slediti vrhunske tehnologije s posnemanjem in z dohitevanjem ter z inovacijami povrh visoke tehnologije. To dosegajo s človeškim kapitalom in s poglobljanjem kapitala z višjo kapitalsko opremljenostjo dela. Gre za inovacije, ki implementirajo tehnologije, ki so jih razvila druga podjetja v tem razvojnem klubu.

Model rasti na tej stopnji razvitosti je model inovacij in rasti tehnološkega napredka. Gospodarstva na tej ravni rastejo z inovacijami in v osnovi ne morejo rasti na osnovi posnemanja in uvajanja tehnologij, ki izvirajo iz drugih razvojnih klubov. Vir rasti v tem razvojnem klubu je notranji, endogeno poganjan. Vrhunske tehnologije niso na trgu. Podjetja, ki želijo zmanjšati tehnološko razdaljo do vrhunskih tehnologij morajo to narediti s svojimi lastnimi napori.

*Intenzivna rast: rast, osnovana na učinkovitosti.* Drugi razvojni klub (K2) poskuša dohiti tehnološko raven prvega razvojnega kluba in inovira povrh tehnologije srednje ravni. Gospodarstva te ravni razvitosti so v fazi, kjer v osnovi rastejo z imitacijami in implementacijami tehnologij iz držav prvega razvojnega kluba. Njihove inovacije so pretežno implementacijskega značaja. Dejavniki njihove rasti so višanje kapitalske opremljenosti dela z investicijami, človeški kapital ter raziskave in razvoj. Drugi razvojni klub je v vmesni fazi med inovacijsko in investicijsko-faktorsko poganjano stopnjo razvoja. To fazo rasti bi lahko imenovali učinkovitostno osnovana rast (efficiency-based growth), ker so strukturni kazalci teh držav dobri (glej tabelo 2 v nadaljevanju) in je njihov največji potencial, da čim bolje izkoristijo obstoječo strukturo gospodarstva.

*Ekstenzivna rast: rast, osnovana na faktorjih in investicijah.* Tretji razvojni klub (K3) je v zgodnji fazi investicijsko poganjanega razvoja. Reprezentativna tehnologija je nizka tehnologija. Model rasti temelji na ekstenzivni rabi faktorjev rasti, ki jih angažirajo z obsežnimi domačimi in tujimi investicijami. Prenašajo in uvajajo tehnologije iz drugih držav. Gospodarska rast držav tega kluba je pretežno določena od zunaj in je torej eksogeno poganjana. Številni razvojni faktorji prihajajo od zunaj, predvsem iz držav, ki so na višji stopnji razvitosti. Proizvodnja je izvozno usmerjena v servisiranje tujih trgov. Vloga TNI je zelo pomembna. Razmerje med vhodnimi in izhodnimi tujimi neposrednimi investicijami je visoko (glej tabelo 3, kazalec 6), medtem ko je to razmerje v prvem klubu izravnano (razen pri Irski, ki ima visoko razmerje med vhodnimi in izhodnimi TNI).

## Razvojni klubi v Evropi

Empirično analizo bomo omejili na ilustracijo na vzorcu evropskih držav.<sup>1</sup> Opredelili in identificirali bomo razvojne klube v Evropi. Evropske države tvorijo homogeno skupino v taki meri, da je mogoče govoriti o skupnih strategijah rasti. Grupiranje držav na svetovni ravni bi morda zahtevalo drugačen teoretični okvir. Zato o tej temi ne bomo razpravljali.

### *Razvojne skupine glede na dohodek na osebo v času okrog leta 2000*

Naredili bomo začetno skupinjenje držav glede na dohodek na osebo. Pozneje bomo proučili, če so te začetne skupine držav samo skupine ali pa tvorijo tudi razvojne klube. Države lahko skupinimo, podobno kot Svetovna banka, glede na to, ali imajo visok dohodek, srednji dohodek ali nizek dohodek na osebo. Evropske države bomo skupinili v dohodkovne skupine glede na bruto domači proizvod (BDP) na osebo v tekočih cenah, izraženih v ameriških dolarjih po pariteti kupne moči (PKM) ali v mednarodnih dolarjih na začetni čas (npr. leto 1955). Podatki, ki jih uporabljamo so iz publikacij OZN, Svetovne banke in podatki, ki jih je zbral in priredil Maddison (2003). Za začetek bomo identificirali štiri skupine držav Evrope v času okrog leta 2000.

*Tabela 1: Skupine evropskih držav glede na BDP na osebo leta 2003*

Države	PKM USD	Indeks
<i>G1: Zahodna Evropa (ZE)</i>		
Avstrija, Belgija, Danska, Finska, Francija, Nemčija, Irska, Italija, Nizozemska, Švedska, Velika Britanija, Norveška, Švica		
Povprečni BDP na prebivalca*	29.946	100
<i>G2: Jugozahodna Evropa (JZE)</i>		
Grčija, Portugalska, Španija, Slovenija		
Povprečni BDP/prebivalca*	19.905	66
<i>G3: Srednjezhodna Evropa (SVE)</i>		
Češka rep., Estonija, Latvija, Litva, Poljska, Slovaška, Hrvaška		
Povprečni BDP/prebivalca*	12.801	43
<i>G4: Jugovzhodna Evropa (JVE)</i>		
Bolgarija, Romunija, Makedonija, Albanija, Ukrajina, Belorusija		
Povpečni BDP/prebivalca*	6.322	21

*Opomba:* \*Neponderirana aritmetična sredina.

*Vir:* Human Development Report 2005, UNDP, 2005.

<sup>1</sup> Nismo vključili vseh evropskih držav. Držav, ki imajo manj od milijona prebivalcev, nismo

Te štiri dohodkovne skupine držav so potencialni razvojni klubi, za katere bi bilo mogoče oblikovati strategije rasti.<sup>2</sup> Da bi ugotovili ali so dohodkovne skupine tudi razvojni klubi, bomo predstavili dodatne vidike, ki omogočajo opredeliti razvojne klube.

