

**UNIVERZA V LJUBLJANI
FAKULTETA ZA DRUŽBENE VEDE**

Boštjan Udovič

Mentor: red. prof. dr. Marjan Svetličič

Somentorica: asist. dr. Andreja Jaklič

**NOVE TEORIJE MEDNARODNE MENJAVE
IN MAJHNE DRŽAVE**

DIPLOMSKO DELO

Ljubljana, junij 2004

KAZALO

KAZALO	2
SEZNAM SLIK	4
SEZNAM TABEL	5
SEZNAM KRATIC	6
1 UVOD	8
1.1 Opredelitev problematike.....	8
1.2 Cilji diplomske naloge	9
1.3 Hipoteze	9
1.4 Metode preučevanja	10
1.5 Omejitve diplomskega dela.....	10
1.6 Struktura in obseg naloge.....	11
2 RAZVOJ RAZLIČNIH EKONOMSKIH KONCEPTOV POJASNJEVANJA MEDNARODNE TRGOVINE V ČASU POSPEŠENE INDUSTRIALIZACIJE V DRUGI POLOVICI 20. STOLETJA	12
2.2 Nepopolna konkurenca	15
2.2.1 Oligopol	16
2.2.2 Monopol.....	17
2.2.3 Monopolistična konkurenca.....	18
2.3 Podjetje	20
2.4 Tehnološki teoretični modeli	21
2.4.1 Razpoložljivost proizvodov	21
2.4.2 Model tehnološke vrzeli.....	23
2.4.3 Teorija življenjskega cikla proizvoda	24
2.5 Dohodkovni teoretični modeli	28
2.5.1 Linderjeva hipoteza.....	28
2.5.2 Raznolikost potrošniških preferenc.....	31
2.6 Znotrajpanožna trgovina (intra-industry trade).....	33
2.6.1 Industrijska klasifikacija	33
2.6.2 Transportni stroški	33
2.6.3 Proizvodna diferenciacija.....	34
2.6.4 Ekonomije obsega	34
3 NOVE TEORIJE MEDNARODNE MENJAVE – NASTANEK, RAZVOJ IN POSLEDICE VPLIVA NA EKONOMSKO ZNANOST	36
3.1 Krugmanov model z nacionalnimi internimi ekonomijami obsega in monopolistično konkurenco.....	38
3.1.1 Zunanjetrgovinsko ravnotežje po Krugmanu.....	43
3.2 Lancaster-Helpmanov model	46
3.2.1 Trgovina med državama po Lancasterju.....	51
3.2.2 Razlika v velikosti držav in mednarodna menjava	56
3.3 Ostali »novi« modeli mednarodne menjave in obravnavanje majhne države v njih	59
3.3.1 Panagrijin model	59
3.3.2 Markusenov model.....	60
3.3.3 Ethierov model.....	61
3.3.4 Eaton-Kierzkowskyjev model.....	62

4	TEHNOLOGIJA V NOVIH TEORIJAH MEDNARODNE MENJAVE	67
4.1	Pomen in vloga tehnologije v novih teorijah mednarodne menjave	67
4.2	Tehnologija in majhne države	71
5	NOVE TEORIJE TUJIH NEPOSREDNIH INVESTICIJ, TRANSNACIONALNIH PODJETIJ IN OBRAVNAVANJE MAJHNIH DRŽAV V TEH TEORIJAH	74
5.1	Definicija TNI in TNP	75
5.1.1	Definicija TNI	75
5.1.2	Definicija TNP	76
5.2	Vzroki za nastanek tujih neposrednih investicij	77
5.2.1	Iskanje virov (proizvodnih dejavnikov)	78
5.2.2	Iskanje trgov	79
5.2.3	Doseganje učinkovitosti	80
5.2.4	Strateške prednosti in sposobnosti	81
5.3	Pregled razvoja teorij tujih neposrednih investicij – izbrani modeli	84
5.3.1	Hjmerjev in Vernonov prispevek k ekonomski misli o TNI	84
5.3.2	Internalizacijska teorija	85
5.3.3	Eklektična paradigma	88
5.4	Nove teorije tujih neposrednih investicij in transnacionalnih podjetij	91
5.4.1	Markusen-Venablesov model (1995)	91
5.4.2	Markusen-Venablesov model (1996)	92
5.4.3	Markusen-Markus model (1999)	93
5.4.4	Vertikalni modeli TNI	95
5.4.5	Horizontalni modeli	95
5.4.6	Model kapitala znanja (KNOWLEDGE KAPITAL MODEL)	96
5.4.7	Oligopolni model horizontalnega TNP v splošnem ravnotežju	97
5.4.8	Monopolistični model horizontalnega TNP v splošnem ravnotežju	98
5.4.9	Izvoz in TNI	99
6	PRIMERJALNA ANALIZA UČBENIKOV MEDNARODNE MENJAVE	104
7	ZAKLJUČEK	113
8	LITERATURA	117
9	PRILOGE	122
9.1	Definicija majhne države in problem definiranja majhne države	123
9.1.1	Geografski kriterij	125
9.1.2	Demografski kriterij	126
9.1.3	Ekonomski kriteriji	128
9.1.4	Enoten kriterij velikosti države in sklep	129
9.2	Kratek pregled ekonomske misli od začetkov teorij mednarodne menjave do pospešene industrializacije	132
9.2.1	Pregled ortodoksne teorije mednarodne menjave	134
9.2.1.1	Ricardo-Torrensov model (KLASIČNA TEORIJA)	134
9.2.1.2	Heckscher-Ohlinov model (NEOKLASIČNA TEORIJA)	136
9.2.1.3	Leontiefov paradoks kot empirična preverba modela HOS	140
9.3	Izpeljava enačbe	144
9.4	Sir Robert Torrens	145
9.5	Teorem izenačevanja cen proizvodnih dejavnikov	147

SEZNAM SLIK

<i>Slika 2.1: Vrste ekonomij obsega</i>	13
<i>Slika 2.2: Neklasični modeli mednarodne menjave</i>	20
<i>Slika 3.1: Oblikovanje cen na ravni povprečni stroškov</i>	42
<i>Slika 3.2: Graf proizvodne diferenciacije proizvoda</i>	47
<i>Slika 3.3: Kompenzacijska funkcija</i>	48
<i>Slika 4.1: Razvoj novih tehnologij, inovacije in dobiček podjetja</i>	69
<i>Slika 5.1: Porast TNI v primerjavi s porastom BDP in mednarodne menjave (MM)</i>	75
<i>Slika 5.2: Vhodne in izhodne TNI</i>	76
<i>Slika 5.3: Vzroki za TNI</i>	77
<i>Slika 5.4: Potisni in vlečni dejavniki</i>	83
<i>Slika 9.5.1: Teorem izenačevanja cen</i>	147

SEZNAM TABEL

<i>Tabela 2.1: Vrste in značilnosti ekonomij obsega</i>	15
<i>Tabela 3.1: Vrsta proizvoda in tržna struktura v obravnavi teorij</i>	37
<i>Tabela 3.2: Značilnosti 'novih' modelov mednarodne menjave</i>	63
<i>Tabela 3.3: Položaj majhne države po mednarodni menjavi</i>	65
<i>Tabela 5.1: Značilnosti vrst TNI</i>	90
<i>Tabela 5.2: Markusen-Maskus model</i>	94
<i>Tabela 5.3: Vzroki za naraščanje in padanje izhodnih TNI</i>	97
<i>Tabela 5.4: Kratek opis novih modelov TNI in TNP</i>	100
<i>Tabela 6.1: Koncepti novih teorij mednarodne menjave v učbenikih mednarodne ekonomije</i> ..	110
<i>Tabela 9.1.1: Kriteriji določanja 'velikosti' države</i>	124
<i>Tabela 9.1.2: Velikost geografske površine posamezne države kot kazalec velikosti države</i>	126
<i>Tabela 9.1.3: Arbitrarne meje, ki določajo količino prebivalstva majhne države</i>	127
<i>Tabela 9.1.4: Ekonomski kriteriji za določanje 'velikosti' države</i>	128
<i>Tabela 9.2.1: Leontiefovi rezultati leta 1951</i>	140
<i>Tabela 9.2.2: Baldwinovi rezultati leta 1971</i>	141

SEZNAM KRATIC

AC	POVPREČNI STROŠKI
AVD	AGREGIRANA VREDNOST DRŽAVE
BDP	BRUTO DRUŽBENI PROIZVOD
DVR	DEŽELE V RAZVOJU
EF	EKONOMSKA FAKULTETA
EU	EVROPSKA UNIJA
FC	FIKSNI STROŠKI
FDV	FAKULTETA ZA DRUŽBENE VEDE
FIR	FACTOR INTENSITY REVERSALS - OBRAT FAKTORSKE INTENZIVNOSTI
FPE	FACTOR PRICE EQUALISATION THEOREM – TEOREM IZENAČEVANJA CEN
HO(S)	HECKSCHER-OHLIN-(SAMUELSONOV) MODEL
HOR	HORIZONTALNI MODEL
IIT	INTRA-INDUSTRY TRADE – ZNOTRAJPAÑOŽNA MENJAVA
ISP	INTERNALIZACIJSKO SPECIFIČNE PREDNOSTI
K	KAPITAL
KK	KNOWLEDGE-KAPITAL – MODEL KAPITALA ZNANJA
L	DELO (OBIČAJNO NEKVALIFICIRANO)
LaSP	LASTNIŠKO SPECIFIČNE PREDNOSTI
LSP	LOKACIJSKO SPECIFIČNE PREDNOSTI
MC	MEJNI STROŠKI
MDS	MEDNARODNI DENARNI SKLAD
(IMF)	

MM	MEDNARODNA MENJAVA
MMS	MARKUSEN-MASKUSIN MODEL
MR	MEJNI DOHODEK
MSTN	MEJNA STOPNJA TEHNIČNE NADOMESTLJIVOSTI
MV	MARKUSEN-VENABLESOV MODEL
NTMM	NOVE TEORIJE MEDNARODNE MENJAVE
OLI	PARADIGMA LASTNIŠKIH, LOKACIJSKIH IN
(LaLI)	INTERNALIZACIJSKIH PREDNOSTI
OZN	ORGANIZACIJA ZDRUŽENIH NARODOV
p	CENA
q	KOLIČINA
r	DOHODKI (RENTE)
R&R	RAZISKOVANJE IN RAZVOJ
RT	RICARDO-TORRENDOV MODEL
SDS	SPENCE-DIXIT-STIGLITZEVA STRUKTURA POTROŠNIŠKIH PREFERENC
SSKJ	SLOVAR SLOVENSKEGA KNJIŽNEGA JEZIKA
TNI	TUJE NEPOSREDNE INVESTICIJE
TNP	TRANSNACIONALNA PODJETJA
USD	AMERIŠKI DOLAR
VER	VERTIKALNI MODEL
w	DOHODKI (PLAČE)
ZDA	ZDRUŽENE DRŽAVE AMERIKE
ŽCP	ŽIVLJENJSKI CIKEL PROIZVODA

1 UVOD

1.1 Opredeflitev problematike

»Che giri l' economia« (*naj se ekonomija obrača*) je star italijanski pregovor, ki kaže, da so že od nekdanj pomembne ekonomske aktivnosti. Vsako dejanje je z določenega pogleda ekonomsko pogojeno, ekonomisti pa so tisti, ki raziskujejo delovanje in razloge za delovanje *homo oeconomicusa*. V zgodovini ekonomije kot vede se je oblikovalo veliko ekonomskih »domislic« (npr. Keynes je nekoč dejal, da smo na dolgi rok vsi mrtvi in je tako poudaril neprestano dinamiko v ekonomskih odnosih), ki so bile odraz časa. Podobno je tudi z ekonomsko teorijo.

Ekonomska teorija je vselej odraz časa, v katerem nastaja. Predpostavke, na katerih temelji, so namenjene temu, da jo posplošijo in da jo naredijo uporabnejšo. Vsaka teorija mora biti v skladu z empiričnimi dejstvi, če ni, je kljub kakovosti neuporabna. Tudi klasična in neoklasična teorija mednarodne menjave sta bili odraz časa, v katerem sta nastali. Klasična je s teorijo primerjalnih prednosti dolgo določala ekonomsko razmišljanje, neoklasična pa je s premikom od menjave blago – blago na pomen proizvodnih dejavnikov poudarila pomen proizvodne strani ekonomskih odnosov. Obe teoriji sta izhajali iz položaja proizvajalca in potrošnika večinoma sploh nista obravnavali.

V 20. stoletju, v času pospešene industrializacije, pa klasična in neoklasična teorija nista več mogli pojasnjevati ekonomskih aktivnosti posameznika v mednarodni menjavi. Pojavili so se novi proizvodi in novi koncepti (ekonomije obsega, proizvodna diferenciacija ...), ki so bili v neskladju s predpostavkami klasične in neoklasične teorije mednarodne menjave. Obstajali sta dve možnosti: Ali sprostiti predpostavke klasične in neoklasične teorije (in s tem ogroziti njuno veljavnost) ali pa spremeniti predpostavke in »izdelati« *nove teorije mednarodne menjave*, ki bi izhajale iz drugačnih predpostavk in že v njih izražale spremenjeno realnost. Bolj smiselna je bila druga rešitev. In tako so nastale nove teorije mednarodne menjave.

Zakaj »nove« in ne »alternativne« in zakaj »nove« in ne »nova«?

Med avtorji in tudi med kritiki teh teorij ni jasnih odgovorov, zakaj jih določeni poimenujejo nove, drugi alternativne. Večina avtorjev se vseeno nagiba k poimenovanju nove teorije, in sicer zato, ker se tako razlikujejo od ustaljenih (ortodoksnih) teorij. Poimenovanje »alternativne teorije« je morda lahko sporno, saj niso alternativa (SSKJ alternativo pojasnjuje kot »ena od dveh izključujočih se možnosti«). Te novonastale teorije mednarodne menjave so le nadaljevanje in nadgradnja klasične in neoklasične teorije, saj dopolnjujejo in pojasnjujejo

tiste razmere v mednarodni menjavi in tiste ekonomske aktivnosti, ki jih klasična in neoklasična teorija zaradi togosti svojih predpostavk ne moreta vključiti v lasten model.

Drugo vprašanje, ki se pojavlja, je, zakaj se uporablja pridevnik nov v množini (nove) in ne v ednini (nova). Pri pojasnjevanju tega moramo dobro poznati nove teorije. Izhajajoč iz del različnih avtorjev, lahko ugotovimo, da nove teorije niso teorije, ki bi zaobsegle celotno ekonomsko aktivnost posameznega subjekta v mednarodni menjavi, ampak obravnavajo le del te¹. Ključni razlog, zaradi katerega govorimo o novih teorijah in ne o novi teoriji je, da niso še vse zlite v eno teorijo.

V diplomskem delu bom skušal ugotoviti, kakšna je povezava med nastankom in razvojem novih teorij mednarodne menjave in obravnavanjem majhnih držav² v teh teorijah. Pojem majhne države je vedno problematičen, saj je težko enoznačno definirati majhno državo, poleg tega pa obstaja na svetu preveč držav različnih velikosti, ki jih je težko spraviti v določen 'model' majhnosti ali velikosti.

1.2 Cilji diplomske naloge

V diplomski nalogi želim vsebinsko predstaviti nove teorije mednarodne menjave, ugotoviti razlike med novimi in klasično (neoklasično) teorijo mednarodne menjave. Hkrati pa v nalogi ugotavljam, kako so v teorijah mednarodne menjave obravnavane majhne države.

Nekateri teoretiki zagovarjajo tezo, da je majhnost skozi prizmo ekonomije velikokrat šibkost (zaradi nezmožnosti doseganja velike učinkovitosti in ekonomij obsega), drugi znanstveniki pa trdijo, da je majhnost (v nestabilnih razmerah današnjega sveta) prej prednost kot šibkost, saj so majhne države zaradi *te lastnosti* prilagodljivejše.

1.3 Hipoteze

- 1. Nove teorije mednarodne menjave so pisane v množini zato, ker ima vsak od avtorjev, ki razvija te teorije, drugačen pogled na ključne razvojne dejavnike v svetovni ekonomiji. Nove teorije mednarodne menjave ne moremo združiti v enotno teorijo, ker vsaka izmed teh teorij poudarja lasten, ključni dejavnik razvoja.**

¹ V ekonomski literaturi srečamo tudi ime *parcialne teorije*, saj so glede na razvoj lahko vmesna stopnja do bolj splošne teorije.

² Zaradi omejenosti prostora je problematizacija definicije majhne države pojasnjena v prilogi 9.1. Tu navajam delovno definicijo majhne države (povzeto po Senjurju), ki se glasi: "Majhna država je država, katere ozemlje se razteza od 10.000 km² do 100.000 km² in ima med 1.000.000 in 10.000.000 prebivalcev« (Senjur, 1993: 19).

2. Nove teorije mednarodne menjave niso standardizirane v smislu, da bi se množično pojavljale v učbenikih mednarodne ekonomije. V učbenikih mednarodne ekonomije je pretežno predstavljen kakšen segment iz novih teorij mednarodne menjave ali pa kakšna izmed teorij, ni pa celotnega pogleda na ves spekter teorij mednarodne menjave.
3. Nove teorije mednarodne menjave ne obravnavajo položaja majhnih držav, saj je koncept majhne države izrazito »problematičen« v odnosu do ekonomij obsega in tehnoloških inovacij. Majhne države lahko pomanjkanje dejavnikov za ekonomije obsega nadomeščajo z internacionalizacijo, pomanjkanje denarja za razvoj tehnologije pa z metodo »prostega jezdenja« (free rider).

1.4 Metode preučevanja

Analitično orodje pri preučevanju novih teorij mednarodne menjave in majhnih držav bo temeljilo na naštetih metodah.

- Zgodovinsko-razvojno metodo bom uporabljal pri prikazu zgodovinskega razvoja teorije mednarodne menjave in nastanka novih teorij mednarodne menjave.
- Zgodovinsko-primerjalno metodo bom uporabljal pri analizi in primerjavi različnih teorij med seboj glede na njihove podobnosti/razlike, ki so bile pogojene s časom njihovega nastanka.
- Primerjalno metodo bom uporabljal pri primerjavi podobnih in/ali različnih teorij s poudarkom na njihovih razlikah/podobnostih.
- Vsebinsko in opisno metodo bom uporabljal v primerih, ko bom pojasnjeval določene (nove) teorije mednarodne menjave, njihove značilnosti in pomen majhnih držav skozi pogled teh teorij.
- Delno bom pri analizi uporabljal tudi kritično-primerjalno metodo, ki bo temeljila na različnih pogledih na določeno teorijo, hkrati pa bo izpostavljala pomen kritike za razvoj teorije.