### *Skupinjenje držav glede na ekonomsko strukturo*

Za namen naše analize samo agregatna raven analize ne zadostuje. Koristno je razdeliti celotno gospodarstvo na sektorje. Tradicionalna razdelitev na kmetijstvo, industrijo in storitve zadostuje za nižjo stopnjo razvitosti. Za višje stopnje razvitosti pa je pomembnejša drugačna struktura, in sicer struktura gospodarstva glede na raven tehnologije. Predpostavimo, da se vsako gospodarstvo sestoji iz treh sektorjev. Vsak sektor se razlikuje od drugega glede na raven tehnologije. Raven tehnologije je določena s kazalci izobraževalnih dosežkov in z raziskovalno-razvojnimi napori.<sup>3</sup> V sektorju 1 so visokotehnološke panoge. V tem sektorju so tudi nove vrhunske tehnologije. Vrhunske tehnologije so povezane z visoko izobraženo delovno silo, visokimi R&R napori in z ustvarjalnostjo. Take tehnologije so zaščitene z monopolno pravico intelektualne lastnine. Te tehnologije niso na prodaj na trgu in nikakor niso javna dobrina, ki je vsem na razpolago. Drugi del prvega sektorja (sektor 1) so visokotehnološke panoge, ki so en korak (generacijo) za vrhunsko tehnologijo. Ta tehnologija je mednarodno prenosljiva s tujimi neposrednimi investicijami (TNI) med državami, ki so na podobni razvojni stopnji. Sektor 2 je na ravni srednje tehnologije. Ta tehnologija je naprodaj na trgu in se prenaša z TNI. Ta sektor je dva koraka za vrhunsko tehnologijo. Sektor 3 je na ravni nizke tehnologije. Je eno stopnjo za srednjo tehnologijo. Ta tehnologija je praktično javna dobrina in je svobodno na razpolago. Za uvedbo take tehnologije v proizvodnjo so potrebne investicije in srednje in nizko usposobljena delovna sila.

Gospodarstva na različnih stopnjah razvitosti ali v različnih razvojnih klubih imajo različne strukture proizvodnje glede na raven tehnologije. Gospo-

*vključili, zaradi pomanjkanja konsistentnega zbiranja statističnih podatkov s strani mednarodnih organizacij, kot je na primer Svetovna banka. Turčija in Sovjetska zveza oziroma Rusija so izločene, ker geografsko gledano niso pretežno evropske države. Za obdobje po letu 2000 niso upoštevane države Srbija in Črna Gora, Bosna in Hercegovina in Republika Moldavija zaradi praktičnih statističnih razlogov.*

<sup>2</sup> Kot smo že omenili, so nekatere države izpuščene. Skupinjenje izpuščenih držav bi bilo naslednje. Luksemburg bi uvrstili v skupino ZE, Ciper in Malta v skupino JZE, medtem ko bi Bosno in Hercegovino, Srbijo in Črno Goro ter Moldavijo vključili v skupino JVE.

<sup>3</sup> OECD (OECD Science, Technology and Industry Scoreboard, 2003) razdeli panoge predelovalne industrije v visoko tehnološke, srednjevisoko tehnološke in nizkotehnološke panoge. Panoge rangira glede na intenzivnost raziskav in razvoja (R&R). Pri tem uporablja naslednje kazalce: delež izdatkov za R&R v dodani vrednosti in delež izdatkov za R&R v vrednosti celotne proizvodnje (OECD, 2003)).



darstva prvega razvojnega kluba imajo večji delež vrhunske in visoko tehnoloških proizvodenj. Gospodarstva drugega razvojnega kluba imajo večji delež srednjetehtnoloških proizvodenj. Gospodarstva tretjega razvojnega kluba pa imajo več nizkotehtnoloških proizvodenj in nimajo visoko tehnoloških proizvodenj.

*Tabela 2: Strukturne značilnosti različnih razvojnih skupin v Evropi*

	G1	G2	G3	G4
1. Struktura proizvoda: % of BDP, 2002 (1)				
1a. - industrija	30	30	29	32
1b. - storitve	62	66	64	53
2. Zaposlenost v visokotehtnoloških storitvah (2)	4.0	2.1	2.5*	..
3. Zaposlenost v srednje-visoki/visokotehtnološki predelovalni industriji (2)	6.6	4.8	5.4*	..
4. Na tehnologiji in znanju temelječa industrija s tržnimi storitvami: delež v celotni bruto dodani vrednosti (3)	27	18**	...	..

Viri: (1) World Development Indicators 2004, World Bank, 2004; (2) TrendChart, 2005; (3) OECD, 2005.

Opomba: \* Samo članice EU; \*\* samo članice OECD.

Struktura proizvoda (BDP) glede na industrijo in storitve ne razlikuje razvojnih skupin v Evropi (kazalci 1a in 1b v tabeli 2). Mogoče pa je reči, da ima večina držav v skupini G1 delež industrije med 25 % in 29 % in delež storitev med 69 % in 73 %. V tej skupini ima nekaj držav, kot so Avstrija, Finska, Nemčija, Irska in Norveška pomemben delež industrije, ki presega 30 odstotkov in več. Kar razlikuje G1 skupino držav je to, da ima njihova industrija večji delež industrije, ki temelji na tehnologiji in znanju (kazalci 2, 3 in 4). Skupini G2 in G3 izkazujejo podobne strukturne značilnosti. Zato bi lahko ti dve skupini združili v K2. Skupina G4 je posebna skupina po strukturnih značilnostih in bi jo lahko označili kot K3.

### *Skupinjenje glede na značilnosti rasti skupin evropskih držav.*

Z namenom, da bi identificirali značilnosti rasti različnih skupin evropskih držav, smo zbrali nekaj splošno dostopnih podatkov, ki jih bomo uporabili kot kazalci faktorjev rasti. Zanima nas namreč, ali je mogoče skupine držav označiti kot razvojne klube, ki imajo zgoraj opisane značilnosti rasti.

Na osnovi kazalcev faktorjev rasti iz tabele 3 lahko razporedimo štiri skupine držav na naslednji način v možne razvojne klube. Skupina G1 izstopa in jo lahko označimo kot razvojni klub K1. Skupini G2 in G3 bi lahko združili v K2, skupino G4 pa lahko označimo kot K3. Skupin K2 in K3 še ne bomo označili za razvojne klube.



Tabela 3: Kazalci faktorjev rasti po skupinah držav (v prilogi)

	G1	G2	G3	G4
1. Bruto investicije, % BDP, 2002	19	25	26	21
2. Javni izdatki za izobraževanje, % BDP, 2002	5.7	5.1	5.2	4.6
3. Izdatki za R&R, % GDP, 1996–2002	2.2	1.0	0.8	0.5*
4. Bruto vpisni količnik na tretjo stopnjo izobraževanja, % ustrezne starostne skupine, 2001/02	55	57	47	38
5. Stopnja zaposlenosti (1)	68	63	59	56*
6. Razmerje vhodne /izhodne TNI, 2003 (2)	0.8**	1.7	20.4	38.5***

Opombe: \* Samo Bolgarija in Romunija; \*\*Brez Irske; \*\*\*Bolgarija, Romunija, Albanija, Ukrajina.

Viri: World Development Indicators 2004, World Bank, 2004; (1) Eurostat; (2) World Investment Report 2004, New York, United Nations, 2004.

### *Konvergenca gospodarstev držav znotraj razvojnih klubov*

Glede na opredelitev razvojnih klubov pričakujemo, da gospodarstva znotraj razvojnega kluba konvergirajo. To predpostavlja, da ima vsak razvojni klub svoj ustaljen položaj. Nadalje bomo predpostavljali, da je ustaljen položaj znotraj razvojnega kluba določen z značilnostmi gospodarstev, ki so najbolj razvita znotraj kluba. To bi pomenilo, da države konvergirajo proti zgornji razvojni stopnji znotraj razvojnega kluba. V nadaljevanju bomo tudi analizirali, če skupine držav konvergirajo znotraj svoje skupine.

Na osnovi Maddisonovih podatkov (Maddison, 2003) podajam podatke o BDP na prebivalca za tri skupine evropskih držav za leta 1955, 1970 in 1985. Prezemamo tudi Maddisonovo skupinjenje evropskih držav. Slednje se razlikuje od naših skupin v tabeli 1. Do razlike v skupinjenju je prišlo zato, ker se je število evropskih držav po letu 1990 zelo spremenilo. Maddisonove skupine evropskih držav bomo označili s črko S, medtem ko so skupine v tabeli 1 označene s črko G. Maddison je imenoval te skupine držav takole: dvanajst osnovnih zahodnoevropskih držav, štiri jugozahodne države in Vzhodna Evropa.

Opravili smo provizorične izračune konvergence za skupino S1, to je za dvanajst zahodnoevropskih držav. Tako imenovana »sigma konvergenca«, ki meri odstopanja od povprečja in jo merimo s standardnim odklonom, v opazovanem razdobju ni bilo prisotna. Količnik standardnega odklona je približno enak v letih 1955, 1985 in 2000. Tako imenovana »beta konvergenca«, ki ugotavlja, če države z nižjim BDP na prebivalca rastejo hitreje, pa je v razdobju 1955–2000 prisotna. Na podlagi Maddisonovih podatkov je mogoče ugotoviti, da je dvanajst zahodnoevropskih držav v obdobju 1955 do 2000 konvergiralo.

Tabela 4: Skupine evropskih držav glede na BDP na prebivalca, 1955–1985 (izraženo v mednarodnih dolarjih iz leta 1990)

Država	1955	1970	1985
<i>S1: Zahodna Evropa</i>			
Avstrija, Belgija, Danska, Finska, Francija, Nemčija*, Italija, Nizozemska, Norveška, Švedska, Švica, Velika Britanija			
Povprečje**	6 658	10 924	15 479
<i>S2: Jugozahodna Evropa</i>			
Irska, Grčija, Portugalska, Španija			
Povprečje**	2 922	6 051	9 160
<i>S3: Vzhodna Evropa</i>			
Albanija, Bolgarija, Čehoslovaška, Madžarska, Poljska, Romunija, Jugoslavija			
Povprečje** 7 VE	2 495	4 315	5 892
Sovjetska zveza	3 313	5 575	6 701

*Opombe:* \* Nemčija z mejami iz leta 1991; \*\* Neponderirana aritmetična sredina  
Vir: Maddison, 2003.

### *Ali dejansko obstajajo razvojni klubi v Evropi?*

16

Da bi skupino držav spoznali kot razvojni klub, morajo biti izpolnjeni trije pogoji: podobna raven dohodka na osebo, podobne značilnosti rasti in konvergenca k skupnemu ustaljenemu položaju. Na podlagi podatkov za obdobje 1955–1985 lahko skupino držav S1, to so zahodnoevropske države, označimo kot razvojni klub v Evropi. Te države oblikujejo razvojni klub K1, ker imajo visok dohodek na osebo, izkazujejo podobne značilnosti rasti, ki je osnovana na visoki tehnologiji, znanju in inovacijah in konvergirajo znotraj skupine.

Druge skupine evropskih držav ne oblikujejo razvojnih klubov. Lahko jih sicer uskupinimo po skupinah, vendar ne izkazujejo značilnosti razvojnih klubov. Države skupine jugozahodne Evrope (skupina S2 v tabeli 4 ali G2 v tabeli 1) tvorijo vmesno skupino in niso posebej pomembne za vidik proučevanja v tem poglavju.

Položaj v skupini S3, to je v državah srednje in jugovzhodne Evrope, je preveč nestabilna, da bi mogle reči kaj zanesljivega na temo konvergence oziroma divergence znotraj te skupine. V preteklosti (v obdobju 1955–1985) bi te države morda tvorile zametke neke oblike razvojnega kluba (Baumol, 1986). Lahko bi bile potencialni razvojni klub v naslednjem obdobju, po letu 1985. Vendar so se zgodili zgodovinski premiki. V novejšem času (po letu 1990) držav srednje in jugovzhodne Evrope (skupina G3 plus G4 v tabeli 1) empirično ni mogoče označiti kot razvojni klub. Časovno obdobje je namreč prekratko in obstoj številnih posameznih držav je prekratek, da bi bilo

mogoče razpoznati značilnosti rasti in procesa konvergence. Skupina držav v G3 plus G4 je preveč raznolika, da bi lahko razpoznali skupne značilnosti, ki so potrebne za razvojni klub. V nadaljevanju uporabljam skupine G2, G3 in G4 v odvisnosti od konteksta. Občasno označujem skupini G3+G4 kot skupino K3, ki ima značilnosti faktorsko in investicijsko osnovane stopnje rasti.

### *Razdalja med razvojnimi skupinami držav v Evropi: konvergenca ali divergenca*

Primerjava povprečnih dohodkov na osebo (v mednarodnih dolarjih) za različne skupine evropskih držav nam pokaže raznolik položaj. Konvergenca med S skupinami držav v zadnjih petih desetletjih v Evropi ni bila prisotna. Ekonomski red, ki je prevladoval v obdobju 1955–1985 je razpadel v 1990. letih. Razmik med zgornjo in spodnjo skupino držav se je povečal. Dogajala se je divergenca, ne konvergenca.

*Tabela 5: Indeksi BDP na osebo, 1955–2000 (mednarodni dolarji)  
po skupinah S in G*

Skupine	1955	1970	1980	1990	2000
S0 (ZDA)	173	150	132	138	142
S1 (12 ZE)*	100	100	100	100	100
S2 (4 JZE)*	46	60	62	66	80
S3 (7VE in SZ)*	47	50	44	37	-
G2 (4 JZE)**	-	-	-	-	69
G3 (8 SVE)**	-	-	-	-	39
G4 (6 JVE)**	-	-	-	-	20

Opombe: \* iz tabele 4; \*\* iz tabele 1.

Vir: na podlagi Maddison, 2003.