1.5 Omejitve diplomskega dela

Pri izdelavi diplomske naloge bom poskušal pojasniti, kaj je novega v novih teorijah mednarodne menjave v primerjavi s klasično (neoklasično) teorijo mednarodne menjave, sočasno pa bom skušal najti vzporednice med različnimi pogledi na nove teorije mednarodne

menjave. Osredotočil se bom na analizo novih teorij mednarodne menjave in obravnavo majhnih držav v teh teorijah.

V zaključku naloge bom skušal ovrednotiti zastavljene hipoteze, vendar ne bom dal dokončnega odgovora na to, ali so nove teorije mednarodne menjave že toliko razvite, da se lahko brez predsodkov vključijo v učbenike mednarodne ekonomije ali pa je njihovo »pojavljanje« v učbenikih mednarodne ekonomije le rezultat 'drznosti' nekaterih avtorjev (akademske strokovnjakov) s področja mednarodne ekonomije.

1.6 Struktura in obseg naloge

Diplomska naloga bo sestavljena iz šestih poglavij.

Prvo poglavje bo predstavilo osnovne metodološke koncepte oblikovanja diplomske naloge.

V **drugem poglavju** bom obravnaval spremenjene koncepte v novih teorijah mednarodne menjave in 'prehodne modele' mednarodne menjave do ključnega Krugmanovega članka z monopolistično konkurenco in diferenciacijo proizvodov.

V **tretjem poglavju** bom prikazal dva temeljna modela 'novih teorij' mednarodne menjave: Krugmanovega iz leta 1979 (1980) in Lancasterjevega iz leta 1979 (1981). Modela bosta natančno formalno izpeljana in znotraj teh bo prikazan tudi položaj majhnih držav.

V **četrtem poglavju** bom izpostavil pomembnost tehnologije kot novega dejavnika, ki v modernih ekonomskih odnosih vedno bolj določa način in smer trgovanja.

V **petem poglavju** bom predstavil nove teorije tujih neposrednih investicij in nastanka transnacionalnega podjetja.

Šesto poglavje bo vsebovalo analizo dostopnih učbenikov mednarodne ekonomije, in sicer bom poskusil ugotoviti, v koliko učbenikih se koncepti 'novih teorij' mednarodne menjave sploh pojavljajo in v kakšni količini, ter posledično ovrednotiti 'akademskost' novih teorij mednarodne menjave.

V **sklepnem poglavju** bom predstavil zaključke in ovrednotil hipoteze ter zaključil tematiko in izpostavil vprašanja, ki bodo, po analizi, ostala odprta.

2 RAZVOJ RAZLIČNIH EKONOMSKIH KONCEPTOV POJASNJEVANJA MEDNARODNE TRGOVINE V ČASU POSPEŠENE INDUSTRIALIZACIJE V DRUGI POLOVICI 20. STOLETJA

Konec druge svetovne vojne je v svetovno ekonomijo prinesel velike spremembe. Izoblikovala se je nova ekonomska ureditev (Breton-Woodski sistem), porušena Evropa je tedaj dobivala za svojo obnovo gospodarsko pomoč od ZDA.

Svetovna ekonomija se je v začetku druge polovice 20. stoletja spremenila.

Prišlo je do porasta znotrajpanožne (intra-industry) mednarodne menjave, ki je v veliki meri nadomestila medpanožno (inter-industry) mednarodno menjavo. Spremenila se je tudi sestava blaga v mednarodni menjavi. Menjava končnih proizvodov se je zmanjšala, porasla pa je v vmesnih proizvodih³. Svetovni trg se je začel vse bolj globalizirati, države so počasi izgubljale svojo (do takrat) primarno funkcijo (biti igralec na svetovnem trgu in določati pogoje menjave), v mednarodne (ekonomske) odnose so začeli vstopati tudi drugi akterji (organizacije, forumi, lobisti). Vseh teh nenadnih sprememb, ki so se odražale v vsakdanjem življenju, veljavne teorije mednarodne menjave (Ricardo-Torrensov model, model HOS) niso mogle (neizpodbitno) pojasniti.

Predpostavke klasične in neoklasične teorije⁴ (popolna konkurenca, podjetje kot »črna« skrinja, nemobilnost proizvodnih dejavnikov) že dolgo niso več ustrezale dejanskemu položaju v mednarodni menjavi. Trg se je oligopoliziral, v določenih panogah celo monopoliziral, podjetja so začela pridobivati vedno večjo vlogo v mednarodnih ekonomskih odnosih, predpostavka o nemobilnosti proizvodnih dejavnikov se je izkazala kot napačna. Vse to in še druge značilnosti, zlasti velik porast znotrajpanožne trgovine, so spremenile teorijo mednarodne menjave.

Uveljavili so se novi koncepti, ki so razlagali potek mednarodne menjave, in sicer:

- premik od predpostavke o konstantnih donosih k predpostavki o naraščajočih donosih (ekonomije obsega),
- premik od popolne konkurence k nepopolni konkurenci,

³ Vmesni ali medfazni so tisti proizvodi, ki so izhodni pri eni proizvodnji in vhodni pri drugi. Ločimo tri vrste takšnih proizvodov: surovine, polpredelane izdelke in končne izdelke, ki še čakajo na distribucijo v tovarnah. Modernejši pristop vključuje tudi odpadke za recikliranje (Casson v Svetličič, 1996: 59).

⁴ Značilnosti klasične in neoklasične teorije so pojasnjene v prilogi 9.2.

- premik od homogenih proizvodov (ki so bili »v ozadju« predpostavke popolne konkurence) k diferenciranim proizvodom.

To poglavje bo predstavilo te (spremenjene) koncepte v mednarodni menjavi. Poleg tega bo v tem poglavju na kratko prikazan pregled »teoretskih konceptov« do Krugmanovega članka (1979/1980), ki je v svoj model **prvi** vključil monopolistično konkurenco, nacionalne interne ekonomije obsega in proizvodno diferenciacijo.

2.1 Ekonomije obsega⁵ (Economies of scale)

Ena izmed predpostavk klasične in neoklasične teorije je predpostavka o konstantnih donosih, kar pomeni, da povečanje inputa za določen odstotek, povzroči povečanje outputa isti odstotek. Pri ekonomijah obsega (naraščajočih donosih) je stvar drugačna.

Damijan (1998: 25-28) izpostavi dve opredelitvi ekonomij obsega.

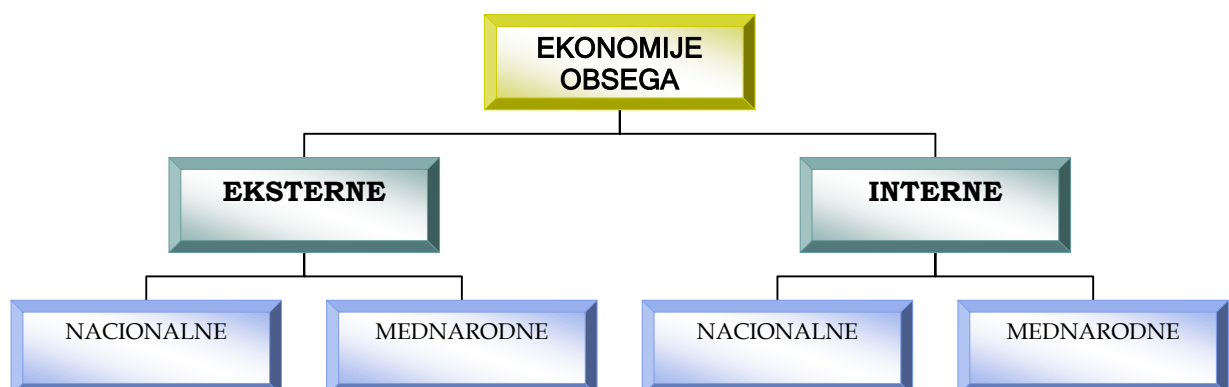
- **PROIZVODNA OPREDELITEV**

Do naraščajočih odnosov pride takrat, ko se pri proporcionalnem povečanju zaposlitve vseh dejavnikov za nek faktor λ , output poveča za več kot faktor λ .

- **STROŠKOVNA OPREDELITEV**

Pri ekonomijah obsega gre za znižanje povprečnih stroškov zaradi povečanega obsega proizvodnje. Ekonomska teorija loči več vrst ekonomij obsega, in sicer:

Slika 2.1: Vrste ekonomij obsega



⁵ Pojma »ekonomije obsega« in »naraščajoči donosi« uporabljam v celotnem delu kot sopomenki.

Ekonomije obsega se torej delijo najprej na **EKSTERNE** in **INTERNE**. Definicija eksternosti/internosti izhaja vedno iz položaja podjetja.

Do *internih ekonomij obsega* prihaja takrat, ko podjetje (namerno) proizvaja večjo količino outputa s ciljem, da bi proizvajalo pri nižjih povprečnih stroških (AC). Običajno lahko podjetje z dodatnim povečevanjem količine proizvodnje, svoje povprečne stroške še dodatno niža. Teoretično obstaja tudi možnost, da povprečni stroški s povečevanjem proizvodnje nenehno padajo. Podjetje ima tako lahko neskončne ekonomije obsega (njegovi mejni stroški so konstantni). Takšno podjetje ima možnost, da postane monopolist, saj lahko z nenehnim povečevanjem proizvodnje (in posledično zniževanjem povprečnih stroškov) izrine s trga vse konkurente (Damijan, 1998: 29, 35-36).

Pri *eksternih ekonomijah* obsega pa posamezno podjetje s povečevanjem proizvodnje ne vpliva na svoje povprečne stroške. Povprečni stroški podjetja so odvisni od celotne panoge. Ti »eksterni učinki« vplivajo na delovanje podjetja posredno, saj vodijo do večje specializacije zaposlenih, boljše infrastrukture ipd. Za takšno panogo je značilno, da so v njej podjetja popolni konkurenti in proizvajajo pri konstantnih donosih. Te pozitivne eksterne učinke poskušajo podjetja internalizirati. Vendar je panoga dostopna vsem konkurentom, ki bi lahko proizvajali z enako nizkimi povprečnimi stroški (Damijan, 1998: 35-36).

Interne in eksterne ekonomije obsega se še naprej delijo na **NACIONALNE** in **MEDNARODNE** ekonomije obsega.

Ekonomije obsega so *nacionalne* takrat, ko so povprečni stroški odvisni od velikosti nacionalne industrije, in *mednarodne*, ko so povprečni stroški odvisni od velikosti industrije v svetu (Ethier, 1995: 51).

Do *internih nacionalnih ekonomij obsega* prihaja takrat, ko podjetje večja svojo proizvodnjo (output) le na domačem trgu in na ta način znižuje svoje povprečne stroške (AC), do *internih mednarodnih ekonomij obsega* pa takrat, ko gre za veliko transnacionalno podjetje, ki rezultate svoje centraliziranega raziskovanja s pridom izkorišča v svojih podružnicah po svetu (Damijan, 1998).

Eksterne ekonomije obsega so *nacionalno omejene*, kadar so povprečni stroški v panogi odvisni od nacionalne velikosti panoge, in *mednarodno omejene*, kadar so povprečni stroški posameznih podjetij odvisni od svetovne velikosti panoge (Damijan, 1998: 39).

Gre le za ugotovitev, ali podjetje izkorišča eksterne ekonomije obsega na podlagi nekakšne geografske koncentracije ali pa izkorišča eksterne ekonomije obsega v okviru mednarodne (svetovne) trgovine (Damijan, 1998).

Tabela 2.1: Vrste in značilnosti ekonomij obsega

	<u>INTERNE</u>	<u>EKSTERNE</u>
<i>NACIONALNE</i>	Koncentracija proizvodnje v velikem in učinkovitem podjetju	Velika panoga z visoko kvalificirano delovno silo in dobro razvito infrastrukturo
<i>MEDNARODNE</i>	Raziskave in razvoj ⁶ s strani transnacionalnega podjetja (TNP)	Ekstenzivna delitev dela v panogi z nizkimi trgovinskimi in komunikacijskimi preprekami

Vir: Ethier, 1995: 51

Na tem mestu je gotovo pomembno izpostaviti razliko med *ekonomijami obsega* (economies of scale) in *ekonomijami skupne proizvodnje in razdelitve* (economies of scope). Slednje so slabše poznane, zanje pa obstaja tudi več poimenovanj.

Svetličič (1996: 19-20) pojasnjuje: »Termin (economies of scope-op. B.U.) je nov in relativno slabo znan ter še slabše razumljen. Bistvo je spoznanje, da je mogoče doseči določene ekonomije zato, ker so stroški skupne proizvodnje dveh ali večih proizvodov lahko nižji od stroškov proizvodnje vsakega proizvoda individualno. Podobno kot pri ekonomijah obsega gre tudi pri *economies of scope* za zniževanje stroškov na enoto.«

Ekonomije skupne proizvodnje in porazdelitve Damijan (1998) in Svetličič (1996) poimenujeta tudi ekonomije sinergije. Svetličič (1996: 19-20) razlaga: »Pri ekonomijah sinergije⁷ gre za to, da je učinkovitost celote večja kot pa učinkovitost proizvodnje in distribucije posameznega proizvoda.«

2.2 Nepopolna konkurenca

Klasična in neoklasična teorija sta kot ključno izmed temeljnih predpostavk delovanja mednarodne trgovine navajali delovanje trga v okviru načel popolne konkurence, ki poteka po naslednjih načelih:

- mnogo majhnih podjetij (atomistična razporeditev podjetij na trgu), ki proizvaja identičen (homogen) proizvod;
- posamezno podjetje nima vpliva na svetovne cene (je price-taker);

⁶ Nekateri avtorji navajajo, da obstajajo ekonomije obsega tudi na drugih področjih.

⁷ Svetličič še pojasnjuje, da zasledimo pri Reberniku (1995) poimenovanje za *economies of scope* ekonomije razpona, kar pa se mu zdi neprimerno. Predlaga, da je najbolj primeren pojem ekonomije sinergije, in sicer zato, ker gre za sinergične (sinergičen-sodelovanje, medsebojno dopolnjevanje dveh ali več snovi, organov ali telesnih sestavov, nadgrajevanje; vir: SSKJ) učinke.

- krivulja povpraševanja (D) po njegovem blagu je popolnoma elastična.⁸

Podjetja v pogojih popolne konkurence ne morejo dosegati dobičkov. Njihove cene se oblikujejo, upoštevajoč točko, kjer so si mejni (MC) in povprečni stroški (AC) enaki (Damijan, 1998: 15).

Načelo popolne konkurence pa ni v skladu z načelom internih ekonomij obsega. Kot smo že omenili, nastajajo interne ekonomije obsega takrat, ko podjetje povečuje svojo proizvodnjo s ciljem, da bi zmanjšalo stroške in posledično povečalo dobiček. Zniževanje stroškov poteka lahko na različne načine. Podjetje lahko znižuje stroške s tehnološkimi spremembami, s poenotenjem upravljanja in bolj učinkovitim izkoriščanjem danih (in pridobljenih) prednosti, lahko pa znižuje stroške na »račun drugih konkurentov«. Vsekakor zniževanje stroškov (in posledično večja konkurenčnost in uspešnost podjetja na trgu) pripelje do tega, da morajo podjetja, ki niso več cenovno konkurenčna, izstopiti iz panoge. Posledica tega je premik od popolne k nepopolni konkurenci, skrajnost pa celo monopolizacija trga.

Ekonomska znanost pozna tri »glavne oblike« nepopolne konkurence (monopol, oligopol in monopolistično konkurenco).

2.2.1 Oligopol⁹

Na stopnjo nepopolne konkurence ne vpliva le število podjetij (in velikost), ampak tudi, kako se ta podjetja na trgu obnašajo (Samuelson, 2002: 172).

Oligopolna konkurenca je oblika organizacije trga, za katero je značilno veliko število povpraševalcev, toda manjše število ponudnikov (Tajnikar, 2001: 278). Ko govorimo o oligopolu, največkrat mislimo na duopol (dva ponudnika, veliko povpraševalcev), in sicer gre v tem primeru za dve veliki podjetji (npr. Union in Laško), ki obvladujeta trg in določata pogoje tržnega poslovanja. Podjetja lahko v okviru oligopolne konkurence delujejo na dva načina: *kooperativno* (skrito in javno) in *nekooperativno*.

Nekooperativno delujejo podjetja, če se med seboj ne dogovarjajo in vodijo svojo cenovno politiko izven vsakega dogovora. Rezultat takšnega delovanja so (lahko) t. i. cenovne vojne.

Kooperativno-skrito delujejo podjetja takrat, ko sledijo dejanjem svojega tekmeca

⁸ Popolno elastičnost povpraševanja običajno grafično prikažemo z vodoravno črto, kar pomeni, da sprememba v ponudbi ne bo spremenila tržne cene. Kratkotamo proizvajalec lahko po tržni ceni proda, kolikor želi (Samuelson, 2002: 138).

⁹ Svetličič (1996: 183) opisuje značilnosti oligopola takole: »Oligopolna tržna struktura je tista, kjer je nekaj ponudnikov in veliko kupcev; kjer so ponujeni proizvodi bolj diferencirani kot homogeni; kjer so visoke tržne vstopne ovire«. Podobno pojasnjuje monopol, in sicer pravi: »Pri monopolu imamo enega ponudnika in mnogo kupcev; ni substitutov za monopolni proizvod; vstop na trg za nova podjetja je praktično onemogočen«.

(konkurenta), kar prinese zmanjševanje vrzeli v cenah proizvoda med podjetjema in posledično zmanjševanje stopnje konkurence. Na *kooperativni - javni način* pa takrat, ko se združujejo v kartele. Običajno se v takšnih primerih 'sodelovanja' govori o dogovornem oligopolu.

Oligopol je tržna struktura, ki zaradi vstopnih ovir daje prednost velikim, kar pomeni, da ima majhna država v pogojih oligopolizacije trga vnaprej slabši položaj, ker je majhna in posledično tudi delno omejena glede na sposobnosti lastne ekonomske aktivnosti. Oligopolna tržna struktura daje možnost preživetja in delovanja podjetjem, ki so učinkovita na trgu, ki so usposobljena, konkurenčna, ki znižujejo svoje stroške in posledično večajo konkurenčnost. Podjetja iz majhne države imajo to slabost, da jih v začetni poziciji omejuje majhen trg, poleg tega se pa podjetja v pogojih »negotovosti« (kar sedanji oligopolistični trg je) naslanjajo preveč na državo. Podjetja iz majhnih držav, ki ne razpolagajo z izrazitimi primerjalnimi prednostmi, se morajo internacionalizirati, če želijo preživeti in obstati na svetovnem trgu. Moč, ki jo bodo dobila s strateškim povezovanjem, bo pripomogla k rasti njihove strukture, zato bodo lahko sama poenotila upravljanje, znižala stroške in postala še konkurenčnejša. To je tudi temeljno vodilo delovanja v pogojih vse večje globalizacije. Svetličič (1996) ugotavlja, da imajo podjetja iz majhnih držav danes vse več možnosti, ker so razmere na svetovnem trgu naklonjene diferenciaciji izdelkov, majhna država pa lahko tako zapolni tržne niše in se približa trenutnim potrebam potrošnika.

Oligopolna tržna struktura postavlja visoke omejitve za podjetja, vendar kot pravi Tajnikar (2001: 289-290), »ni učinkovito tisto podjetje, ki se najbolje prilagaja omejitvam, ampak tisto, ki najuspešneje odstranjuje te omejitve«. Ključno za podjetje iz majhne države ni to, da deluje po načelih oligopolne tržne strukture, ampak da skuša to delovanje oligopolne strukture izkoristiti v svojo korist in posledično povečati konkurenčnost, slednjo pa doseči z rastjo lastne proizvodne in upravljalske strukture. Ker je maksimizacija dobička dolgoročni cilj oligopolista (Tajnikar, 2001), mora podjetje iz majhne države stopati v takšna zavezništva in sklepati takšne posle, ki mu zagotavljajo stabilno, dolgoročno in dobičkonosno poslovanje. Slednje najlažje doseže z internacionalizacijo in strateškimi povezavami s podjetji, ki obvladujejo tržne segmente, saj lahko hkrati tudi izkoristi »dobičke« iz prostostrelstva (free rider).

2.2.2 Monopol

Monopol je oblika nepopolne konkurence, kjer trg obvladuje le en ponudnik in ta posledično določa tržno ceno po kriteriju maksimizacije lastnega dobička.

Monopol lahko nastane na več načinov, in sicer:

- z izrinjanjem konkurentov iz panoge zaradi boljših pogojev delovanja na trgu (inovacije, nižje cene zaradi izboljšanih pogojev, dumping ipd.);
- zaradi (zakonskih) ovir dostopa v panogo (uvozne omejitve, infant industry, non tradeables ipd.);
- visoki vstopni stroški za panogo (visoko specificirana panoga - npr. letalska industrija, računalništvo).

Pri analizi monopola je potrebno poudariti, da noben monopol ne traja večno, saj se lahko spremenijo tržne razmere oz. administrativni ukrepi, zaradi katerih je monopol nastal.

Zanimivo je, da so lahko monopolisti le redko majhna podjetja, saj ta nimajo možnosti, da bi sama proizvedla dovolj za svetovni trg, do monopolnega položaja pa lahko pridejo, a za kratko obdobje, in sicer v primeru invencije novega izdelka ali pa v primeru, če izkoristijo naravne možnosti za monopol (npr. pridobijo kakšno danost, ki je nima nihče v mednarodni trgovini). Tak monopol je (običajno) kratkotrajen. Problem, (zlasti) podjetij iz majhnih držav pa je v tem, ali lahko te svoje monopolne prednosti sploh izkoristijo, saj jih druga podjetja (iz večjih držav) začnejo posnemati oz. izkoriščati njihovo odkritje. Glede na omejenost sredstev za R&R in nezmožnost velikih finančnih in ostalih transakcij je redko, da bi majhne države (podjetja iz teh držav) bile sposobne učinkovito izkoristiti danosti, ki so si jih pridobile. Običajno učinkovitost koriščenja teh danosti ni visoka, pridobitev majhnih se pa zaradi neznanja in nezmožnosti učinkovitega koriščenja izgubi, tako da prodajo (oddajo) pridobitev ali pa jih prehitijo »standardizacija« in izgubijo monopolni položaj. Majhna država je torej res redko »učinkovita« pri izkoriščanju svojih monopolnih prednosti.

2.2.3 Monopolistična konkurenca

Monopolistična konkurenca je 'vmesni korak' med popolno konkurenco in monopolom. Zanj je značilno veliko število ponudnikov na trgu, ki ne proizvajajo homogenih proizvodov, ampak diferencirane proizvode.

Markusen (1995: 186) o monopolistični konkurenci zapiše: »Neka panoga je konkurenčna, ker je v njej veliko število podjetij, ki trgujejo, a je hkrati monopolna, ker vsako podjetje proizvaja izdelek, ki je nekakšen unikat«.

Klasična in neoklasična teorija sta predpostavljali, da poteka mednarodna menjava v okviru predpostavke popolne konkurence, ki ima v svojem ozadju načelo homogenosti proizvodov, s katerimi se trguje v mednarodni trgovini. Načelo homogenosti je lahko hitro predmet spora, saj

je (skoraj) nemogoče v dveh različnih državah (ki sta subjekta mednarodne menjave) izdelati popolnoma enako blago, iste kakovosti in z enakimi lastnostmi.¹⁰

Koncept proizvodne diferenciacije pomeni, da posamezniki (po določenih značilnostih) razlikujejo med seboj dva (podobna) proizvoda in ju razumejo kot nepopolna nadomestka (Damijan, 1998).

Ekonomska znanost deli koncept proizvodne diferenciacije na *horizontalno* in *vertikalno* diferenciacijo.

HORIZONTALNA DIFERENCIACIJA se nanaša na proizvode enake kakovosti, ki se razlikujejo po svojih (realnih ali namišljenih) značilnostih. Ponavadi gre za dobrine, ki so enake kakovosti, ampak imajo različne oblike ali pa so različne barve. Izbira posameznega proizvoda, ki je horizontalno diferenciran, je navadno pogojena z okusom potrošnikov. Kot primer horizontalne diferenciacije lahko navedem pivo iz obeh slovenskih pivovarn (union, laško), kokto in kokakolo ali pa še naprimer vozili clio in polo¹¹.

VERTIKALNA DIFERENCIACIJA pa razlikuje proizvode (le) na podlagi kakovosti posameznega proizvoda. Primer takšne diferenciacije bi lahko bila primerjava vozil tovarne Renault (ali pa kakšne druge). Gotovo je, da so vozila renault 5, renault clio, renault megane in renault safrane v različnih kakovostnih razredih, saj 'kakovostnejša' vozila (renault safrane, megane) nudijo potrošniku večje udobje, večjo varnost, boljšo opremljenost, večje zadovoljstvo. Podoben primer je nakup bluze. Seveda je kvaliteta lanene bluze veliko nižja kot kvaliteta svilene bluze. Torej gre pri vertikalni diferenciaciji blaga za dejanske razlike v kvaliteti. Na tem mestu moram opozoriti, da je ta vrsta diferenciacije lahko dvorezen meč, saj lahko hitro pridemo do nasprotij. Damijan (1998: 17) pojasnjuje: »Zanimivo pa je, da tudi znotraj istega avtomobilskega razreda obstaja vertikalna diferenciacija, pogojena z blagovnimi znamkami in ki je večinoma subjektivne narave« in zaključuje, »da so avtomobili iz Evrope na evropskem trgu bolj cenjeni kot avtomobili iz Azije, čeprav moramo priznati, da so si določene znamke (Toyota, Nissan, Honda) 'izborile' enak rang kot vozila, proizvedena v evropskih državah, in jih posledično lahko diferenciramo le horizontalno«.

¹⁰ Predpostavka o popolnoma enakem in zamenljivem blagu je problematična že zaradi tega, ker kakovost delavcev (eden izmed proizvodnih dejavnikov je delo) ni enaka v obeh državah oz. bolj točno njihova stopnja produktivnosti ni enaka. V primeru, če opustiš predpostavko o homogenem blagu, se takoj soočiš s problemom pojasnjevanja mednarodne menjave v klasični in neoklasični teoriji, ki predpostavlja popolno homogenost blaga.

¹¹ Pri obravnavi primerjave bi lahko naletel na številna oporekanja, da se dobrini ne moreta sploh primerjati, vendar je to odvisno od okusov posameznika. Ti za naše delo niso pomembni.

2.3 Podjetje

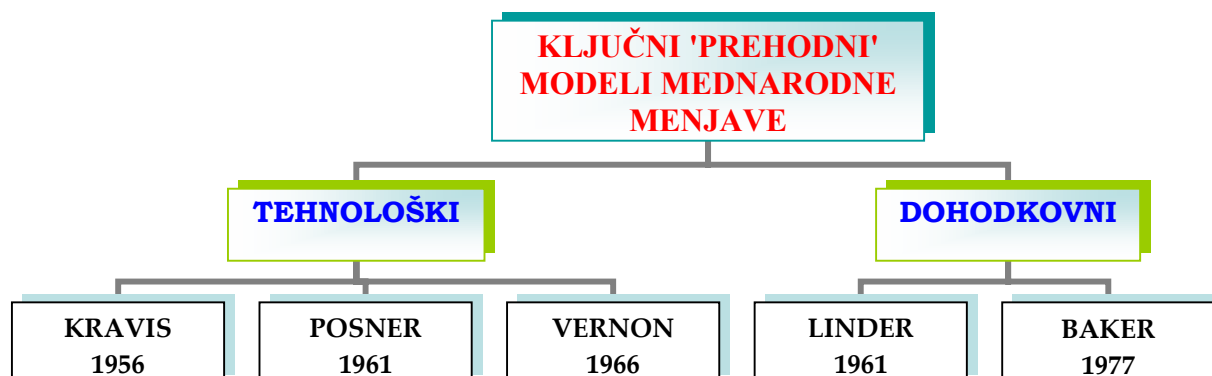
Klasična in neoklasična teorija nista obravnavali podjetja kot osnovne celice proizvodnje, ampak sta obravnavali državo kot ekonomskega partnerja. Moderna ekonomska teorija je ugotovila, da države v spremenjenih pogojih poslovanja nimajo več primata nad proizvodnim procesom. Res je, da ga niso imele niti prej, toda klasična ekonomska teorija si je tako olajšala postavljanje temeljev, saj bi obravnava podjetja, ki ne bi bilo »črna skrinja«, močno zapletla razlaganje ekonomskih procesov. Novi proizvodni procesi in nova vloga proizvodne infrastrukture je spremenila tudi pogled ekonomske teorije na podjetje. Država je kot ekonomski subjekt izgubila ekskluzivno mesto, zato je posledično dobilo večjo vlogo podjetje. To, kot akter v mednarodni skupnosti, pridobiva na pomenu zaradi:

- naraščajoče ekonomske moči (tudi relativne) v primerjavi z državo,
- večje hitrosti odločanja (manjše ovire pri odločanju, manj politike-več strokovnosti),
- postavljanja (določanja) svetovnih razmer in standardov.

Podjetje ima v novih teorijah mednarodne menjave pomembno vlogo, sploh danes, ko so pomembne masovna proizvodnja in ekonomije sinergij, in je torej kot tako (marsikdaj edini) ključni odločevalec, ki včasih celo nadvladuje državo (primeri različnih transnacionalnih podjetij). Ključna sprememba je torej v prehodu iz ključne vloge države kot ekonomskega akterja do podjetja, ki (lahko) državo celo nadvladuje.

Sedaj, ko smo orisali spremembe, ki so se zgodile po koncu II. svetovne vojne v svetovni trgovini, lahko pojasnimo določene 'teoretske koncepte', ki so se razvili v času pospešene industrijalizacije v drugi polovici 20. stoletja.

Slika 2.2: Neklasični modeli mednarodne menjave



2.4 Tehnološki teoretični modeli

2.4.1 Razpoložljivost proizvodov

Kravis¹² je leta 1956 izdelal razlago, v kateri pojasnjuje potek mednarodne menjave v svetu. V njej pravi, da vsaka država uvaža tiste proizvode, ki doma niso dostopni. To 'pomanjkanje' (unavailability) je lahko:

ABSOLUTNE NARAVE, kar pomeni, da država ne poseduje virov (naravnih, know-how ipd.), ki bi bili potrebni za proizvodnjo teh proizvodov ali

RELATIVNE NARAVE, kar pomeni, da bi bili ti proizvodi proizvedeni pri previsokih stroških, da bi se jih izplačalo proizvajati doma.

Sočasno država izvažata proizvode, ki jih proizvaja doma.

Ta teoretski pogled bi bil lahko pojasnjen tudi s teorijo HOS, tako da potrebne proizvodne dejavnike uvrstimo v kriterij 'naravne obdarjenosti' in pridemo do delovanja teorije HOS. Vendar ima ta 'teoretski pogled' nadgradnjo, saj govori, da obstajata dva temeljna razloga za mednarodne razlike v relativni razpoložljivosti proizvodov: razlika v tehničnem napredku in proizvodna diferenciacija proizvodov.

Kravis trdi, da tehnološke spremembe niso namenjene le zniževanju stroškov (kar bi bilo v skladu s klasično ekonomsko teorijo), ampak je pomen teh sprememb zlasti v (morebitni) proizvodnji novega izdelka ali izboljšanju obstoječega. Delovanje »*demonstracijskega efekta*« povzroči neprestano povpraševanje po proizvodih iz 'države izumiteljice' in tako prihaja do mednarodne menjave.

Kravis sočasno vključuje v svoj teoretski model tudi proizvodno diferenciacijo. V svoji razlagi mednarodne menjave postavi hipotezo, da različne države proizvajajo podobne proizvode, ki se ne razlikujejo bistveno glede na svojo uporabnost. Ti proizvodi se razlikujejo le glede oblike, barve, namišljenih razlik, oglaševanja in pretekle izkušnje uporabnikov, vendar jih potrošniki pojmujejo kot nepopolne nadomestke. Povpraševanje po diferenciranih proizvodih vodi do nastanka mednarodne menjave (Damijan, 1998; Gandolfo, 1998; Kumar, 1999).

Kravisov 'teoretski model' nastanka mednarodne menjave postavlja majhno državo v podrejen položaj, in sicer zato, ker delno pojasnjuje nastanek mednarodne menjave s spremembami v tehnologiji oz. z inovacijami. Majhna država je pri razvoju novih tehnologij v slabšem

¹² Armington je Kravisovo hipotezo vgradil v formalni model zunanje trgovine, pri čemer pa ne razlikuje med homogenimi in diferenciranimi proizvodi, ampak predpostavlja, da se uvozni proizvodi v vsakem primeru razlikujejo od domačih. Armingtonova predpostavka, da so proizvodi diferencirani glede na državo proizvodnje, se danes široko uporablja v numeričnih primerih splošnega ravnotežja (Damijan, 1998: 18).

položaju, ker navadno nima sredstev za razvoj novih tehnologij ali pa nima dovolj znanja, da bi prišlo do kakršnega koli razvoja novih tehnologij. Če pa pride do izuma, pa je zaradi omejenosti denarnih sredstev ta izum težko 'izdelan' in plasiran na trg. Kravisov model zahteva neprestano izumljanje in napredovanje v novih tehnologijah, majhna država pa zaradi svojih omejenih možnosti (majhnosti trga, problem razvoja kadrov ipd.) tega ne bi zmogla in bi bila *a priori* nekonkurenčna.

Kravisov 'teoretski model' pa nakazuje tudi pozitivno stran, in sicer v tem, da lahko majhna država izkoristi možnost diferenciacije svojih proizvodov in tako uspeva v mednarodni menjavi. Bistvo diferenciacije proizvodov v majhni državi je v tem, da potrošnika prepriča, da je njen proizvod kakovostnejši in boljši zaradi določenih prednosti (geografska lokacija, naravne danosti, ipd.) in tako 'veže' potrošnika na svoj proizvod, slediti mora le še specializacija v proizvodnji tega proizvoda in posledično večja internacionalizacija. Majhna država lahko preko diferenciacije (in različnih načinov prodaje) svojih proizvodov kompenzira pomanjkanje drugih primerjalnih prednosti.

Za majhno državo je pomembna možnost t. i. vitke (*lean*) proizvodnje. Vitka proizvodnja je kombinacija obrtniške in masovne proizvodnje, ki uvaja take organizacijske prijeme in inovacije, ki znižujejo stroške (Svetličič, 1996: 45).¹³

Ključna determinanta vitke proizvodnje je izločitev vseh nepotrebnih (odvečnih) delov (celotne) proizvodnje, zmanjšanje stroškov, fleksibilnost podjetja, bližina in »poslušanje potreb« konkretne potrošnika.

Majhna država se mora osredotočiti še na procesne in organizacijske inovacije, ki delujejo na principu »izkoriščanja tistega, kar imamo, in apliciranja na potrebe potrošnika«. Nujno je, da majhna država izvaja procesne inovacije tako, da izkorišča možnosti, ki jih nudi prostostrelstvo (*free rider*) in jih konkretno udejanji zato, da zadovolji potrebe potrošnika. Prav gibkost kot osnovna predpostavka majhnim državam zagotavlja možnost uspeha. Podoben pomen imajo organizacijske inovacije, ki so pomembne zlasti takrat, ko mora majhna država znižati stroške, da ostaja konkurenčna, hkrati pa lahko izdelava model večje učinkovitosti, ko uskladi delovanje lastnega podjetnega ustroja s tem, da ukine vse odvečne funkcije, preoblikuje način delovanja iz neprožnosti v prožnost in se osredotoči na zadovoljitev potreb potrošnika. Pomembnost tega je vidna v organizaciji delovanja podjetniške strukture, v spodbujanju k invencijam in inovacijam in v možnosti odpravljanja prevelikih administrativnih težav pri nastajanju podjetij.