V obdobju 1986–2000 so v Evropi nastale pomembne politične in ekonomske spremembe. Razvoj in dogodki v 1990. so pustili skupini zahodno-evropskih (S1) in jugozahodnih (S2) držav nedotaknjeni. Skupina S1 je celo poskušala vključiti skupino S2 v svoj razvojni klub. To se je zgodilo z Irsko. Države vzhodne Evrope in prejšnje Sovjetske zveze (skupina S3) niso konvergirale v obdobju 1955–85. V 1980–1990. so začele celo divergirati. Kot skupina so razpadle in se razdelile tako politično kot ekonomsko. V letih okrog 2000 je prišlo do temeljitega prerazporejanja skoraj vseh držav te skupine. Skupina S3 (tabela 4) se je razdelila na skupini G3 in G4 (tabela 1). Na začetku tega stoletja imamo dve skupini (tabela 1): srednjevzhodna Evropa in jugovzhodna Evropa. Skupina G3 poskuša dohiti povprečje v Evropi. Položaj skupine G4 pa je v letih po letu 2000 podoben razvojnim razmeram

manj razvitih držav na drugih celinah, kot je Azija. Takih razmer ni bilo v Evropi v obdobju 1955–85. V primerjalnem smislu so se razmere za skupino G4 v novejšem času poslabšale glede na stanje pred desetletji.

## **Razvojna dinamika med skupinami evropskih držav: aplikacija koncepta razvojnih klubov**

### *Evropa in svetovna konkurenca*

Dinamike skupin evropskih držav ni mogoče razumeti v zgolj evropskem okviru. Nujno je upoštevati vpliv z drugih kontinentov. Vzemimo, da bi bili v Evropi dve skupini držav: eno skupino bi sestavljale razvite (K1), drugo skupino pa manj razvite države (K3), ki jih včasih imenujejo periferija. Vzemimo, da je evropski kontinent odprt konkurenci v globalnih razsežnostih. Obstajata dva vira zunanje konkurence. En vir prihaja iz svetovno najbolj razvitega območja, to je iz Severne Amerike. Drugi vir prihaja iz manj razvitih območij sveta, kot je vzhodna Azija (npr. Kitajska, Indija, Koreja). Ta področja so gospodarsko enako, v veliki meri celo manj razvita, kot skupina evropskih manj razvitih držav. Naša teza je, da konkurenca iz razvite Amerike drugače vpliva na skupino K1 in K3 in da konkurenca iz manj razvite Azije zopet drugače vpliva na skupino K1 in K3. Najprej bomo proučili vpliv ZDA na dinamiko rasti v Evropi.

### *Konkurenca s strani najbolj razvitega območja na svetu (to je ZDA)*

*Zasledovalci in vodilni: razvita Evropa in ZDA.* Za analizo razvojnih procesov v Evropi je pomembno ugotoviti, da najvišja stopnja razvitosti ni v Evropi. Najvišja stopnja razvitosti je v Severni Ameriki, kjer prevladujejo ZDA. To empirično dejstvo navaja na misel, da ob potencialno treh evropskih razvojnih klubih, obstaja še vodilni razvojni klub, ki je zunaj Evrope. Z vidika razvoja Evrope je iz analitičnih razlogov koristno opredeliti še vodilni razvojni klub (K0). Vodilni razvojni klub je vodilni glede na najvišji dohodek na osebo, glede na vrhunsko in visoko tehnologijo in glede na inovacijsko osnovane značilnosti rasti (Maddison, 1982; Abramovitz, 1986).

Značilnosti rasti vodilnega razvojnega kluba opišemo kot endogeno inovacijsko osnovano rast. Faktorji take rasti so visoko izobražena delovna sila, visoki R&R naporji, dinamično podjetništvo ter tržno usmerjene strukturne in institucionalne razmere.

Za razviti del članic EU so ZDA primerjalno kazalo (benchmark) za ekonomske dosežke. Pregled dosežkov ZDA in držav članic EU na področju BDP na prebivalca v zadnji petih desetletjih je dobra začetna točka analize (glej tabelo 5). V začetnih povojnih letih so razvite evropske države izkazova-

le obdobje močne konvergence z ZDA. BDP na osebo se je povečal z ravni 50% glede na ZDA v 1950. letih na blizu 70 % v 1970.

V naslednjem obdobju, do približno 1995, se je proces konvergence ustavil. Še bolj zaskrbljujoč trend se je vzpostavil v 1990. letih. Prelom trenda lahko sledimo v leto okrog 1995. Življenjski standard v ZDA se je očitno dvignil na stezo višje stopnje rasti glede na EU. ZDA so v BDP na osebo rasle letno za okrog 0,5 odstotne točke hitreje od primerljive rasti v EU v obdobju 1996–2000. To pomeni, da se je proces konvergence obrnil v drugo smer (Commission, 2003: 101). Ustavitvev procesa konvergence ob relativno nizki ravni BDP na osebo je očitno zaskrbel odločevalce v EU.

V ozadju te zgodbe o podatkih leži močna divergenca v dosežkih EU in ZDA na področju zaposlenosti in produktivnosti dela. V letu 1970 lahko vso razliko v dohodku na osebo pripišemo nižji produktivnosti dela v Evropi. V letu 2000 pa okrog tretjino razlike v BDP na osebo pripišemo nižji evropski produktivnosti dela, eno tretjino nižjemu številu delovnih ur na delavca in eno tretjino nižji stopnji zaposlenosti v Evropi (Blanchard, 2004). V celoti vzeto, povprečen Evropejec dela za okrog četrtno manj ur kot povprečen Američan. Kako pojasniti to veliko zmanjšanje delovnega vložka v državah EU-15 v primerjavi z ZDA v zadnjih tridesetih letih?

Možni sta dve razlagi. Po prvi razlagi je znižanje ur na delavca in nižjo stopnjo zaposlenosti mogoče pripisati napačnim davkom, vključno visokim davkom na delo, in preveč reguliranemu trgu dela. Znameniti Sapir (2004: 29) meni, da to utegne biti glavni razlog. Druga razlaga odpira vprašanje, koliko je razliko v dohodku na osebo zaradi razlik v delovnih urah na osebo pripisati razlikam v preferencah za prosti čas (leisure) na obeh straneh Atlantika. Blanchard (2004: 9) trdi, da podatki navajajo na to, da učinek davkov sicer obstaja, vendar večja vloga leži na strani preferenc. Slednje so posledica tako imenovanega evropskega socialno-ekonomskega modela, ki se razlikuje od ameriškega. Prav zaradi slabših ekonomskih rezultatov je obstojnost evropskega modela razvoja izpostavljena vse večjim izzivom.

V prvih treh dekadah po drugi svetovni vojni je Evropa vzpostavila dober sloves zaradi visoke rasti in zaradi visoke ravni socialne varnosti. Rast je pozneje vsako naslednje desetletje začela bolj upadati. Ko so se evropske države približale tehnološkim mejam (frontiers), bi inovacije morale postati glavni motor rasti. Tega ni bilo več mogoče uvoziti iz ZDA. Novi motor rasti bi zahteval nove organizacijske in institucionalne oblike, večje povpraševanje po raziskavah in razvoju in višjem izobraževanju. Vodilni položaj je mogoče doseči samo z endogeno rastjo, z inovacijami in s podjetništvom. Vendar se nujne spremembe v ekonomskih institucijah in v organizaciji niso zgodile v velikem obsegu in ta zamuda v prilagoditvi evropskih institucij v veliki meri pojasnjuje evropski primanjkljaj na področju rasti (Sapir, 2004: 35–8).