¹³ Vitka proizvodnja uporablja: manj človeškega dela, manj tovarniškega prostora, manj fiksnega kapitala (naložb v orodje), več raznovrstnih modelov (Svetličič, 1996: 45). Temelji na fleksibilnosti in na učinkovitosti in je v nasprotju s fordistično proizvodnjo usmerjena bolj v zadovoljevanje potrošnika in znižanje stroškov kot v proizvodni proces *per se*.

2.4.2 Model tehnološke vrzeli

Posner skuša s svojim modelom tehnološke vrzeli razložiti, zakaj prihaja do menjave med državami na enaki stopnji gospodarskega razvoja (gre tudi za države, ki so podobno bogate z viri). Razlog za mednarodno menjavo med temi državami najde Posner v tehnoloških razlikah. Tako trdi, da vsaka država teži k razvijanju novega proizvoda, vendar je dinamika razvoja odvisna od sposobnosti države. Razvoj novega izdelka (proizvoda) daje državi inovatoriki monopolno prednost v proizvodnji tega proizvoda, dokler ga druga dežela ne uspe proizvesti. Do takrat mora država B, ki zaradi pomanjkanja tehnologije ni sposobna proizvajati istega proizvoda, ta proizvod izvažati iz države A (Bučar, 2001).

Posner trdi, da se mednarodna menjava odvija v času, dokler država B ne uspe popolnoma posnemati (*imitirati*) države A (*imitation lag*).

Zaostanek, ki je razlog za mednarodno menjavo, je sestavljen iz večih komponent, in sicer:

- *reakcijski zamik v tujini* je čas med uspešnim izkoriščanjem inovacij s strani podjetij v deželi inovatoriki in med trenutkom, ko začnejo določena podjetja v (bodoči) deželi uvoznici povpraševati po teh proizvodih;
- *reakcijski zamik v domači deželi (doma)* je čas, ki je potreben, da se podjetja v državi uvoznici zavejo konkurence, ki je določena z uvozom novih proizvodov;
- *čas učenja* je čas, ki ga potrebujejo podjetja v državi uvoznici, da se naučijo izdelovati novo dobrino, jo začnejo izdelovati in jo nato začnejo prodajati na domačem trgu.

Posner uvede še pojem *vrzeli v povpraševanju* (*demand lag*). Vrzeli v povpraševanju določi kot tisti čas, ki poteče od inovacije novega proizvoda v državi inovatoriki (država A) do začetkov povpraševanja po tem proizvodu v ostalih državah (država B). Mednarodna menjava bo torej potekala v času med *imitation lag* in *demand lag*. Ko bo država imitatorika (država B) zmožna proizvajati proizvod, ki ga je inovirala država inovatorika (država A), se bo uvoz proizvoda v državo B počasi zmanjševal in postopoma usahnil. Nato bo spet prišlo v državi A do inovacije in krog se bo spet začel (Bučar, 2001; Gandolfo, 1998; Svetličič, 1996).

Teorija tehnološke vrzeli je pomembna zlasti zato, ker je vnesla v teorijo mednarodnih ekonomskih odnosov dinamiko in ima sočasno določene implikacije na vodenje trgovinske politike. Izhajajoč iz te teorije lahko zaključimo, da lahko vsaka država najde ustrezno nišo na lestvici blaga, ki ga s svojimi možnostmi lahko proizvaja.

Krugman je na podlagi študije odkril, da tehnični napredek v bolj razvitih državah vedno koristi manj razvitim, in sicer zaradi tega, ker ko tehnološki voditelj odpre tehnološko vrzel, jo skušajo njegovi posnemovalci zapolniti. Rezultat tega je ogrožanje tehnološkega voditelja na njegovih izvoznih trgih s strani njegovih posnemovalcev (Krugman v Svetličič, 1996).

Teorija tehnološke vrzeli je prvi mejnik 'tehnoloških teorij', ki so skušale pojasniti razvoj mednarodne menjave. Pomembna je zato, ker se v njej 'prvič' pojavi tehnologija kot 'gibalo mednarodne menjave'¹⁴, posredno to torej pomeni, da se je zgodil v ekonomski misli velik premik, saj je prišlo do prehoda od *danih* prednosti k *ustvarjenim* prednostim. Nastanek tehnologije je odvisen od sposobnosti države (podjetij), da to tehnologijo ustvarijo. Posledično iz tega izhaja, da je tehnologija podrejena znanju (know how), le-to pa postaja neoprijemljiva konkurenčna prednost.

Kot smo že zgoraj omenili, ima majhna država probleme pri inoviranju novih tehnologij in posledično novih proizvodov, lahko pa deluje na področju 'izkoriščanja znanja drugih' (free rider). Inovacije, ki jih izumijo države z večjo kapitalno sposobnostjo, lahko majhna država izkoristi v svoj prid, saj jo uporaba teh inovacij, ko so standardizirane, malo stane, od njih pa ima lahko velike koristi.

2.4.3 Teorija življenjskega cikla proizvoda

Teorija življenjskega cikla proizvoda¹⁵ je v bistvu posplošitev in razširitev Posnerjevega modela tehnološke vrzeli. Skladna je z Ricardovo teorijo primerjalnih prednosti, saj naj bi se po njej odločalo o lokaciji proizvodnje na temelju primerjalnih prednosti držav (Salvatore, 1996: 205).

Prvotna Vernonova verzija teorije življenjskega cikla proizvoda trdi, da obstajajo tri faze skozi katere poteka proizvodnja izdelkov:

- faza novega izdelka (proizvoda),
- faza 'dozorevanja' izdelka (proizvoda),
- faza 'standardizacije' izdelka (proizvoda).

Povpraševanje na domačem trgu (trg države A) po določenem izdelku pripelje do izuma izdelka (faza novega izdelka). Namen tega izdelka je zapolniti vrzel v povpraševanju na

¹⁴ Ta teorija je pomembna tudi zaradi '*prehoda*' od statičnosti k dinamičnosti modelov mednarodne menjave. Dinamičnost pride še bolj do izraza v Vernonovem življenjskem ciklu proizvoda.

¹⁵ Predstavitev te teorije je zaradi njene kompleksnosti razdeljena na dva dela. V tem razdelku bomo obravnavali le strukturo in značilnosti teorije, v razdelku o nastanku transnacionalnih podjetij (TNP) pa prispevek te teorije k pojasnjevanju nastanka in razvoja TNP in TNI.

domačem trgu. Iz tega lahko zaključimo, da podjetja v prvi fazi proizvajajo samo za domači trg. V tej fazi je podjetje, ki je inoviralo nov izdelek, monopolist, povpraševanje po novih izdelkih pa je cenovno neelastično (Svetličič, 1996).

Ko se izdelek na domačem trgu uveljavi, se proizvajalci odločijo za vstop na tuje trge (faza dozorevanja) in začnejo (inovirani) izdelek izvažati na tuje trge (trg države B). Podjetja se osredotočijo na povpraševanje na tujih trgih in imajo dve možnosti. Izdelek lahko proizvajajo v domači državi (država A) in ga glede na količino povpraševanja v državi uvoznici (država B) toliko izvažajo v to državo ali pa dodelijo licenco podjetju iz države B oz. sami proizvajajo izdelek v državi B. Inoviranja (in posledično izvoza) so sposobna podjetja iz razvitih dežel, saj imajo lokacijske in lastniškospecifične prednosti.

Izvoz izdelka (v državo B) je smotrno le do takrat, dokler so njegovi stroški (proizvodni in transportni) nižji kot stroški proizvodnje v tujini. V trenutku, ko postanejo proizvodni stroški v državi inovatorke višji od proizvodnje v tujini, se spleča podjetju izvoz počasi opustiti in preiti na kakšno drugo obliko ekonomske organizacije (internalizacijska teorija).¹⁶

Za tretjo fazo (faza standardizacije izdelka) je značilno intenzivno posnemanje proizvodnih postopkov. Pride torej do premika od 'specializiranosti v postopku' (država A) k rutinskosti (država B). Za proizvodnjo izdelka ne potrebujemo več visoko izobražene delovne sile, ampak je dovolj nižje izobražena (neizobražena), saj je postopek proizvodnje že standardiziran in (lahko) poteka po mehanskih principih. Zaradi množice posnemovalcev in zaradi tega, ker proizvodnja izdelka ne zahteva več visoko kvalificirane delovne sile, padejo dobički in se posledično poveča konkurenca. Proizvodnja izdelka se bo torej preselila v dežele s cenejšo delovno silo (kapitalom), kajti le tako bo možno ohraniti konkurenčnost in preživeti na trgu.

Proizvodnja izdelka se bo torej na začetku vršila v razvitih državah, na koncu pa bo zaradi ohranitve konkurenčnih prednosti na trgu prešla v dežele v razvoju (DVR).

Iz Vernonovih tez lahko zaključimo, da je teorija življenjskega cikla proizvoda le razširjen dinamičen model teorije HOS. Življenjski cikel proizvoda pojasnjuje dinamične primerjalne prednosti za nove proizvode in nove proizvodne procese, model HOS pa statične primerjalne prednosti pri standardnih izdelkih (Svetličič, 1996: 206). Oba modela opisujeta menjavo med razvitimi in nerazvitimi državami (menjava sever - jug). Poleg tega je življenjski cikel proizvoda (tudi) teorija, ki razlaga nastanek TNI in TNP.¹⁷

¹⁶ Bistvo internalizacijske teorije je v tem, da se podjetje odloči internalizirati trg, kadar so stroški transakcij preko trga zaradi tržnih hib, ki otežujejo pretok blaga in storitev oz. virov med neodvisnimi firmami višji kot znotraj podjetja. Interni transfer (znotraj podjetja - op. B.U.) postane tako v primerjavi z zunanjim (trg - B. U.) učinkovitejši. Posledično se z internalizacijo zmanjšajo transakcijski stroški (Svetličič, 1996: 250-251).

¹⁷ Več o tem pristopu in kritiki bomo pisali v 5. poglavju.

Salvatore (1998: 168) zapiše, da »oba tehnološka modela (model tehnološke vrzeli in življenjskega cikla proizvoda) predstavljata dinamično (raz)širitev statičnega modela HO(S)«. Vendar nekateri ekonomisti gojijo do te teorije določene pomisleke. Markusen (1995: 208-215) izpostavlja dve ključni kritiki teorije življenjskega cikla proizvoda.

- *Sprememba v časovnem intervalu* - Markusen tu izpostavlja problem, da se je ekonomska realnost močno spremenila od nastanka te teorije do danes, in sicer očita teoriji, da 'ni v koraku s časom'. To dokazuje s tem, da teorija predpostavlja, da mora biti izdelek v prvi fazi izdelan doma, za domače tržišče, kar je gotovo veljalo v času nastanka te teorije, saj naj bi proizvodnja za domače tržišče zaobsegala celoten splet povezav med inženirji, inovatorji, menedžerji in ostalimi, ki so ključni za proizvodnjo izdelka, vendar danes, v času visoko razvite informacijske tehnologije proizvodnja ni potrebna več doma, saj jo lahko podjetja hitro prenesejo na trge, kjer so tržni pogoji (konkurenčnost) zanje ugodnejši.
- *Teorija življenjskega cikla proizvoda temelji na teoriji delnega ravnotežja.*¹⁸ Izhajajoč iz te teorije pridemo do teze, da večji dohodek *p.c.* vodi do inovacij novih proizvodov (izdelkov) in tehnologij. Markusen tu opozarja, da je potrebno biti previden, saj tudi nove tehnologije in izdelki vodijo do večjega dohodka. Primerna rešitev tega 'problema' bi bila v obravnavi splošnega ravnotežja in ne v razumevanju višine dohodka kot eksogenega (zunanjega) dejavnika. Nove teorije rasti obravnavajo višino dohodka kot endogeni dejavnik.

Kljub nekaterim kritikam je teorija življenjskega cikla proizvoda pomembna, ker je opustila še eno izmed predpostavk klasične in neoklasične teorije, saj je uvedla mobilnost proizvodnih dejavnikov. Opustitev te predpostavke pa je vzpostavila v ekonomski teoriji drugačno videnje proizvodnih dejavnikov; s katerim je bilo mogoče pojasniti nastanek in razvoj transnacionalnih podjetij (TNP) in tujih neposrednih investicij (TNI), česar klasična in neoklasična teorija nista mogli več pojasniti.

Teorija življenjskega cikla proizvoda je gotovo veliko doprinesla, vendar so se kmalu izkazale njene slabosti. Poleg tega, kar ji očita Markusen, izpostavlja Svetličič (1996) še naslednje slabosti:

- teorija ne zmore pojasniti večine aktivnosti TNP,

¹⁸ Analiza delnega ravnotežja vključuje obnašanje posameznih trgov, gospodinjstev ali podjetij, pri čemer upoštevamo obnašanje drugih trgov in ostalega gospodarstva kot dano. Analiza splošnega ravnotežja raziskuje, kako gospodinjstva, podjetja in vsi trgi hkratno vzajemno delujejo (Samuelson, 2002: 266-270).

- teorija ne zmore pojasniti delovanja podjetij, ki so že transnacionalna,¹⁹
- teorija je primernejša za pojasnjevanje delovanja podjetij iz velikih držav.

Kakšen je pomen teorije življenjskega cikla proizvoda za majhne države?

Svetličič (1996) pravi, da ta teorija lažje pojasnjuje delovanje podjetij iz velikih držav (npr. iz ZDA), kajti veliko domače tržišče in razvita infrastruktura (vlaganje v R&R) dajeta prednosti in možnosti, ki spodbujajo razvoj inovacij (poleg tega je tu pomembno izpostaviti veliko konkurenčnost na velikem trgu, ki še dodatno spodbuja nove inovacije). Sočasno pa ta teorija ne zmore (najbolje) pojasniti položaja podjetij v majhnih državah. Te se zaradi omejenosti (velikosti) lastnega trga, proizvodnih dejavnikov in možnosti tveganj (če so ta prevelika, jih majhne države ne bi bile sposobne prenesti) težko primerjajo v inovativnosti z velikimi državami.

Svetličič (1996: 212) še dodaja: »To, da je država majhna, še ne pomeni, da ni sposobna velikih inovacij. Pomeni le, da je danes, ko so za velika odkritja potrebna ogromna finančna sredstva, to le manj verjetno«.

Zanimiv poskus razširitve teorije življenjskega cikla proizvoda je v prijavi svoje doktorske disertacije²⁰ podal indijski ekonomist Balakrishnan. Postavil je hipotezo, da obstaja še četrta faza življenjskega cikla proizvoda ali postzrelo obdobje, v katerem pride do TNI med deželami v razvoju. Osnova Balakrishnanovega razmišljanja je dejstvo, da se je v času zorenja in standardizacije tehnologija prilagodila potrebam in razmeram cenejših, pa tudi manjših proizvajalcev. Ti zato posledično dobijo prednosti pred velikimi TNP, ki se za majhne trge ne zanimajo, če to terja še dodatna vlaganja v prilagajanje tehnologije. Ker pa so to že opravili nekateri lokalni proizvajalci iz manjših držav, lahko te države postanejo izvor novih TNI v sorodnih državah (Svetličič, 1996: 212).²¹

¹⁹ Ta argument je podoben prvemu Markusenovem argumentu.

²⁰ Slednje ni nikoli zagovarjal, ker se je preusmeril v podjetništvo (Svetličič, 1996: 212).

²¹ V okvir 'tehnoloških teorij' bi lahko šteli še dve teoriji:

- teorija prisvajanja in panožno tehnološkega cikla (Magee, 1977),
- dinamična teorija tehnološke akumulacije (Cantwell et al., 1994).

Ti dve teoriji že prestopata mejo med teorijami mednarodne menjave in teorijami mednarodne proizvodnje in spadata v slednjo kategorijo.

Ker je naše delo namenjeno le obravnavi teorij mednarodne menjave na tem mestu zaključujemo poglavje o 'tehnoloških teorijah' mednarodne menjave.

2.5 Dohodkovni teoretični modeli

2.5.1 Linderjeva hipoteza

Linder je v svoji hipotezi (Gandolfo, 1998 jo imenuje teorija) predpostavil, da se pogoji trgovanja na trgu primarnih proizvodov (ki so vezani na intenzivno potrošnjo naravnih virov) in industrijskih proizvodov razlikujejo. Linder pojasnjuje, da vzorce mednarodne menjave na trgih *primarnih* proizvodov lahko pojasnimo s teorijo HOS, sočasno pa ta teorija ni primerna za pojasnjevanje vzorcev mednarodne menjave na trgih *industrijskih* proizvodov (menjava na trgih industrijskih proizvodov ni pogojena z obilnostjo proizvodnih faktorjev). V svoji hipotezi je postavil na osrednje mesto povpraševanje po določenem izdelku. Linder svojo hipotezo gradi na predpostavki potencialne trgovine, ki je sestavljena iz potencialnega uvoza in potencialnega izvoza določene države.

Določen proizvod lahko postane izvozni proizvod le, če po njem obstaja domače povpraševanje (gre za nujen, a ne zadosten pogoj). Linder **pojasnjuje** potencialno nastajanje izdelka za domači trg na sledeč način: »Domače povpraševanje po proizvodu mora biti reprezentativno. To pomeni, da mora biti povpraševanje splošno in ne partikularno (za omejeno število kupcev)« (Gandolfo, 1998: 236) in **utemeljuje** svojo tezo s tremi trditvami (Gandolfo, 1998: 236):

- obstaja majhna verjetnost, da bodo podjetja začela s proizvodnjo (proizvajala) določenega izdelka, če zanj ne obstaja domače povpraševanje;
- četudi bi obstajalo povpraševanje (potreba) po določenem izdelku v tujini in bi ga podjetja zaznala, obstaja možnost, da ne bi bila sposobna izdelati izdelka, ki bi zadovoljil potrebe tujega trga;
- četudi obstaja možnost, da bi prišlo do proizvodnje izdelka, je velika verjetnost, da bi prinesla prilagoditev izdelka trgu še (pre)velike dodatne stroške.

Podobno kot za potencialni izvoz velja tudi za potencialni uvoz, saj mora za uvozne dobrine obstajati domače povpraševanje po teh dobrinah. Iz tega lahko zaključimo, da povpraševalna struktura izvoznih in uvoznih preferenc pogojuje nastanek določenega proizvoda. Torej bolj kot sta si državi podobni, bolj bosta trgovali, saj prihaja do večjega prekrivanja njune medsebojne trgovine.

Izhajajoč iz zgornje premise, je Linder zaključil, da bo potencialna trgovina obstajala med državama z veliko podobnostjo preferenc potrošnikov. Za indeks podobnosti je vzel dohodek

p.c. (*BDP p.c.*), saj naj bi ta vodil do podobne strukture povpraševanja po določenih izdelkih. Povezava med dohodkom *p.c.* in izdelkom obstaja tudi glede kvalitete izdelka. Potrošniki z nižjim dohodkom *p.c.* bodo povpraševali po cenejših (in enostavnejših) proizvodih, tisti z visokim dohodkom *p.c.* pa po tehnično zahtevnih, dražjih proizvodih. Vprašanje, ki se v tem primeru postavi, je, kako bo prišlo do trgovanja, če imajo potrošniki v obeh državah enake potrebe in države proizvajajo enake izdelke. Takšen način trgovanja lahko pojasnimo s proizvodno diferenciacijo (razlikovanje zaradi dejanskih razlik ali le namišljenih) iz česar sledi, da potrošniki povprašujejo po podobnih proizvodih in z njimi zadovoljujejo svoje potrebe (Gandolfo, 1998; Markusen, 1995).

Linder v svoji hipotezi poudari še dejstvo, da se bo s spremembo dohodka *p.c.* spremenila tudi struktura povpraševanja potrošnikov v določeni državi.

Linderjeva teza je pomembna zato, ker pojasnjuje trgovino med podobnimi državami, kar klasična in neoklasična teorija nista uspeli pojasniti. Obe teoriji (klasična in neoklasična) zagovarjata stališče, da bo menjava potekala med državami, ki si niso podobne in da bodo potrošniki v teh državah povpraševali po različnih dobrinah. Mednarodna menjava, ki se je odvijala v času razvoja Linderjeve teze, je bila že tako drugačna, da jo klasična in neoklasična teorija, nista mogli (oz. sta jo le težka) pojasnjevati, namreč v ozadju klasične in neoklasične teorije je trgovanje s homogenimi proizvodi, medtem ko Linderjeva teza razlaga menjavo z diferenciranimi proizvodi.

Porter (Porter v Kumar, 1999: 152) pravi: »Za pridobivanje konkurenčnih prednosti²² je pomembna narava domačega povpraševanja po proizvodih in storitvah dejavnosti. Kvalitetno in zahtevno domače povpraševanje je predpogoj za konkurenčne prednosti na tujih trgih.«

Kakšen je pomen Linderjeve hipoteze za majhne države?

Linderjeva hipoteza poudarja pomen podobnosti med državama za medsebojno trgovino in pomen domačega povpraševanja, da se izdelek sploh 'splača' izdelovati. Za majhne države to pomeni sledeče:

- zaradi omejenosti lastnega trga obstaja tudi omejeno domače povpraševanje, kar posledično vodi do omejenih možnosti nastanka novih proizvodov;
- zaradi omejenosti lastnega trga so podjetja pripravljena manj vlagati v oglaševanje, ki determinira povpraševanje po določenem proizvodu.

Majhna država ima torej možnost, da proizvaja določeno količino proizvodov, po katerih obstaja domače povpraševanje in se v proizvodnji teh proizvodov specializira, začne dosegati

²² Svetličič (1996) opozarja, da Krugman ostro zavrača razprave o konkurenčnih prednostih držav (konkurenčnost kot pojem je nesmiselna, če se jo aplicira na države), ampak da govori o produktivnosti. O tem argumentu se je razvila debata, kjer nekateri avtorji očitajo Krugmanu, da nadomešča pojem konkurenčnost s pojmom produktivnost.

ekonomije obsega z izhodno internacionalizacijo. Povpraševanje po proizvodih (lastnih in uvoznih) se bo torej spremenilo s spremembo (povišanjem) dohodka. Majhna država mora torej težiti k čim večjemu izvozu, dokler je cena na svetovnem trgu zanjo ugodna, seveda pa mora proizvod, ki ga želi izvažati, najprej preizkusiti na domačem trgu, da uvidi, če sploh ustreza zahtevam, potrebam in okusom potrošnika.

V današnjem spreminjajočem se svetu je pomembno, da je majhna država fleksibilna, saj se zaradi ogromne količine (agresivnega) oglaševanja v potrošnikih zbuja potrebe, ki jih je potrebno zadovoljiti. Proizvodna diferenciacija lastnega izdelka in njegova promocija imata v takšnih tržnih pogojih velik pomen. Linderjeva hipoteza postane »*malo problematična*«, če govorimo o stabilnosti mednarodne menjave v pogojih koncentracije mednarodne menjave, ki je zlasti značilna za majhne države. Majhne države imajo določeno število ključnih trgovskih partnerjev, ki uvažajo večino izvoza majhnih držav. Običajno je, da so te države uvoznice po strukturi povpraševanja podobne majhni državi, ki določen izdelek proizvaja. Problem, ki se lahko pojavi v današnjih (nestabilnih) gospodarskih razmerah, je prevelika 'navezanost' na te države, proizvodnja (le) za potrebe teh trgov ter prilagoditev (izključno) tem trgov. Majhna država se mora temu izogibati in mora v svojem bistvu ostajati fleksibilna, biti pripravljena na vse spremembe, tudi negativne za njeno gospodarstvo, zato da se jim zna izogniti.

Kot lahko ugotovimo, se je v povojnem obdobju zgodil temeljni premik v teoriji mednarodne ekonomije, in sicer premik (*zaradi vpliva keynesianizma*) od ponudbe k povpraševanju. Klasična in neoklasična teorija sta (večinoma) izhajali iz ponudbe in iskali razloge trgovanja v ponudbi, ignorirali pa sta posameznika kot (racionalni) ekonomski subjekt. Podjetje (če sta ga je sploh omenjali) sta obravnavali kot črno skrinjo, ki nima 'svoje osebnosti' in je le sredstvo za proizvodnjo. Prenos poudarka s ponudbe na povpraševanje je še bolj zapletel razlage o poteku ekonomske menjave med državami. Različne teorije, ki so nastale po II. svetovni vojni, so se šele začele ukvarjati s potrošnikom in njegovimi potrebami in pogledi na dobrino. Če smo do sedaj lahko govorili o 'nekakšni danosti' (dohodek, inovacije ...), moramo zdaj izpostaviti potrošnika kot '*homo oeconomicus*', ki določa pogoje mednarodne menjave.

Na tem mestu je potrebno izpostaviti *Lancasterjevo teorijo o preferencah potrošnika*, ki jo je težko uvrstiti v okvir 'teorij prehoda', ker je zaznamovala (in še zaznamuje) številne nove teorije mednarodne menjave in tudi razvoj konceptov v drugih poslovnih vedah. Zaradi tega jo tu le omenjam, natančneje jo bom pojasnil v naslednjem poglavju.

Lancaster v svoji teoriji predpostavlja, da potrošniki ne povprašujejo po proizvodu kot takšnem, ampak po *lastnostih (značilnostih, danostih)*, ki jih ta proizvod uteleša. Pomembno za

potrošnika je to, da proizvod, ki ga želi kupiti, uteleša ravno tiste lastnosti, ki jih on želi pridobiti. Če torej proizvod ne vsebuje lastnosti, pomembnih za potrošnika, ga potrošnik (verjetno) ne bo kupil. Konkretno bi to izgledalo takole: potrošnik ne kupuje oblek zato, da bi jih imel, ampak zato, da ga ne bi zeblo, da bi bil oblečen v barvo, ki si jo želi, da bi bilo vidno, da ima obleke določene blagovne znamke ipd. Za potrošnika torej ni pomembna obleka *per se*, ampak je zanj pomembnejša funkcija (lastnost) obleke, ki jo on želi imeti (dokaz družbenega statusa, barva ipd.)

Potrošnik torej ne konzumira vseh proizvodov, ampak samo tistega, ki (najbolj) zadovoljuje njegove potrebe, vsi potrošniki pa na agregatni ravni konzumirajo celotno število vseh proizvodov. To imenuje Lancaster *razpršenost potrošniških preferenc*.

Tudi Baker je izdelal podobno strukturo potrošniških preferenc, ki pa se v določenih pogledih bistveno razlikuje od Lancasterove.

2.5.2 Raznolikost potrošniških preferenc

Baker (1977) je kot osrednji razlog za nastanek in razvoj mednarodne menjave med državami izpostavil povpraševanje po proizvodih. V okviru takšnega pogleda je postavil *hipotezo o raznolikosti potrošniških preferenc*, po kateri imajo potrošniki radi raznolikost. V tej teoriji nastopajo identični potrošniki, ki v enaki meri povprašujejo po vseh različicah nekega proizvoda in konzumirajo enak, majhen delež vsake dobrine (v tem predelu obstaja očitna razlika med Lancasterjem in Bakerjem) (Damijan, 1998).

Z rastjo realnih dohodkov (BDP) se večja kupna moč potrošnikov, ki so s tem sposobni kupovati in tudi uvažati vse bolj različne proizvode. Baker posledično ugotavlja, da bo rast realnega dohodka posledično povečala povpraševanje po različicah proizvoda in ker domač trg ne more proizvesti takšne količine proizvodov, po kateri povprašujejo kupci, bo posledično narastel uvoz teh diferenciranih izdelkov (Gandolfo, 1998). Posledica tega bo, da bo mednarodna menjava rasla hitreje (nadproporcionalno) od rasti dohodka in da bo z rastjo realnega dohodka nadproporcionalno naraščal tudi delež uvoza v celotnem povpraševanju (Kumar, 1999: 153).

Potrošniki se bodo za nakup odločali glede na možnosti lastnega dohodka (prim. Linder) in na osnovi kombiniranja proizvodov, ki dajejo enako zadovoljstvo (indiferenčne krivulje). Proizvod, ki ga potrošniki izberejo, mora ustrezati cenovno in v drugih pogledih, če želi biti enak drugemu proizvodu s podobnimi lastnostmi. Če ob istih značilnostih zaostaja (vsaj) v eni lastnosti, gre za proizvod, ki je tržno slabši (Kumar, 1999).

Baker postavlja naslednje trditve (Kumar, 1999: 153; Gandolfo, 1998):

- vsako domače trgovano blago bo tudi mednarodno trgovano, saj bo tuje blago vsebovalo kombinacijo lastnosti, ki jo bodo želeli določeni kupci;
- obseg trgovine z določenim blagom narašča z rastjo realnega dohodka *p.c.*;
- z rastjo nacionalnega realnega dohodka *p.c.* se nakupi uvoženega blaga večajo hitreje kot nakupi podobnega domačega blaga.

Kumar (1999: 153-154) omenja, da obstaja na trgu *fizična diferenciacija* in *diferenciacija glede na prodajne tehnike*. Prva oblika združuje določene značilnosti proizvoda (oblika, značilnosti), druga pa zajema 'trženje' proizvoda v vseh pomenih te besede (tržne tehnike promocije, tržna distribucija, blagovne znamke ipd.).

Emery (Emery v Kumar, 1999) pojasnjuje, da obstaja povezava med izvozom in gospodarsko rastjo, in sicer gre v tem primeru zato, da izvoz spodbuja gospodarsko rast, saj mora biti izvozna panoga konkurenčna, to pa lahko dosega zlasti z ekonomijami obsega in z minimalizacijo stroškov.

Kaj Bakerjevo razmišljanje pomeni za položaj majhnih držav v svetovni ekonomiji?

Bolj kot je majhna država vpeta v tokove mednarodne menjave, večji dohodek *p.c.* (večja blaginja za prebivalce) se pričakuje. Posledično imajo potrošniki v majhni državi, ki je odprta za mednarodno menjavo, večje možnosti izbora, da izberejo količine tistih dobrin, ki so najbližje njihovim idealnim različicam. Glede na to, da je domač trg majhen in ne more proizvesti veliko dobrin, lahko majhna država zadovoljuje potrebe svojih potrošnikov z dvema možnostima: z uvozom iz tuje države ali pa z uvozom iz lastne transnacionalne proizvodnje, če jo ima locirano v kakšni drugi državi. Za kakšno strategijo se bo odločila majhna država, je odvisno od njene vpetosti v mednarodne trgovinske tokove in posedovanja TNP v drugih državah. Vsekakor bo z vedno večjim naraščanjem dohodka *p.c.* za prebivalce majhne države potreben uvoz, delež uvoza bo odvisen od tega, koliko proizvodov bodo lahko proizvedla lastna podjetja majhne države.

2.6 Znotrajpanožna trgovina (*intra-industry trade*)

Mednarodna menjava se je v desetletjih po vojni temeljito spremenila, saj je prešla iz medpanožne v znotrajpanožno mednarodno menjavo. Klasična in neoklasična teorija, ki sta temeljili na predpostavkah, ustreznih za medpanožno trgovino, sta v primeru znotrajpanožne trgovine (skoraj) odpovedali. Nista bili več sposobni pojasniti pogojev in smeri trgovanja, realnost je kazala drugačno sliko, kot sta jo predvidevali obe teoriji.

Znotrajpanožno menjavo lahko opredelimo kot »uvoz/izvoz dobrin, ki so proizvedene v isti industrijski panogi in se v tej panogi tudi menjavajo« (Gandolfo, 1998: 240). Znotrajpanožna menjava se je pojavila zlasti med razvitimi državami, te so medseboj vedno bolj trgovale z visoko tehnologijo in drugimi proizvodi, ki so zahtevali veliko količino znanja in kapitala. Tu moramo poudariti, da medpanožna menjava ni izginila, ampak jo je znotrajpanožna menjava večinoma nadomestila.

Markusen (1995: 203-207) navaja 4 razlage, ki pojasnjujejo obravnavanje znotrajpanožne menjave (IIT).

2.6.1 Industrijska klasifikacija

Do pojmovanja mednarodne menjave kot znotrajpanožne lahko pride zaradi napačne uporabe določenih modelov in podatkov. ZDA pridelujejo določeno sadje poleti, ker imajo ugodne klimatske pogoje, pozimi pa sadje uvažajo iz južnejših držav. Takšna menjava med državami ni nujno znotrajpanožna (čeprav gre za proizvode iz iste panoge), saj bi jo lahko razložili tudi s teorijo HOS, in sicer, da gre za različno 'naravno obdarjenost' s proizvodnim dejavnikom-podnebjem. Podobno bi lahko razložili situacijo, ko prihaja med državama do (velike) razlike v plačah. Podjetje v razviti državi lahko izdelava noviteto (elektroniko) in jo nato izvozi v manj razvito državo, ker je to zanj koristno, saj so proizvodni stroški v manj razviti državi zaradi nižjih plač nižji. Podjetje potem 'stroj' uvozi nazaj v razvito državo in to se pojmuje kot znotrajpanožna trgovina. Ta primer se da pojasniti tudi z Ricardo-Torrensovimi modelom, saj razlika v plačah določa primerjalne prednosti, ki so vodilo mednarodne menjave.

2.6.2 Transportni stroški

Za izdelke 'težke' industrije (elektrika, cement, gradbeni elementi) so ponavadi transportni stroški glede na tržno vrednost tega proizvoda visoki. Posledica visokih transportnih stroškov je (krajevna) omejenost trga s temi proizvodi, saj vemo, da bo trgovina potekala le do takrat,

dokler bodo stroški proizvodnje s transportnimi stroški (maksimalno) enaki ceni proizvoda. Če bi bila ta vsota večja, je trgovanje s temi proizvodi nesmiselno, saj bi pridelali izgubo. Takšni primeri so značilni zlasti za velike države, ki imajo razprostranjena ozemlja, tako se lahko zgodi, da se določenemu predelu v državi bolj *splača* uvažati iz sosednje države, kot pa kupovati doma proizvedeno blago, če je slednje dražje od tistega, ki ga lahko dobi v tujini. Rusiji (Moskva) bi se gotovo bolj obrestovalo, če bi dobrino, ki bi jo potrebovala in jo sama proizvaja na Kamčatki, raje uvažala s Poljske, kajti transportni stroški bi bili zaradi manjše razdalje gotovo nižji (seveda, če zanemarimo carine, stroške meja, ipd.).

2.6.3 Proizvodna diferenciacija

Kot smo že omenili, je osnovna predpostavka klasične in neoklasične teorije teza o homogenosti proizvodov. Seveda to ne odseva realnosti sveta, saj proizvodi ne morejo biti homogeni. Razlikujejo se lahko realno ali namišljeno (vzbujene razlike). Ugotovili smo, da so diferencirani proizvodi nepopolni nadomestek za določen proizvod in torej v množici različnih okusov potrošnikov prihaja do znotrajpanožne menjave zaradi zadovoljevanja teh okusov. *Nemci* proizvajajo audije in mercedese, a vseeno lahko kdo od nemškega prebivalstva želi imeti renault laguno. Za zadovoljitev njegove želje (predpostavljamo, da je več takih in bo njihova vsota želja velika, tako da se bo uvozniku uvoz obrestoval) bo prišlo do uvoza avtomobilov iz tovarne Renault. V tem primeru bo šlo za znotrajpanožno trgovino. Proizvodna diferenciacija je pglavitni razlog za nastanek znotrajpanožne trgovine.

2.6.4 Ekonomije obsega

Proizvodna diferenciacija je marsikdaj določena tudi z nastankom ekonomij obsega, kar pomeni, da se določeno podjetje specializira za proizvodnjo določenega izdelka in to proizvodnjo povečuje tako, da je dodatni povprečni strošek na nadaljnjo enoto vedno manjši. Avtomobilska tovarna VW v Nemčiji ima gotovo glede na povpraševanje po svojih izdelkih ekonomije obsega v proizvodnji npr. pola, medtem ko ima Renault v Franciji glede na povpraševanje ekonomije obsega v proizvodnji npr. clia. Seveda delujejo ekonomije obsega večinoma v 'sozvočju' s proizvodno diferenciacijo, tako da se potem lahko clio in polo še naprej razlikujeta glede na (vzbujene) okuse potrošnikov, ki se zanimajo za ta modela avtomobilov.

Na tem mestu je gotovo pomembno poudariti, da obstaja velik delež znotrajpanožne mednarodne menjave na trgih polizdelkov in sestavin posameznih izdelkov.