Taka ocena razmer je imela za posledico Lizbonsko strategijo za rast in

zaposlenost, ki jo je EU sprejela leta 2000 (Kok, 2004). Izziv Lizbonske strategije je v tem, kako ohraniti značilen evropski ekonomski in socialni model, ki kombinira produktivnost, socialno kohezijo in okoljsko trajnost, hkrati pa postati najbolj konkurenčno in dinamično gospodarsko področje na svetu. To bi naj dosegli s celovito strategijo, ki bo pripravila prehod na znanju temelječe gospodarstvo in družbo in ki bo modernizirala evropski socialni model (European Council, 2000).

*Možnost hitrejšega dohitevanja znotraj Evrope za drugo razvojno skupino.* Medtem ko razvite evropske države tekmujejo in se primerjajo z ZDA kot vodilnim razvojnim klubom, manj razvite evropske države, skupine G2, G3 in G4 gledajo na ZDA kot na vir za svojo rast, da bi hitreje rasle v svojem evropskem okolju. Te države se ne soočajo z ZDA kot s konkurenco. Za to enostavno preveč zaostajajo. Želijo pritegniti več TNI in prenosa tehnologije iz ZDA, da bi servisirale trge ameriških firm v Evropi. Na ta način bi lahko hitreje rasle in tako pospešile dohitevanje v razvitosti v evropskih razmerah. Obstoj vodilnega razvojnega kluba, ki je zunaj Evrope, ki pa je aktiven v Evropi, lahko pripomore h konvergenci razvojnih skupin držav v Evropi. V nadaljevanju bomo to tezo ilustrirali na primeru Irske.

### *Globalna konkurenca s strani manj razvitih držav (Kitajske, Indije, Vzhodne Azije)*

*Prvi razvojni klub se lahko izogne globalni konkurenci z inovacijami.* Druga vrsta svetovne konkurence, s katero se soočajo evropske države, prihaja iz Azije (Južna Koreja, Kitajska, Indija). Ta konkurenca prizadene dve razvojni skupini v Evropi različno. Gre namreč za konkurenco iz srednje in manj razvitih držav. Te države globalno konkurirajo v sektorjih, kjer so bile razvite zahodnoevropske države nekoč dobre in sedaj izgubljajo konkurenčnost zaradi novih konkurentov. Gre za sektorje, ki so glede na sedanjo raven svetovne tehnologije, nizkotehnološki sektorji in delovno intenzivni sektorji. Zaradi globalne konkurence teh držav se morajo države prve razvojne skupine hitreje prestrukturirati. Zato morajo krčiti zaposlenost v omejenih sektorjih in premestiti proizvodne zmogljivosti v evropske manj razvite države in oziroma/ali v azijske države. Po drugi strani krepijo svoje visoko tehnološke sektorje, da bi se izognili neposredni konkurenci iz manj razvitih držav. Glede na to, da je rast v prvem razvojnem klubu (K1) endogeno določena, zunanja in globalna konkurenca pomeni spodbudo in prisilo v večjo konkurenčnost gospodarstev tega kluba.

*Tretja razvojna skupina se neposredno sooča z konkurenco.* Evropska periferija se sooča z globalno konkurenco iz azijskih držav drugače. Konkurenca iz Azije je zanje neposredna in frontalna. Azijske države proizvajajo podobne proizvode, s podobno tehnologijo in s celo cenejšo delovno silo.

One ciljajo na iste trge, to je na trge Amerike in Evrope. Manj razvite evropske države se ne morejo izogniti konkurenci tako, da se preusmerijo na proizvode visoke tehnologije. Morajo se soočiti s konkurenco neposredno na svojih proizvodih in na svojih trgih. Če v tej konkurenci izgubijo, jih izrinejo s trgov in od virov tujih neposrednih investicij. Globalna konkurenca iz azijskih držav utegne zabiti zagozdo med središčem razvoja in periferijo v Evropi. Razlike v razvitosti v Evropi bi se zaradi te vrste globalne konkurence utegnile povečati. Posledica bi bila divergenca in ne konvergenca.<sup>4</sup>

### *Odziv EU na globalno konkurenco*

EU odgovarja na konkurenco iz Azije na dva načina. En način je v tem, da ustanavlja globalizacijski in prilagojevalni sklad (globalisation adjustment fund), ki bi pomagal olajšati težave pri prestrukturiranju zaradi globalizacije (Tsoukalis, 2005). Drugi način je v tem, da vzpostavi omejitve na uvoz določenih občutljivih proizvodov (npr. tekstilne in obutvene industrije) iz azijskih držav. Prvi ukrep je bolj po meri razvitih, drugi pa je bolj po meri manj razvitih evropskih držav.

## **Konvergenca znotraj razširjene Evropske unije**

### *Bodo nove članice konvergirale?*

V zadnjih petdesetih letih ni bilo znatne konvergence med skupinami držav v Evropi. Skupina jugozahodnih držav je dohitevala povprečje EU po vstopu v EGS. Skupina vzhodno evropskih držav ni konvergirala. V nekaterih časovnih obdobjih je celo divergirala. Vprašanje je, ali bo osem srednje in južno evropskih držav, ki so se priključile EU v letu 2004, konvergiralo z ostalimi članicami EU. Težko je napovedati. Kot skupina bi se utegnile približati skupini jugozahodnih držav (G2). Nekatere države utegnejo migrirati v višjo razvojno stopnjo. Vendar je smiselno predpostavljati, da bo tudi nadalje obstajala posebna skupina za razliko od osnovne skupine razvitih držav. Naša teza je, da razlike v razvitosti ostajajo. To ne velja nujno za posamezne države. Za skupine držav pa velja. Razlike v stopnjah konkurenčnega razvoja so trajne, ker so opredeljene relativno in ne absolutno. Zaradi tega je nerealno predpostavljati, da bodo razlike v razvitosti znotraj EU izginile. Primer konvergence med Zahodno Evropo in ZDA kaže, da je steza konvergence nelinearna in nikakor ni vnaprej določena.

<sup>4</sup> O temi globalizacija in neenakomeren razvoj v svetu je v slovenskem jeziku pisal Svetličič (2004).