Indeks znotrajpanožne (intra-industry) mednarodne menjave se da izračunati po formuli

$$T = 1 - \left| \frac{X - M}{X + M} \right|$$

Če je $T=0$, potem država samo izvažata ali samo uvažata določeno dobrino, če je $T=1$, če je količina izvoza in uvoza v državi enaka (Salvatore, 1998: 163).

Celoten splet ekonomskega razmišljanja o nastanku in posledicah znotrajpanožne trgovine nas vodi do enega cilja. Nove teorije mednarodne menjave so nastale zato, ker se znotrajpanožne trgovine ni dalo pojasniti z obstoječimi teorijami. Kljub temu pa je potrebno omeniti, da obstajajo poskusi pojasnjevanja znotrajpanožne trgovine z obstoječo (neo)klasično teorijo, vendar niso najuspešnejši, saj temeljijo na tezi, da lahko prihaja do znotrajpanožne menjave tudi na podlagi homogenih proizvodov.

Vemo, da poganja mednarodno menjavo v realnem svetu proizvodna diferenciacija in da se je spremenila tržna struktura iz popolno konkurenčne v oligopolistično (monopolistično), to pa nasprotuje predpostavki o popolno konkurenčnem trgu.

Poskus pojasnjevanja dejanske ekonomske situacije z (neo)klasično teorijo je bil (večinoma) neuspešen, zato se je v ekonomski znanosti izkazala potreba, da nastanejo nove teorije, ki bi bile kos zapleteni tržni situaciji in bi jo poskušale pojasniti in (vsaj) delno teoretično 'uokviriti'.

V naslednjem poglavju bom prikazal razvoj dveh modelov proizvodne diferenciacije z monopolistično konkurenco, ki sta ju znanstveno utemeljila Krugman in Lancaster v svojih dveh člankih (1979/1980) in ga nato skozi zadnji dve desetletji dodelala še z drugimi znanstveniki.

3 NOVE TEORIJE MEDNARODNE MENJAVE – NASTANEK, RAZVOJ IN POSLEDICE VPLIVA NA EKONOMSKO ZNANOST

V 'drugem delu' diplomske naloge bom posvetil pozornost nastanku in razvoju novih teorij mednarodne menjave in obravnavanju majhnih držav s stališča teh teorij. O novih teorijah²³ govorimo zato, ker ne moremo vseh teoretskih konceptov, ki so se razvili v zadnjih dvajsetih letih prejšnjega stoletja združiti v enoten ekonomski okvir. Teorije, ki so nastale, se razlikujejo v različnih predpostavkah, vsem skupna temeljna postavka pa je odmik od klasične in neoklasične teorije, ki ne moreta v celoti pojasniti dejavnikov mednarodne menjave med državami.

Obstajajo različni poskusi 'prilagajanja' teh predpostavk, s katerimi bi bilo mogoče pojasniti razmah in smer mednarodne menjave, vendar brez uspeha. Nove teorije ne zavračajo klasične in neoklasične teorije, ampak pojasnjujejo tista področja, ki ju klasična in neoklasična teorija zaradi omejenosti lastnih predpostavk ne uspeta pojasniti.

Nove teorije mednarodne menjave uvajajo nekatere nove predpostavke, in sicer:

- nepopolno tržno strukturo,
- diferenciranje blaga (izdelkov),
- znotrajpanožno trgovino,
- tuje neposredne investicije,
- poseganje (intervencionizem) države,
- ekonomije obsega,
- inovacije in razvoj tehnologije.

Seveda ne obravnava vsaka teorija vseh teh področij, zato je težko najti njihov skupni imenovalac. Pri vseh gre bolj za obravnavanje dela sprememb v mednarodni menjavi, saj bi holistično obravnavanje naštetih sprememb, zapletlo že tako zapletene modele, ki (včasih) temeljijo na (pre)togih predpostavkah. To je razlog, da govorimo o teorijah in ne o teoriji.

²³ Določeni avtorji (Damijan, Kumar, Lindert) poimenujejo nove teorije mednarodne menjave kot alternativne teorije mednarodne menjave. Sam v tem diplomskem delu uporabljam pojem 'nove', ki ga uporabljajo tudi drugi avtorji (Černoša, Gandolfo, Grossman, Svetličič et al.).

V nadaljevanju bom na kratko predstavil modele, ki pojasnjujejo nastanek in razvoj znotrajpanožne trgovine, posebno pozornost bom namenil dvema najbolj razdelanima modeloma - Krugmanovemu modelu (1979/1980) in Lancaster-Helpmanovemu modelu (1980/1981).

Teorijo mednarodne menjave z vidika tržne strukture in značilnosti proizvoda razdelimo na spodaj prikazani način:

Tabela 3.1: Vrsta proizvoda in tržna struktura v obravnavi teorij

<u>PROIZVOD</u>	<u>TRŽNA STRUKTURA</u>		
	<i>Popolna konkurenca</i>	<i>Monopolistična konkurenca</i>	<i>Oligopol</i>
<i>Homogen</i>	Klasična in neoklasična teorija	-	Brander, 1981
<i>Vertikalno diferenciran</i>	Neoheckscher-Ohlin (Falvey 1981)	-	Shaked in Sutton, 1984
<i>Horizontalno diferenciran</i>	-	Krugman, 1979; Lancaster, 1980	Eaton in Kierzkowsky, 1984

Vir: Gandolfo, 1998: 229

3.1 Krugmanov model z nacionalnimi internimi ekonomijami obsega in monopolistično konkurenco

Krugman je v dveh člankih (1979/1980) razvil model, ki mednarodno trgovino med dvema državama pojasnjuje s pomočjo monopolistične konkurence in nacionalnih internih ekonomij obsega.²⁴

Čeprav sta si Krugmanov in Lancasterjev model podobna v določenih značilnostih, pa se razlikujeta v strukturi potrošniških preferenc.

Krugmanov model (imenovan tudi neochamberlinov model)²⁵ temelji na Spence-Dixit-Stiglitzevi (SDS) strukturi potrošniških preferenc, ki predpostavlja, da so vsi potrošniki identični in da simetrično (v enakih količinah) trošijo vse različne tipe (različice) diferenciranega proizvoda, ki so na voljo (Damijan, 1998: 42). Krugman v modelu predpostavlja, da je delo relativno redek proizvodni dejavnik in hkrati edini proizvodni dejavnik, pri katerem lahko celotno gospodarstvo proizvede katero koli število proizvodov. Gospodarstvo lahko torej proizvede od 1 do n proizvodov, sočasno pa velja, da je n poljubno število in je hkrati manjše od potencialnega števila proizvodov.

Spence-Dixit-Stiglitzeva struktura potrošniških preferenc predvideva, da lahko funkcijo koristnosti (ki je za vse potrošnike skupna) zapišemo kot

$$U = \sum_{i=1}^n v(c_i), \quad v' > 0 \text{ in } v'' < 0,$$

kjer c_i predstavlja potrošnjo določene (i) dobrine. Funkcija potrošnje (v) je dvakrat zvezno odvedljiva in zaradi ($v' > 0$, $v'' < 0$) naraščajoča in konkavna od spodaj. To pomeni, da se raven koristnosti potrošnika povečuje s povečevanjem števila dobrin, ki jih potroši, vendar se povečuje po padajoči stopnji.

V članku iz 1980 je Krugman še bolj nazorno pokazal, da potrošniki preferirajo večjo količino horizontalno diferenciranih dobrin, in sicer je funkcijo potrošnje zapisal na sledeč način:

²⁴ Vsakokrat, ko bom govoril o ekonomijah obsega, bom mislil na nacionalne interne ekonomije obsega.

²⁵ Gre za tip monopolistične konkurence, ki ga je izoblikoval Chamberlin. Model je bil prvič objavljen leta 1933, čeprav je osnovna ideja monopolistične konkurence zaobjeta v Chamberlinovi neobjavljeni doktorski disertaciji iz leta 1927. Chamberlin je tip monopolistične konkurence izoblikoval na podlagi predpostavk, da obstaja veliko ponudnikov diferenciranih izdelkov, ki nadomeščajo (substituirajo) homogen izdelek. Vstop v panogo je prost, kar pomeni, da se bo izoblikovalo dolgoročno ravnotežje takrat, ko bo $p=AC$. Ker diferencirani izdelki niso popolni substituti, bo krivulja AR za podjetje padajoča, kar pomeni, da bo cena višja od MC, če velja enačba $AC=p=MC(1-1/e)$, kjer je e elastičnost povpraševanja po proizvodu določenega podjetja (Heffernan, 1990: 117).

$$U = \sum_i c_i^\theta \quad 0 < \theta < 1,$$

θ je v tem primeru parameter substitucije²⁶ med posameznimi različicami diferencirane dobrine, tako da velja $\sigma = \frac{1}{1-\theta}$, kjer σ označuje elastičnost substitucije med različicami (Damijan, 1998: 42).

Potrošnik je pri potrošnji vedno omejen s svojim dohodkom (I). Če želi potrošnik konzumirati n različic (katerih cena je med seboj enaka in enaka 1), potem sledi, da bo potrošnik trošil enako količino vseh različic.

$$I = c' * N,$$

kjer je N enako številu različic in c' enako količini vseh različic. Koristnost potrošnika je potem enaka

$$U(n) = N * c'^\theta.$$

Če potrošniku z enakim dohodkom in z enakimi cenami ponudimo Nk različic, lahko s preprosto substitucijo ugotovimo, da bo razlika v ravni potrošnikove koristnosti med obema številoma različic (Nk in N) enaka:

$$\begin{aligned} U(Nk) - U(N) &= \\ &= Nk * c'^\theta - N * c'^\theta = \\ &= Nc'^\theta (k - 1) \end{aligned}$$

Ko je novo število (Nk) različic večje od prvotnega ($k > 1$), bo zgornji izraz pozitiven, kar pomeni, da bodo sicer potrošniki res potrošili manj posamezne količine različice

($\frac{I}{Nk}$ namesto $\frac{I}{N}$), vendar bodo sočasno trošili več različic in posledično se bo povečala raven koristnosti za potrošnika, kljub temu da bo ostal pri enakemu dohodku in cenah. Iz tega lahko zaključimo, da je potrošnikovo zadovoljstvo povezano s številom različic, ki jih potroši za zadovoljevanje svojih potreb. Potrošniki imajo raje veliko število različic, kot pa veliko količino določenih (maloštevilnih) različic.

Zato se Spence-Dixit-Stiglitzeva struktura potrošniških preferenc imenuje tudi preferenca do raznolikosti (*Demand for variety*) (Damijan, 1998: 42-44).

²⁶ Iz tega lahko logično izpeljemo, da če je parameter substitucije enak 0, potem dobrina nima substituta (gre za homogen izdelek oz. blago monopolista), v nasprotnem primeru, če je parameter substitucije enak 1, pa ima dobrina nešteto substitutov, kar posledično pripelje do tega, da obstaja popolna nadomestljivost med dobrinama.

Krugmanov model tudi predpostavlja, da so vse različice (i) proizvedene z enako stroškovno (produkcijsko) funkcijo, ki je linearna

$$l_i = \alpha + \beta x_i \quad \alpha, \beta > 0 \text{ in } i \in [1, n],$$

kjer l_i predstavlja delo, ki je potrebno za proizvodnjo blaga i , x_i predstavlja obseg proizvodnje (output), α predstavlja fiksne stroške (FC), β pa konstantne mejne stroške (MC). Konstantni mejni stroški ustvarjajo pogoje, na podlagi katerih s povečevanjem proizvodnje padajo tudi povprečni stroški (Greenaway v Černoša, 2003: 39).²⁷

Damijan (1998: 43-44) pojasnjuje, da če velja, da je $\alpha > 0$, posamezno podjetje dosega ekonomije obsega. Podjetje skuša ekonomije obsega na področju, kjer je monopolno, popolnoma izkoristiti, kar vodi do 'specializacije' le v eno vrsto diferencirane dobrine, iz česar lahko zaključimo, da bo število diferenciranih proizvodov in število podjetij, ki te proizvode proizvajajo, enako.

Obseg proizvodnje posamezne različice (x_i) mora biti enak vsoti potrošnje posameznika (individualne potrošnje) in če potrošnike izenačimo z delavci, ki dobrino proizvajajo, mora biti obseg proizvodnje enak zmnožku potrošnje reprezentativnega potrošnika (c_i) in števila zaposlenih (L)

$$x_i = c_i * L \quad i \in [1, n],$$

če posledično predpostavimo popolno zaposlenost v gospodarstvu (to pomeni, da vsa delovna sila sestavlja proizvodno strukturo), lahko izpeljemo

$$L = \sum_{i=1}^n l_i = \sum_{i=1}^n [\alpha + \beta x_i].$$

Ravnotežje v avtarkiji v tem modelu določajo tri temeljne točke, in sicer:

- obnašanje potrošnikov (demand function),
- maksimiranje dobička v proizvodni strukturi, ki proizvaja diferencirane izdelke,
- neoviran (prost) vstop v panogo, na podlagi katerega lahko govorimo o številu proizvajalcev v panogi.

Krugman (1980: 951) pravi: »Podjetja lahko diferencirajo lastne proizvode brez dodatnih stroškov in sočasno je povpraševanje po njihovih proizvodih simetrično. Iz tega izhaja, da bo določen proizvod proizvajalo samo eno podjetje. Glede na veliko število proizvodov je učinek

²⁷ Krugman (1980: 951) še pojasnjuje, da povprečni stroški padajo po padajoči stopnji, kar pomeni, da so ekonomije obsega za posamezno podjetje končne (Damijan, 1998: 44).

cene določenega proizvoda na drug proizvod zanemarljiv. Vsako podjetje z lastnim vedenjem na trgu ne vpliva na obnašanje drugega, kar omejuje možnosti za nastanek oligopolnega vedenja«.

Posameznik (potrošnik) torej maksimizira svojo funkcijo koristnosti glede na svojo proračunsko omejitev (I), kar lahko zapišemo na sledeč način (gre za odvod prve stopnje-prim. Krugman, 1979):

$$\theta c_i^{\theta-1} = \lambda p_i \quad i \in [1, n],$$

kjer je p_i cena i -te različice in λ mejna koristnost dohodka. Ker so vsi potrošniki enaki, lahko enačbo preoblikujemo tako, da izrazimo funkcijo povpraševanja po posamezni (i -ti) različici:

$$p_i = \frac{\theta c_i^{\theta-1}}{\lambda} \quad \wedge \quad c_i = \frac{x_i}{L}$$

$$p_i = \theta \lambda^{-1} \left(\frac{x_i}{L}\right)^{\theta-1}.$$

Če obstaja na trgu dovolj veliko število proizvedenih različic, bo oblikovanje cene s strani posameznega podjetja imelo zanemarljiv vpliv na mejno koristnost dohodka (λ). Iz tega lahko izpeljemo, da je funkcija povpraševanja po različici, ki jo proizvaja posamezno podjetje, enaka ravnotežju monopolista ($MR = MC$), kar lahko zapišemo:

$$p_i \left(1 - \frac{1}{\varepsilon}\right) = \beta w,$$

takrat, ko ε predstavlja elastičnost povpraševanja po proizvodu posameznega podjetja in velja

$$\varepsilon = \frac{1}{1-\theta}. \text{ Iz tega sledi}$$

$$p_i \left(1 - \frac{1}{\frac{1}{1-\theta}}\right) = p_i (1 - (1-\theta)) = p_i \theta = MR$$

$$\beta w = MC$$

$$MC = MR$$

$$p_i \theta = \beta w$$

$$p_i = \frac{\beta w}{\theta},$$

kjer w predstavlja raven plač.

Ker so θ , β in w enaki za vsa podjetja, so tudi cene enake za vse različice, zato lahko za vse (i) zapišemo $p_i = p$.

Ravnotežne cene in količine se oblikujejo na podlagi prihodkov in stroškov, tako da lahko dobiček podjetja zapišemo kot

$$\pi_i = px_i - (\alpha + \beta x_i)w .$$

Če bo panoga donosna, bo prišlo do vstopa novih podjetij v panogo, če pa ne bo prinašala dobička, bodo podjetja izstopila. Ravnotežje se bo izoblikovalo takrat, ko bodo dobički (π_i) podjetij enaki 0.

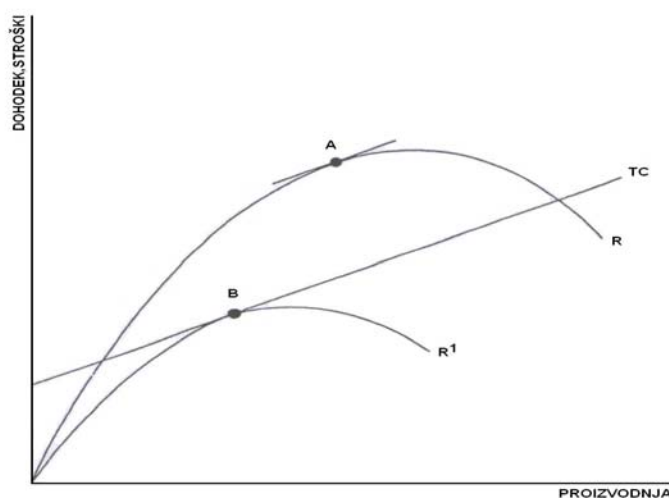
$$0 = px_i - (\alpha + \beta x_i)w$$

$$px_i = (\alpha + \beta x_i)w$$

$$p = \frac{(\alpha + \beta x)w}{x_i}$$

Zadnja enačba nam pove, da se cene oblikujejo na ravni povprečnih stroškov, kar je prikazano tudi na sliki²⁸:

Slika 3.1: Oblikovanje cen na ravni povprečni stroškov



Vir: Krugman, 1979: 473

Seveda pa maksimiziranje profita določajo mejni stroški (βw) in elastičnost povpraševanja

$$p_i = \frac{\varepsilon}{\varepsilon - 1} \beta w$$

²⁸ Na abscisi je prikazana količina proizvodnje za določeno podjetje, na ordinati pa dohodki in stroški, ki so merjeni v enotah osebnega dohodka. TC (total costs) so celotni stroški, krivulji OR in OR¹ pa sta dohodkovni funkciji podjetij. Na začetku je dohodkovna funkcija podjetij OR; podjetja bodo zato težila h količini, ko bodo MR=MC (točka A). V tej točki bo cena (povprečni dohodek) večja od AC (povprečnih stroškov), zato bodo podjetja imela dobiček. Iz tega izhaja, da bodo v panogo vstopila nova podjetja. Dohodkovna funkcija se bo tako znižala na OR¹. Ravnotežje se bo izoblikovalo v točki B, kjer bodo tako MC=MR in AC=AR. To je t. i. Chamberlinova tangentna rešitev (Krugman, 1979: 472-473)

Pomembno je še izpeljati, koliko različic se bo proizvajalo.

Število različic je določeno z zaposlenostjo (delo za vse dobrine) in funkcijo proizvodjanja (delo) za eno dobrino:

$$n = \frac{L}{l_i} = \frac{L}{\alpha + \beta x} = \frac{L(1-\theta)}{\alpha}.$$

3.1.1 Zunanjetrgovinsko ravnotežje po Krugmanu

Krugman v svojem modelu predpostavlja, da obstajata dve državi (A in B), ki delujeta v avtarkiji in posledično ne trgujeta med seboj. Domača in tuja država sta povsem enaki glede velikosti, strukture povpraševanja, okusov in tehnologij. Pomembno je ponovno izpostaviti, da je delo edini (redki) proizvodni dejavnik, tako da se državi ne moreta razlikovati v obdarjenosti s proizvodnimi dejavniki.

V klasičnem in neoklasičnem modelu bi ne obstajali razlogi za trgovanje med državama, saj ne bi bilo koristi od menjave. Krugman vseeno dokaže, da bo med državama potekala mednarodna menjava in tudi da bo le-ta koristna za obe državi.

Značilno za potrošnike je, da povprašujejo po čim večjem številu različic in tako maksimizirajo lastno zadovoljstvo. Proizvodnja posamezne različice proizvoda bo zaradi možnosti ekonomij obsega potekala le v eni državi (vsaka različica je seveda proizvedena samo v enem podjetju). Ker obstaja simetrija med državama (enake plače, enake cene dobrine), lahko določimo svetovno ravnotežje. Število različic, ki jih proizvede vsaka država, izhaja iz pogoja popolne zaposlenosti:

$$\text{DRŽAVA A: } n = \frac{L(1-\theta)}{\alpha}$$

$$\text{DRŽAVA B: } n^* = \frac{L^*(1-\theta)}{\alpha},$$

kjer L in L* predstavljata število zaposlenih v domači in tuji državi, n in n* pa število proizvedenih različic v domači in tuji državi. Potrošniki še vedno trošijo po svoji funkciji

koristnosti $U = \sum_i c_i^\theta$, vendar trošijo zdaj R = n + n* različic.

Trgovinski tokovi bodo potekali po naslednjem načinu:

²⁹ Enačba je natančno izpeljana v prilogi 9.3.

državljeni države A bodo trošili delež tujih dobrin, ki bo enak $\frac{n^*}{R}$, sočasno bodo državljeni države B trošili delež tujih dobrin, ki bo enak $\frac{n}{R}$. Ker so cene v obeh državah enake, bo poraba blaga v obeh državah enaka velikosti delovne sile.

Na ta način je delež uvoza v skupni porabi domače države enak $\frac{L^*}{L + L^*}$. Vrednosti uvoza domače države (M) oziroma tuje države (M*) bodo enake zmnožku med narodnim dohodkom in deležem uvoza (Černoša, 2003: 43; Krugman, 1979)

$$M = wL^* \frac{L^*}{L + L^*} = M^*.$$

Ker sta uvoza obeh držav enaka, je trgovina uravnotežena in posledično sta izravnani tudi plačilni bilanci (Damijan, 1998).

Obseg trgovine smo torej lahko določili, težko (oz. nemogoče) pa je določiti smer trgovanja, torej katera država bo proizvajala katere diferencirane izdelke. Nedoločnost smeri trgovine je po Krugmanovem mnenju poglobljena značilnost vseh modelov, ki pojasnjujejo mednarodno menjavo z ekonomijami obsega.

Krugman v svojem članku iz leta 1979 poda še možnosti, ki lahko doprinesejo do povečanja trga in posledično do povečanja proizvodnje diferenciranih proizvodov.

Kot prvi dejavnik, ki lahko 'poveča trg', navaja Krugman povečanje domače delovne sile. V primeru, ko se poveča domača delovna sila za faktor z ($z > 1$), pride do zmanjšanja potrošnje (c) in razmerja med ceno in dohodkom (p/w), kar pomeni, da s povečanjem delovne sile pride do porasta outputa in posledično do porasta proizvodnje diferenciranih dobrin. Za posameznega potrošnika pomeni ta sprememba v delovni sili posledično porast v realnem dohodku (w/p naraste) in večjo izbiro, ker poraste celoten output (x).

Trgovino, ki poveča možnost izbire, sem pojasnil zgoraj, zato bom zdaj še pojasnil mobilnost proizvodnih dejavnikov (delovne sile). Krugman pojasnjuje, da sta mobilnost proizvodnih dejavnikov (delo) in medsebojna mednarodna menjava substituta, pri čemer je mobilnost pomembna zlasti takrat, ko bi pri trgovini nastali visoki transportni stroški ali pa bi države uvedle določene trgovinske (carinske) ovire (Černoša, 2003).

Krugman v svojem modelu prikaže potek mednarodne menjave med državama in dokaže, da bo ta potekala tudi, če so značilnosti držav enake (okus, tehnologija, delo kot edini proizvodni dejavnik). Teorija HOS takšnega trgovanja ne bi mogla pojasniti, saj sta državi identični v

vsem, seveda je tu potrebno ponovno opomniti, da gleda teorija HOS na mednarodno menjavo s stališča proizvodnje, medtem ko nove teorije mednarodne menjave večinoma vključujejo v modele poglede s stališča (posameznega) potrošnika. Po Krugmanu bo prišlo torej do mednarodne menjave zaradi preferenc posameznikov, ki želijo imeti čim več različic na razpolago in tako zadovoljiti svoje potrebe.

Koristi od medsebojne trgovine lahko izvirajo z dveh temeljev:

- lahko gre za potrebe po diferenciranem blagu, kar spodbuja nastanek novih podjetij in posledično povečanje diferenciranih izdelkov (pogojeno npr. z večjo delovno silo);
- specializacija v proizvodnji določene dobrine skozi ekonomije obsega dosega nižjo ceno različice na trgu, kar posledično pomeni, da se poveča realni dohodek potrošnika in zato lahko potrošnik v večji meri maksimizira svoje koristi s povečano potrošnjo različic.

Gotovo je primerno, da opozorimo še na en dejavnik, ki določa ceno in posledično zadovoljstvo potrošnikov v Krugmanovem modelu. Krugman je v svojem modelu iz leta 1980 določil, da je elastičnost povpraševanja po posamezni različici konstantna. Če torej mi predpostavimo, da elastičnost povpraševanja ni konstantna, pridemo do rezultata, da povečanje števila različic vodi do vedno bolj elastičnega povpraševanja po teh različicah³⁰, kar pomeni, da so si takrat, ko je elastičnost dovolj visoka, različice tako podobne, da postajajo med seboj (skoraj) popolni substituti. Povečanje elastičnosti povpraševanja torej vodi k povečanju obsega proizvodnje posamezne različice (output) in posledično k zmanjšanju cene posamezne različice (Damijan, 1998: 43-49).

Anderson (Anderson v Damijan, 1998: 49) pravi: »Kateri od učinkov, ki jih omenja Krugman, povečanje obsega proizvodnje ali povečanje izbire, bo prevladoval, je odvisno od stopnje izkoriščanja ekonomij obsega v državi v avtarkiji. Če podjetja v avtarkiji ne morejo polno izkoriščati ekonomij obsega, se ob povečanju trga poveča tudi obseg proizvodnje, kar privede do povečane ponudbe različic in hkrati do padca njihovih cen (oz. dvig relativnih dohodkov potrošnikov). Če podjetja že v avtarkiji proizvajajo na območju najbolj učinkovitega obsega proizvodnje, so potrošniki ob vzpostavitvi trgovine deležni le koristi od povečanja izbire različic po konstantnih cenah«.

³⁰ Majhno število različic se odraža v obliki konkurence, ki se (običajno) odmika od idealne popolno konkurenčne strukture.

Krugmanov model je mogoče razširiti in ga še bolj dodelati v okviru splošnega ravnotežja, tako da lahko tudi opustimo predpostavko o dveh popolnoma enako velikih državah, pa še vedno deluje. Sprememba se dogodi v uvozu in posledično v plačilni bilanci, saj je domala (skoraj) nemogoče, da bi majhna in velika država enako uvažali, saj so potrebe velike države gotovo večje in posledično je tudi povpraševanje po različicah večje, iz tega lahko torej zaključimo, da bo trgovina potekala tudi med majhno in veliko državo, in sicer bo velika država proizvajala več različic kot majhna, tako da bo delno sama zadovoljevala svoj trg, delno pa bo uvažala različice, ki jih bo proizvedla majhna država, saj je ključni razlog uvoza zahteva po zadovoljitvi (namišljenih) potreb potrošnika. Potrošniki v majhni državi bodo posledično imeli večjo izbiro različic, kot bi jo imeli, če bi bili državi po velikosti enaki, saj bi v slednjem primeru imeli na voljo približno enako število različic. Iz enačbe torej izhaja, da je v osnovnem modelu število različic določeno z velikostjo polne zaposlenosti (delovne sile), kar pa posledično (običajno) pomeni, da ima velika država večjo delovno silo kot majhna, torej bo pri *ceteris paribus* število različic proizvedenih s strani velike države večje. Koristnost za potrošnike pa bo večja v majhni državi.

3.2 Lancaster-Helpmanov model

Lancaster-Helpmanov model je poleg Krugmanovega modela tudi model, ki zaobsega monopolistično konkurenco in ekonomije obsega. Model je izoblikoval Lancaster v svojih člankih 1979/1980, formalno pa ga je izdelal Helpman, zato se ta model običajno poimenuje po obeh avtorjih. V naši analizi se bomo naslonili na Lancasterjev članek iz 1979 in Helpmanov članek iz 1981.

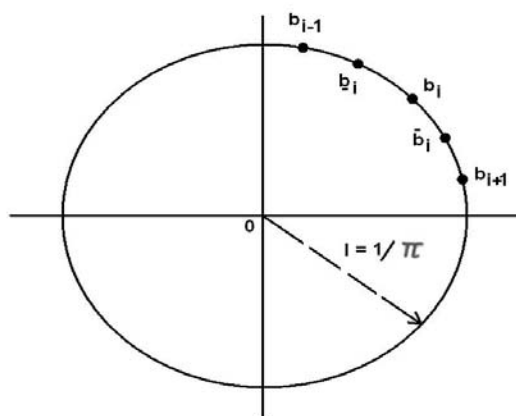
Lancasterjev model monopolistične konkurence temelji na Lancasterjevi strukturi potrošniških preferenc (Krugmanov je temeljil na Spence-Dixit-Stiglitzevi strukturi). Lancasterjeva struktura potrošniških preferenc ima svoje zasnove pri Hotellingu (1929), zaradi tega razloga se Lancaster-Helpmanov model včasih imenuje tudi neohotellingov model.³¹

Osnovne značilnosti Lancastrovega modela bomo pojasnili v naslednjih vrsticah. Predpostavimo, da potrošnik troši dve vrsti dobrin, in sicer naj bo ena izmed njiju homogen proizvod y (hrana) in druga diferenciran proizvod x (industrijski proizvod).

Če predpostavimo, da obstaja velika količina diferenciranih proizvodov, lahko to narišemo v sledeči obliki:

³¹ Za neohotellingov model je značilno, da potrošniki trošijo različico asimetrično (pri Krugmanu so trošili simetrično).

Slika 3.2: Graf proizvodne diferenciacije proizvoda



Vir: Helpman, 1981: 308

Točke na krožnici predstavljajo proizvodno diferenciacijo določenega proizvoda (b_i predstavlja torej eno različico, podobno torej predstavljata tudi b_{i+1} in b_{i-1}). Vsaka različica ima svojo točko na krožnici. Model je sestavljen tako, da vsak potrošnik (običajno) troši eno diferencirano dobrino (idealna različica), ki najbolj zadovoljuje njegove potrebe, vsi potrošniki na agregatni ravni pa trošijo vse različice. Tu ne velja prepoved, da bi potrošniki ne smeli trošiti iste različice, pomembno je le, da vsi skupaj trošijo vse različice.

Če pride do tega, da je vsota vseh različic manjša od števila različic, ki bi bile idealne različice za zadovoljevanje potrošnikovih potreb, se mora potrošnik odločiti med različicami proizvoda, ki ne predstavljajo v celoti njegovih preferenc. Potrošnik skratka išče idealno različico, če pa le te ne najde, je pripravljen sprejeti tudi drugo različico, ki ne zadovolji njegovih potreb v celoti, zato je zanjo pripravljen tudi manj plačati.

Funkcija koristnosti za potrošnika $u(x,y)$ predstavlja preference potrošnika glede idealne različice diferenciranega proizvoda (x) in homogenega proizvoda (y). Če posameznik zaradi določenih razlogov (omejenosti dohodka, nedostopnosti različice zaradi določenih dejavnikov) ne more trošiti svoje idealne različice, lahko to kompenzira s trošenjem nadomestne različice, ki je maksimalno podobna njegovi idealni različici. Preference po različicah, ki niso njegove idealne različice, predstavlja kompenzacijska funkcija $h(v)$, kjer $0 \leq v \leq \pi = 1$, pri čemer je

$l = \frac{1}{\pi}$, enak polmeru kroga na sliki. Če torej poskušamo kompenzacijsko funkcijo pojasniti s sliko, lahko to naredimo na sledeč način. Kompenzacijska funkcija se na sliki kaže kot ločna

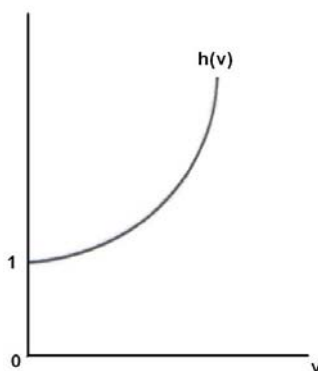
razdalja med dvema točkama (npr. b_i in b_{i+1}). Večja kot je ta razdalja med idealno³² in dosegljivo (kompenzacijsko) dobrino, manjšo ceno je pripravljen potrošnik plačati za dosego (skoraj) enakega zadovoljstva (Černoša, 2003). Lastnosti kompenzacijske funkcije lahko opišemo na naslednji način:

$$\begin{array}{llll} h(0) = 1 & \text{in} & h(v) > 1 & \text{za } v > 0 \\ h'(0) = 0 & \text{in} & h'(v) > 1 & \text{za } v > 0 \\ h''(v) > 0^{33} & & & \text{za } v \geq 0 \end{array}$$

Iz zgornjih matematičnih zapisov lahko zaključimo, da večja, kot je razdalja med različico in idealno različico, več enot nadomestne različice je potrebnih, da bo potrošnik indiferenten med njo in eno enoto idealne različice. Potrošnik bo torej, če bo prisiljen izbirati, izbral tisto različico, ki bo med vsemi imela najnižjo ceno (Helpman, 1981).

Kompenzacijska funkcija $h(v)$ je torej naraščajoča in striktno konveksna od spodaj (Damijan, 1998: 53).

Slika 3.3: Kompenzacijska funkcija



Vir: Helpman, 1981: 309

Če razložimo potek kompenzacijske funkcije, lahko začnemo tako: če je razdalja med idealno in nadomestno (substitutivno) različico enaka 0, je $h(v)$ enaka 1, saj potrebuje takrat potrošnik le eno enoto idealne različice, da zadovolji svoje potrebe. Iz tega torej sledi, da večja kot je razdalja med idealno in nadomestno različico, več enot različice je potrebnih, da prihaja do enakega (podobnega) zadovoljstva potrošnika. Kompenzacijska funkcija torej raste eksponentno, saj minimalna razdalja med idealno in nadomestno različico (od določene točke naprej) nadproporcionalno poveča potrebo po količini nadomestne različice.

³² Potrošnik je pripravljen trošiti x enot idealne različice in $h(v)x$ enot različice, ki kompenzira idealno.

³³ Če je $f'' > 0$, je krivulja konveksna (izbočena), če pa je $f'' < 0$ je krivulja konkavna.

Če torej z $x(v)$ označimo količino potrošene različice, ki je od idealne različice oddaljena za v , je potrošnikova korist enaka:

$$u = u\left[\frac{x(v)}{h(v)}, y\right].$$

Ker se predpostavlja, da potrošnik troši le en tip diferenciranega proizvoda, lahko zaključimo, da zgornja enačba predstavlja popolno specifikacijo njegovih preferenc. Predpostavimo lahko, da je funkcija koristnosti (u) naraščajoča v vseh argumentih (na območju celotne zveznosti) in je hkrati kvazikonkavna³⁴ in homotetična³⁵ (Damijan, 1998: 53).

Kvazikonkavnost funkcije koristnosti (u) zagotavlja, da se raven koristnosti s povečanim trošenjem obeh dobrin povečuje, vendar po padajoči stopnji, dokler se na določeni (visoki) stopnji posameznikova koristnost ne povečuje več, saj se posameznik dobrin zasiti (Damijan, 1998). V skrajnem primeru lahko postane mejna koristnost celo negativna, kar pomeni, da dodatna enota ne prinaša več dodatne koristnosti, ampak že škodi. (Če se posameznik preobje sladoleda, lahko hitro predvidimo, da bo imel prebavne motnje. Koristnost nadaljnje kepice bo le škodovala, zato je takšna mejna koristnost negativna). Homotetičnost torej vodi do tega, da je razmerje dohodka, ki ga posameznik namenja določeni dobrini (x in y) stalno, ne glede na to, kako se posameznikov dohodek spremeni (poveča, zmanjša).

Odločanje potrošnika o potrošnji določene dobrine poteka v dveh fazah.