### *Selitev držav med razvojnimi skupinami*

Primerjajmo razvojne skupine v obdobju po letu 2000 glede na dohodek na osebo (skupine G v tabeli 1) s skupinami držav po istem kriteriju v obdobju 1955–85 (skupine S v tabeli 4). Vidimo, da je članstvo v skupinah zelo stabilno. Samo majhne države občasno zamenjajo svojo skupino. Nobena od velikih držav se ni preselila v višjo skupino ali zdrsnila v nižjo skupino v zadnjih petdesetih letih.

V 1980. so skupino S2 (jugozahodne države) sestavljale Irska, Grčija, Portugalska in Španija. V primerjavi z osnovno skupino držav (S1) so bile te države manj razvite. Na podlagi načela solidarnosti je Evropska gospodarska skupnost (EGS) oblikovala strukturno in kohezijsko politiko, ki naj bi tem državam omogočila dohitevanje. Ta politika je bila uspešna. Irska je konec 1990. zapustila to skupino in se priključila prvi skupini. Članstvo v skupini G2 se spreminja. Leta 2004 so se priključili tej skupini Malta, Ciper in Slovenija. Mogoče je, da se bo v prihodnosti tej skupini priključila še katera država. Sama skupina je v vmesnem položaju in kar se tiče naše analize ni v središču pozornosti.

Pri pregledovanju članstva razvojnih skupin v obdobju 1970–1990–2000 opazimo, da sta se samo dve državi preselili iz nižje v višjo razvojno skupino. To sta Irska v 1990. in Slovenija po letu 2000. Zanimivo bi bilo proučiti izkušnjo pospešene rasti teh dveh držav. Kateri posebni pogoji so bili potrebni za državo, da naredi razvojni skok? Se lahko naučimo iz takih izkušenj? Taka vprašanja so postala predmet novejših raziskav o strategijah rasti (Rodrik, 2005).

### **Različne razvojne poti**

#### *Obvozna rast*

Podali bomo poskusno razlago, ki sloni na analitičnem okviru tega prispevka. Država nižje razvojne skupine lahko zmanjša razmik do višje ležeče razvojne skupine z imitacijo in s transferji, vendar pa ne more odpraviti razkoraka v celoti na tak način. Sledilec (follower) ostane sledilec, razen če je sposoben dodati nekaj, kar izvira znotraj njega.

Druga možnost je, da država nižje skupine doseže države višje skupine na obvozen način (bypass). Ta možnost je na razpolago tistim državam, ki so članice razvojne skupine, ki zaostaja za dve stopnji za najvišje postavljeno razvojno skupino. Na primer, država je v skupini K2, pred njo pa sta skupini K1 in K0, kot najvišje ležeča razvojna skupina. V tem primeru lahko država iz K2 skupine posnema in prenaša faktorje ne samo iz skupine, ki je eno mesto višje ležeča, to je iz skupine K1, temveč tudi iz skupine, ki je za dve

stopnji višje ležeča, to je iz skupine K0. S posnemanjem in s prenosom faktorjev iz skupine K0 lahko država iz skupine K2 skrči razmik do K1 in celo doseže raven skupine K1.

Irska je bila sposobna preselitve iz S2 v G1 ne samo zato, ker je posnemala G1, temveč tudi zato, ker je bila sposobna obiti G1 in pridobiti izkušnje in vire iz skupine S0 (to je iz ZDA). Slovenija je bila sposobna priključiti se skupini G2 iz skupine S3 ne samo s posnemanjem skupine G2, temveč tudi zaradi prenosa faktorjev rasti iz skupine G1 (npr. največji trgovinski partnerji Slovenije so bile države, ki so članice prvega razvojnega kluba, Nemčija, Italija, Francija, Avstrija).

Prehitevanje z rastjo po obvoznici s posnemanjem in prenosom je na razpolago samo tistim državam, ki zaostajajo vsaj dve stopnji za najvišjo stopnjo razvitosti. Možnost obvoznega prehitevanja v rasti ponuja nekaj optimizma za države, ki so na nižjih stopnjah razvoja, da hitreje dohitevajo države, ki so neposredno na naslednji stopnji razvoja. Nižja je stopnja razvitosti, večji je v načelu bazen, od koder ta država lahko črpa svoje faktorje rasti s posnemanjem in prenosom. Vendar pa tudi velja empirično dejstvo, da so ob prevelikem zaostanku tudi sposobnosti za posnemanje in prenos zmanjšane. Najmanj razvite države težko posnemajo ali prenašajo iz najbolj razvitih držav. Razkorak med tema poloma je prevelik.

Višje ležeča je razvojna skupina, manjše so možnosti za obvozno rast. Prvi razvojni klub ne more postati najbolj razviti klub z obvoznimi metodami. Posnemanje in prenos preko najbolj razvite države (K0) ni mogoče. Skupina S1 zaostaja za ZDA ves čas. Razvojna raven ZDA je nedosegljiva z metodami posnemanja in prenosa dejavnikov. Iz tega sledi, da je članstvo v višje ležečih razvojnih skupinah bolj stabilno kot v nižje ležečih razvojnih skupinah.

### ***Razvojne niše kot bližnjica za rast majhnih držav***

Predstavljen analitični okvir za proučevanje politik rasti bomo ilustrirali na primerih treh držav. Pozornost bomo posvetili Sloveniji, Irski in Avstriji, ki v tem primeru služi kot primerjalna (benchmark) država. Te tri države izkazujejo tri različne poti rasti. Avstrija je država z visokim dohodkom, ki uporablja visoko dohodkovne niše v predelovalni industriji in v storitvah. Irska je dosegla položaj visokega dohodka na osebo z obvozno potjo rasti. Slovenija izkazuje proces endogenega dohitevanja.

Primeri Irske, Avstrije in Slovenije nakazujejo, da imajo majhne države alternativno pot, ki vodi med države z visokim dohodkom. Za majhne države ni nujno, da so inovacijsko osnovane in vodilne tehnološke države, da bi se priključile skupini držav, ki imajo visok dohodek na osebo. Seveda pa morajo imeti precejšnje institucionalne, človeške in tehnološke usposobljenosti, da so sposobne izkoristiti in se odlikovati v nišah, ki prinašajo visok doho-

dek ali da so lahko izhodišče (gateway) za visokotehnološke proizvode, namenjene trgov razvitih evropskih držav. Ni pa treba, da so na vrhu tehnološke ravni. Taka bližnjica v rasti na poti v višjo razvojno skupino ni na razpolago velikim državam, kot sta, na primer Španija ali Poljska.

*Tabela 6. Strukturni kazalci relativnih razvojnih dosežkov Avstrije, Irske in Slovenije*

Kazalec	Leto	AT	IE	SI
1. BDP na osebo (PPS, EU-15=100)	2003	111	122	71
2. Produktivnost dela (PPP, EU-15=100)*	2003	96	120	70
3. Izbobraževalni dosežki (20-24) (%)	2003	84	86	91
4. R&R izdatki (% of BDP)	2003	2.2	1.2	1.5
5. Poslovne investicije (% BDP)	2003	20.3	19.7	21.1
6. Bruto vpisni količnik, tretja raven**	2001/02	57	47	61
7. Raziskovalci v R&R na milijon prebivalcev	1990-2001	2313	2190	2258
8. Izdatki za informacijsko in komunikacijsko tehnologijo, % of BDP	2002	5.3	4.0	4.9
9. Količnik vhodne /izhodne stog TNI (1)	2003	1.0	5.8	2.4

Opombe: \*) na zaposleno osebo; \*\*) % od ustrezne starostne skupine.

Vir: Kok, 2004; World Development Indicators 2004 (World Bank); (1) World Investment Report 2004 (UNCTAD).

## Dva primera

### *Irska: eksogeno poganjana obvozna pot rasti*

V obdobju 1991-2004 je Irska povečala indeks BDP na prebivalca (po tekočih tržnih cenah, EUR-15=100) za 73 odstotnih točk, če je BDP izražen v evrih (od 69 v letu 1991 na 142 v letu 2004) in za 50 odstotnih točk, če je BDP izražen v standardu kupne moči (od 77 v letu 1991 na 127 v letu 2004) (EC, 2004). To je izjemen dosežek. Samo irski ekonomisti lahko pojasnijo ta fenomen. Mi si bomo primer Irske pogledali, da vidimo kakšen nauk lahko potegnemo za oblikovanje politike razvoja v drugih državah.

Strukturni kazalci v tabeli 6 kažejo, da je Irska država z visokim dohodkom na osebo, je pa odprto vprašanje za razpravo, ali je Irska v inovacijsko osnovani stopnji razvoja, kot bi pričakovali za državo, ki je članica prvega razvojnega kluba. Zakaj se je lahko Irska premaknila iz 2. stopnje na 1. razvojno stopnjo v Evropi? Odgovor, ki temelji na naši prejšnji analizi, bi bil, da se je bila Irska sposobna premakniti na višjo razvojno stopnjo zaradi prenosa ameriških faktorjev rasti v Irsko. Ameriška visokotehnološka podjetja so investirala na Irskem, da bi pridobila dostop do trgov razvitih evropskih držav. To je Irski omogočilo narediti razvojni skok.

To tezo bom ilustriral nekoliko podrobneje. UNCTAD (2002: 20) je razvil in-

deks transnacionalnosti (IT), da bi primerjal stopnjo transnacionalnosti držav, v katerih delujejo transnacionalna podjetja (TNCs). Indeks transnacionalnosti države je sestavljen na osnovi dveh kazalcev o TNI in dveh kazalcev, ki odražata delovanje tujih podjetij v gostujoči državi: 1) pritek TNI kot odstotek bruto investicij v osnovna sredstva; 2) stog vhodnih TNI kot odstotek glede na BDP; 3) dodana vrednost tujih podružnic (foreign affiliates) kot odstotek glede na BDP; in 4) zaposlenost v tujih podružnicah kot odstotek celotne zaposlenosti v državi. Indeks transnacionalnosti za gostujočo državo je izračunan kot enostavno povprečje štirih kazalcev oziroma deležev. Indeks transnacionalnosti lahko uporabljamo kot merilo odprtosti države in njene sposobnosti za posnemanje, za učenje in za prenos razvojnih dejavnikov od drugih držav. Najbolj transnacionalizirane evropske države so bile v letu 1999 Belgija in Luksemburg (z indeksom transnacionalnosti 66,0), sledila je Irska (IT 35.7), Švedska (IT 33.1), Nizozemska (IT 25.2) in Danska (IT 17.9) (WIR 2002: 20–1).

Celoten izvoz Irske se je povečal za osemkrat od leta 1985 do leta 2000, to je povečanje od 10 milijard USD v letu 1985 na 76 milijard USD v letu 2000. Pritok TNI se je povečal še hitreje, od \$ 164 milijonov v 1985 se je povečal na \$ 24 milijard v letu 2000 (WIR 2002: 172). Tuje podružnice (foreign affiliates) so prispevale 90 odstotni delež irskega izvoza v letu 1999. Irska je bila nesporno država, ki je bila odprta za transnacionalne operacije. Prvih šestnajst vodilnih tujih podjetij glede na izvoz v letu 1998, je imelo svoje starševske firme (parent firms), katerih domača država so bile ZDA. Njihov delež v celotnem izvozu je bil 26 odstotkov. Od 55 vodilnih izvoznih tujih podružnic je bilo 35 ameriških. Druge države, od koder so izvirala starševska podjetja preostalih od 55 vodilnih tujih podružnic (v letu 1988), so bile Japonska (štiri podružnice), Nemčija (štiri podružnice), Francija (tri podružnice), Velika Britanija (dve podružnici), Kanada, Avstralija, Švica, Italija in Republika Koreja (vse po eno podružnico) (WIR 2002: 174). Ti podatki kažejo prevladujočo vlogo ameriških podjetij pri irski obvozni rasti v prvi evropski razvojni klub. Vloga podjetij iz držav članic prvega evropskega kluba (K1), kot so Nemčija, Francija in Velika Britanija, je bila manj zaznavna.

Irska ni mogla napredovati v prvi razvojni klub samo s posnemanjem prakse v državah K1 kluba. Tudi ni imela lastnih inovacijskih kapacitet za tak skok navzgor. Kaže, da je bila irska visokotehnološka rast poganjana od zunaj, vsaj v opazovanem razdobju. To je odraz dejstva, da so ameriška visokotehnološka podjetja izbrala Irsko za svojo odskočno desko za vstop na evropske trge. To odpira še eno novo vprašanje: kakšni pogoji so potrebni, da neka država postane odskočna deska za opravljanje poslov v drugih državah. Mnoge države bi namreč rade bile odskočna deska za regionalne posle. Za kaj takega morajo imeti pogoje (geografske, kulturne) in sposobnosti.<sup>5</sup>

<sup>5</sup> *S tem v zvezi in v zvezi z vplivom globalizacije primerjaj članek Rojec in Damijan (2006) o relokaciji z neposrednimi tujimi investicijami.*

### *Slovenija: dohitevanje z notranjimi viri rasti*

Slovenija, kot drugi študijski primer, je v obdobju 1991–2004 povečala indeks BDP na osebo (po tekočih tržnih cenah, EUR-15=100) za 22 odstotnih točk, če je BDP izražen v evrih (od 30 v letu 1991 na 52 v letu 2004) in za 12 odstotnih točk, če je BDP izražen v PPS (od 60 v letu 1991 na 72 v letu 2004) (EC, 2004). Slovenija je zmanjšala zaostanek za povprečjem EU-15 in kot taka predstavlja primer uspešnega dohitevanja v razvoju. Slovenija je dosegala dohitevanja na endogeni način, z visokimi, vendar ne previsokimi, investicijami, z visokimi izobraževalnimi dosežki in z znatnimi napori na področji R&R. Slovenija izkazuje (tabela 6) dobre strukturne kazalce za njeno razvojno stopnjo, mnogi od njih so primerljivi z avstrijskimi in irskimi. Slovenija ne ustvarja novih tehnologij, pač pa uvaja in izboljšuje tehnologije srednje ravni iz drugih držav. Slovenija dosega visoke stopnje rasti izvoza. Slovenska stopnja rasti je poganjana endogeno, v nasprotju od Irske, ki je bila poganjana eksogeno. Irska izkušnja z izjemno rastjo v 1990. letih ni prenosljiva na Slovenijo po letu 2000.

## 26

### Sklepi

V obdobju po letu 2000 so razlike v ravni gospodarske razvitosti med evropskimi državami zelo velike, verjetno večje kot kdajkoli prej v novejši zgodovini. Obstajata dve značilni skupini držav glede na raven gospodarske razvitosti: razvite in manj razvite države. Ti dve skupini držav se soočata z različnimi razvojnim izzivi. Zahodna Evropa ali razvite države Evrope ali prvi razvojni klub zaostaja za najbolj razvito in najbolj konkurenčno državo na svetu, to je ZDA. Ta skupina držav se primerja z ZDA in bi rada ponovno vzpostavila stanje, kjer bi bila Evropa eno od najbolj konkurenčnih in dinamičnih gospodarskih področij na svetu. Ta cilj se odraža v Lizbonski agendi (Kok, 2004; Sapir et al., 2004). Integracija Evrope je za to skupino držav sredstvo za povečanje ekonomske moči Evrope v globalnih razmerah.

Srednja in jugovzhodna Evropa ali skupina manj razvitih držav Evrope se sooča z izzivom gospodarskega razvoja. Te države so v preteklosti izkusile procese dohitevanja, konvergence in divergence v razvoju. Primerjava (benchmark) za te države niso najbolj razvite države, ker so te preveč oddaljene. Njihov cilj je dohitevanje povprečje Evrope. Za te države je vključitev v EU priložnost za hitrejši razvoj in za hitrejše dohitevanje preostale Evrope.

Naša analiza tudi nakazuje, da je posnemanje vzgledov (benchmark) koristno za dohitevanje do določene ravni, ni pa dovolj za razvojni skok na višjo razvojno stopnjo. Implikacija koncepta razvojnih klubov oziroma skupin in ugotovitve, da steza konvergence ni linearna, je, da imajo meddržavne

(cross-section) empirične raziskave omejen domet v proučevanju gospodarskega razvoja.

Naša trditev je, da so značilnosti rasti razvitih držav v prvem razvojnem klubu bistveno razlikujejo od značilnosti rasti skupine držav, ki so manj razvite. Iz tega izhaja, da se politika rasti za prvo skupino rasti bistveno razlikuje od politike razvoja, ki je ustrezna za drugo skupino držav.

#### LITERATURA

- Abramovitz, M. (1986): Catching up, Forging ahead, and Falling behind. *Journal of Economic History* 46(2): 385-406.
- Baldwin, R. in Wyplosz, C. (2004): *The Economics of European Integration*. McGraw-Hill Education.
- Barro, R. J.; Sala-i-Martin, X. (1992): Convergence. *Journal of Political Economy* 100(2): 223-51.
- Baumol, W.J. (1986): Productivity growth, convergence, and welfare: what the long-run data show. *American Economic Review* 76(5): 1072-1085.
- Blanchard, O. (2004): The Economic Future of Europe. *Journal of Economic Perspective* 18(4): 3-26.
- European Commission (2003): The EU economy: 2003 review. *European Economy* (6).
- European Commission (2004): The EU economy: 2004 review. *European Economy* (6).
- European Council (2000): Presidency conclusions. Lisbon European Council, 23 and 24 March 2000.
- European Council (2005): Presidency conclusions. European Council Brussels, 22 and 23 March 2005.
- Hausmann, R.; Pritchett, L.; Rodrik, D. (2005): Growth accelerations. *Journal of Economic Growth* 10: 303-329.
- Islam, N. (2004): What have we learnt from the convergence debate? V D.A.R. George, L. Oxley in: I. Carlaw (ur.), *Surveys in Economic Growth: Theory and Empirics*, 83-135. Blackwell Publishing
- Kok, W. (2004): Facing the Challenge: The Lisbon Strategy for Growth and Employment, Report from the High Level Group chaired by Wim Kok. Luxembourg: European Communities.
- Maddison, A. (1982): *Phases of Capitalist Development*. New York: Oxford University Press.
- Maddison, A. (2003): *The World Economy: Historical Statistics*. Paris: Development Centre of the Organisation for Economic Co-operation and Development.
- Mankiw, N. G. (1995): The growth of nations. *Brookings Papers on Economic Activity* (1): 275-326.
- Mankiw, N. G.; Romer, D.; Weil, D. N. (1992): A contribution to the empirics of economic growth. *Quarterly Journal of Economics*. 107(2): 407-37.

- OECD (2005): OECD Science, Technology and Industry Scoreboard, 2005 Edition. OECD.
- Porter, M. E. (1990): The Competitive Advantage of Nations. New York: The Free Press.
- Pritchett, L. (2000): Divergence, big time. *Journal of Economic Perspectives* 11(3): 3–17.
- Rodrik, D. (2005): Growth strategies. V Aghion, P. in Durlauf, S.N. (ur.), *Handbook of Economic Growth, Volume 1A*. Amsterdam: Elsevier, North-Holland.
- Rojec, M., Damijan, J.P. (2006): Relokacija z neposrednimi tujimi investicijami iz starih v nove države članice Evropske unije. *Teorija in praksa* 43(1-2): 180-200.
- Rostow, W.W. (1960): *The Stages of Economic Growth*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Sapir, A. et al. (2004): *An Agenda for Growing Europe: The Sapir Report*. Oxford University Press.
- Svetličič, M. (2004): *Globalizacija in neenakomeren razvoj v svetu*. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede.
- Solow, R. M. (1956): A contribution to the theory of economic growth. *Quarterly Journal of Economics* 70: 65–94.
- TrendChart (2005): *European Innovation Scoreboard 2005. Comparative analysis of innovation performance. TrendChart Innovation Policy in Europe*.
- UNCTAD (2002): *World Investment Report 2002*. New York: United Nations.
- Vlada Republike Slovenije (2005a): *Strategija razvoja Slovenije: Razvojna vizija in prioritete*. Ljubljana, junij 2005.
- Vlada Republike Slovenije (2005b): *Okvir gospodarskih in socialnih reform za povečanje blaginje v Sloveniji*. Ljubljana 2. november 2005.