1. Na podlagi palete vseh različic, ki na trgu obstajajo in na podlagi njihovih cen, se potrošnik odloči, katero različico bo uporabljal pri zadovoljevanju svojih potreb. Seveda se običajno odloči za tisto, ki bo maksimizirala njegove koristi.
2. Potem ko se je odločil, katero diferencirano dobrino bo trošil, mora še določiti potrošno razmerje med homogeno (y) dobrino in diferencirano (x) dobrino. Razmerje je običajno pogojeno z okusom in z razpoložljivim dohodkom. Slednji je navadno odločujoči dejavnik pri potrošnji homogene in diferencirane dobrine.

Posameznik seveda želi maksimizirati svoje koristi, zato lahko to zapišemo kot:

$$\text{Max } u\left[\frac{x(v)}{h(v)}, y\right], \text{ kjer velja}$$

³⁴ Kvazikonkavna je tista funkcija, ki je na njenem celotnem definicijskem območju konkavna, vendar pa ni nujno, da je konkavna povsod, na določenem delu je lahko tudi linearna (Damijan, 1998: 53).

³⁵ Različne indiferenčne krivulje kažejo različne ravni koristnosti (ki si jih privoščijo posameznik z različno velikim dohodkom). Funkcija koristnosti je homotetična, če premica z izhodišča seka vse indiferenčne krivulje pod enakim kotom, kar pomeni, da potrošnik konzumira dobrini v enakem razmerju ne glede na lasten dohodek (Damijan, 1998: 53).

$$p_x x(v) + p_y y = I$$

p_x je cena različice x , $x(v)$ je količina različice, ki jo potrošnik troši in je za v oddaljena od idealne različice, p_y je cena homogene dobrine y in y je količina dobrine y . I pa je dohodek. Če definiramo novo spremenljivko $x' = \frac{x(v)}{h(v)}$, lahko prvotno enačbo zapišemo kot

$\max u[x', y]$ in iz tega lahko izpeljemo

$$p_x h(v) x' + p_y y = I$$

Zaradi homotetičnosti preferenc potrošnika je funkcija povpraševanja tipičnega potrošnika enaka:

$$x' = \alpha_x [p_x h(v), p_y] * I$$

$$y = \alpha_y [p_x h(v), p_y] * I,$$

kjer sta α_x in α_y homogeni funkciji stopnje (-1) in z lastnostjo

$$p_x h(v) \alpha_x [p_x h(v), p_y] + p_y \alpha_y [p_x h(v), p_y] \equiv 1.$$

Hkrati velja, da je α_x naraščajoča³⁶ funkcija glede na prvi argument in padajoča glede na drugi argument, to pa pomeni, da se z rastjo cene različice dobrine x povpraševanje po njej zmanjšuje, hkrati pa se relativno povečuje povpraševanje po drugi, homogeni dobrini. Obratno velja za α_y (Damijan, 1998: 54).

Pojasnimo na tem mestu še delovanje funkcije povpraševanja potrošnika. Predpostavimo, da se potrošnik odloči za nakup različice proizvoda x , ki je za v oddaljena od idealne dobrine (različice) in je njena cena enaka p_x . Efektivna cena za eno enoto idealne različice je $p_x h(v)$, ker potrebuje $h(v)$ enot razpoložljive različice, da bi dosegel enako zadovoljstvo, kot če bi imel idealno različico. Potrošnik bo torej izbral tisto različico, ki mu zagotavlja najnižjo efektivno ceno za idealno različico. Izraz $\alpha_x [p_x h(v), p_y] * I$ predstavlja povpraševanje po idealni različici, izraz $\alpha_y [p_x h(v), p_y] * I$ pa povpraševanje po homogeni dobrini (hrani).

Na makro ravni imamo torej vsoto vseh potrošnikov, ki povprašujejo po vseh različicah, na mikro pa vsak po svoji idealni različici. Ti zaključki pojasnjujejo simetričnost na makro ravni in asimetričnost na individualni (mikro) ravni (prim. Krugman).³⁷

³⁶ Ethier v svojem članku naraščanje in padanje funkcije obrne, ampak stvar ni nič drugačna. Le interpretacija se obrne.

³⁷ Krugmanov in Lancasterjev model sta si v nasprotju na mikro ravni, saj temelji Krugmanov model na modelu SDS potrošniških preferenc, ki pravi, da želijo posamezniki kupiti vse različice diferencirane dobrine.

3.2.1 Trgovina med državama po Lancasterju

Predpostavimo, da obstajata dve državi, domača in tuja, ki posedujeta enako tehnologijo (torej imata enake stroškovne funkcije). Vsi potrošniki imajo enake funkcije koristnosti (utility functions) $u(x,y)$ in enake kompenzacijske funkcije $h(v)$. Če dodamo še predpostavko, da so potrošniki v želji, da bi trošili idealno različico, razporejeni po krožnici, imamo model, na podlagi katerega bomo razložili menjavo med državama.

Model trgovine povzemam po Lancaster 1979, določene dele pa po Helpman 1981.

Lancasterjev model predvideva nastanek monopolistične konkurence (na podlagi Nashevega ravnotežja³⁸) na naslednjih točkah:

- ne obstajata dve podjetji (monopolni), ki bi proizvajali enako različico,
- specifikacije posameznih tipov proizvodov so porazdeljene tako, da so enako oddaljene drug od drugega,
- trg je za vse različice enak,
- vsaka različica se prodaja po enakih cenah in je proizvedena v enakem obsegu,
- podjetja težijo k izenačevanju mejnih stroškov (MC) in mejnih dohodkov (MR),
- raven dobička³⁹ bo pogojena s številom podjetij.

Lancaster še pojasnjuje, da je zaradi prostega vstopa v panogo raven dobička spremenljiva, kar pomeni, da če bodo vstopala nova podjetja, bo raven dobička pogojena z N^* in bo drugačna, kot če bodo podjetja izstopala. Dolgoročno ravnotežje v panogi pa teži k dobičku nič, v tem primeru bodo v panogi obstala le podjetja, ki bodo lahko s ceno krila svoje AC.

Struktura trga je po Lancasterju popolno monopolistično konkurenčna, saj se predpostavlja, da so podjetja in posamezniki popolnoma obveščeni. Lancaster še poudari, da ne obstajata podjetji, ki bi lahko izdelali enaki dobrini, saj v tem ne bi bilo smisla, ker so preference potrošnikov diverzificirane, kar pomeni, da potrošniki niti sami ne bi želeli dveh homogenih dobrin. Lancaster dodaja, da je monopolistična konkurenca najboljša tržna struktura, ki lahko pojasnjuje delovanje modela, saj v tem modelu že zaradi diverzifikacije proizvodov ne pride v poštev popolno konkurenčna tržna struktura.

³⁸ Cournot-Nashevo ravnotežje temelji na predpostavki, da vsako podjetje izbere najboljši možni način proizvodnje določenega outputa glede na output, ki je dan s strani drugega podjetja (Markusen, 1995: 165).

³⁹ Dobiček je seveda pogojen s povprečnimi stroški (AC) in ceno (p).

Lancasterjev model predpostavlja, da so posamezni tipi industrijskih proizvodov (*group goods*) proizvedeni v pogojih ekonomij obsega, hkrati pa obstajajo tudi proizvodi, ki niso izdelani v pogojih ekonomij obsega in proizvodne diferenciacije in predstavljajo t.i. zunanje blago (*outside goods*). S pojmom *outside goods* je označena hrana oz. homogeno blago, ki ga ni mogoče opredeljevati s predstavljeno Lancasterjevo strukturo potrošniških preferenc. Lancasterjev model torej predpostavlja dve panogi, in sicer ena proizvaja homogeno blago, druga pa diferencirano blago (različnih specifikacij) (Černoša, 2003: 48).

Lancasterjev model predpostavlja obstoj dveh držav, ki sta enaki v tehnologijah, imata enako število prebivalcev ter enake vrste in količine naravnih virov. Sočasno imata tudi enako strukturo potrošnikov, kar pomeni, da so v enakem razmerju porazdeljeni po dohodkovnih razredih in preferencah po posameznih dobrinah. Obstaja tudi predpostavka, da deluje industrijska panoga (*group goods*) v pogojih monopolistične konkurence (diferencirani proizvodi), kmetijstvo (*outside goods*) pa v pogojih popolne konkurence. Tako je v obeh državah proizvedeno (enako) n^0 industrijskih proizvodov v (enaki) količini Q^0 . Ti proizvodi se prodajajo po (enaki) ceni

$$p^0 = \frac{C(Q^0)}{Q^0},$$

kjer $C(Q)$ predstavlja stroškovno funkcijo, X^0 pa določen output kmetijskega proizvoda.

Predpostavimo še, da državi trgujeta brez trgovinskih ovir in brez transportnih stroškov. Če pride do liberalizacije trgovine pride med državama do enotnega trga, ki ima enake lastnosti kot posamezna država v avtarkiji. Razlika je le v tem, da je prebivalstvo, ki deluje na tem trgu kot ekonomski subjekt v primerjavi z državo v avtarkiji, podvojeno.

Vsako posamezno različico industrijskega proizvoda bo proizvajalo le eno podjetje, ki bo delovalo v eni državi, potrošniki pa jo bodo trošili v obeh državah. Glede na to, da svetovno povpraševanje določa, kakšna mora biti količina proizvedene industrijske dobrine, bo velikost industrijske panoge v obeh državah določena (oz. bo proporcionalna) s številom proizvodov, ki so proizvedeni v posamezni državi.

Naj bo število industrijskih proizvodov, ki so proizvedeni v državi A, enako n_1 in število tistih proizvodov, ki so proizvedeni v državi B, enako n_2 , potem vemo, da državi skupaj proizvedeta $n_1 + n_2$ proizvodov, kar pa ni nujno enako n^0 , to je tistim proizvodom, ki jih je posamezna država proizvedla v avtarkiji, saj večji trg znižuje povprečne stroške (AC) in (običajno) je količina izdelkov proizvedenih na večjem trgu večja kot količina na manjšem trgu.

Iz osnovnih predpostavk modela lahko izpeljemo, da je število proizvedenih različic v obeh državah enako in torej velja $n_1 = n_2$. Vemo, da imata obe državi enako velikost industrije, enake naravne danosti (resurse), enak kmetijski output in enake realne dohodke. Poleg tega imata še enake preferenčne strukture in uravnoteženo trgovinsko (plačilno) bilanco.

V ravnotežju, ko je $n_1 = n_2$, pride do znotrajpanožne trgovine med državama, pri kateri vsaka izmed njiju izvozi natančno polovico proizvedenih različic in jih zamenja za natančno polovico proizvedenih različic iz druge države. Povpraševanje po homogenih proizvodih se zadovoljuje z domačo proizvodnjo. Nastalo ravnotežje pojasnjuje le obliko trgovanja in nivo trgovanja (izražen je v potrošnji diferenciranih različic v potrošnji vsega blaga), ne pojasnjuje pa tega, katera različica se bo proizvajala v domači državi in katera v tuji državi ter tudi ne napoveduje smeri blagovnih tokov (prim. Krugman). Ravnotežje lahko obstaja le ob predpostavki, da je homogeno blago proizvedeno v pogojih padajočih donosov⁴⁰. V nadaljnji obravnavi bo opuščena zgolj domneva, da je homogeno blago proizvedeno na podlagi padajočih donosov z namenom, da se proučijo možnosti za vzpostavitev ravnotežja v modelu (Černoša, 2003: 50).

Lancaster (1979) predpostavlja, da imata obe državi enake dohodke in enake vzorce potrošnje. Vsaka država troši (seveda tudi proizvaja enako količino) količino X homogenega proizvoda in količino Q industrijskega proizvoda. Naj bo X_i output homogenega blaga (kmetijskih izdelkov) v i -ti državi in n_i količina industrijskega blaga, potem lahko dohodek države zapišemo kot

$$Y_i = X_i + 2n_i p Q.$$

Vire, ki jih premore država, lahko zapišemo kot

$$V = X_i + n_i C(2Q),$$

kjer je V količina obdarjenosti z viri in C stroškovna funkcija pri proizvodnji industrijskega blaga in je enaka za obe državi.

Celotno ravnotežje za monopolistično konkurenco se pojavi, ko se cena (p) izenači s povprečnimi stroški (AC). Seveda velja, da je v tem primeru dohodek (Y_i) enak virom (V) za vse proizvode n_i . Raven dohodkov je v obeh državah neodvisna od delitve gospodarstva na obe proizvodni panogi (kmetijstvo in industrijo), kar privede do ravnotežja v modelu (posledično zaradi konstantnih donosov). V tem primeru lahko trgovinsko bilanco za obe državi zapišemo na naslednji način:

$$T_1 = X_1 - X + 2pn_1Q - p(n_1+n_2)Q$$

$$T_2 = X_2 - X + 2pn_2Q - p(n_1+n_2)Q.$$

⁴⁰ Lancaster pojasnjuje, da v primeru konstantnih donosov v proizvodnji homogene dobrine, ni razlike med relativno ceno (competitive price) homogene in diferencirane dobrine. Namesto dveh neodvisnih cen obstaja ena enotna cena, kar posledično lahko pripelje do »multiple« ravnotežja.

Če upoštevamo obdaritev z viri posamezne države, lahko enačbi preoblikujemo na naslednji način:

$$T_1 = (V - X) - (n_1 C(2Q) - p(n_1 - n_2)Q)$$

$$T_2 = (V - X) - (n_2 C(2Q) + p(n_1 - n_2)Q).$$

Trgovinska bilanca je izenačena (je v ravnotežju), ko je $T_1 = T_2 = 0$ in iz tega lahko izpeljemo:

$$(n_1 - n_2)(2pQ - C(2Q)) = 0.$$

V primeru, ko je homogeno blago proizvedeno s konstantnimi donosi, lahko dosežemo stabilno ravnotežje za vsa razmerja med n_1 in n_2 , če je vzpostavljena naslednja ravnotežna cena v pogojih popolne monopolistične konkurence:

$$p = \frac{C(2Q)}{2Q}.$$

Seveda je ob tem pomembno vprašanje, ali so vsa potencialna ravnotežja v pogojih konstantnih donosov tudi stabilna. Če izhajamo iz zgornje enačbe in določimo, da $n_1 \neq n_2$. Predpostavimo še, da obstajajo določeni šoki, ki spremenijo ceno na način, da je $p' > p$. Predpostavimo še, da je $n_1 > n_2$ in da dohodek v državi A relativno naraste za količino $(n_1 - n_2)(2p'Q - C(2Q))$ v primerjavi z državo B.

Dohodek seveda določa tudi potrošnjo v naslednjem obdobju, torej ravnotežja v začetnem obdobju ne bo. V naslednjem obdobju se bo potrošnja države A (ki ima relativni porast v dohodku) relativno povečala v primerjavi s potrošnjo v državi B. Ta relativni porast bo določen z razliko med dohodkoma v obeh državah.

Če zdaj označimo potrošnjo homogenega blaga v obeh državah z X_1 in X_2 (kjer potenci 1 in 2 predstavljata državi) in potrošnjo industrijskega blaga z Q_1 in Q_2 , potem lahko zapišemo naslednjo enačbo:

$$T_1 - T_2 = (n_1 - n_2)(p'(Q_1 + Q_2) - C(Q_1 + Q_2)) - [(X_1 - X_2) + p'(Q_1 - Q_2)],$$

kjer oglati oklepaj označuje razliko v potrošnji med obema državama. Ta razlika je seveda enaka razliki med dohodkoma, ki ga obe državi imata $(n_1 - n_2)(2p'Q - C(2Q))$. Zdaj ko vemo to, lahko zgornjo enačbo preoblikujemo v:

$$T_1 - T_2 = (n_1 - n_2)[(p'(Q_1 + Q_2) - C(Q_1 + Q_2)) - (p'2Q - C(2Q))].$$

Ker vemo, da povprečni stroški (AC) v proizvodnji industrijskega blaga padajo, sta trgovinski bilanci uravnoreženi ($T_1 = T_2$) le če velja, da je $Q_1 + Q_2 = 2Q$. Ker je povpraševanje po količini določeno s spremembo dohodka, je torej ključni dejavnik, ki določa povpraševanje, dohodkovna elastičnost za industrijsko blago.

Iz tega lahko izpeljemo, da velja:

$$Q_1 + Q_2 = 2Q,$$

le takrat, ko je $e=1$. V tej enačbi predstavlja e dohodkovno elastičnost, Q količino industrijskega blaga, Q_1 in Q_2 pa predstavljata potrošnjo industrijskega blaga v domači in tuji državi (Černoša, 2003: 51).

Lancaster v svojem modelu predpostavlja, da je dohodkovna elastičnost večja od 1, kar posledično pomeni, da je $Q_1 + Q_2 > 2Q$. In če velja, da je $n_1 > n_2$, potem bo država A dosegala presežek v trgovini z državo B, valuta v državi A bo aprecirala in posledično se bo proizvodnja v državi B pocenila, kar pomeni, da bo postala država B konkurenčnejša. Sčasoma se bo ravnotežje ponovno vzpostavilo pri $n_1 = n_2$.

Lancasterjev model predvideva, da se bo stabilno trgovinsko ravnotežje med dvema enakima državama oblikovalo po sledečih načelih.

- Če prihaja do padajočih ali konstantnih donosov v proizvodnji homogenega proizvoda in je elastičnost povpraševanja po industrijskih proizvodih večja od 1, bo vzorec menjave sledeč:
 1. menjava bo potekala v industrijskih proizvodih, vsak izmed njih bo proizvajan natanko v eni državi in se bo v enakih razmerjih trošil v obeh državah;
 2. vsaka država bo proizvajala točno polovico industrijskih proizvodov, potrebe po homogenih proizvodih bo pokrivala z lastno proizvodnjo;
 3. obseg trgovine med državama bo enak polovici obsega proizvodnje industrijskega blaga; če je dohodkovna elastičnost večja od 1, bo obseg proizvodnje (lahko) naraščal hitreje od dohodka.
- Če obstajajo konstantni donosi v proizvodnji homogenega blaga in je industrijsko blago manjvrednega (inferiornega) značaja, potem ravnotežje pri $n_1 = n_2$ ne bo stabilno. Dolgoročni vzorci menjave se bodo oblikovali na t.i. »corner solution«, kjer bo industrijsko blago proizvedeno v eni državi, homogeno blago pa v drugi državi. Trgovina bo medpanožna⁴¹, saj se bo homogeno blago menjavalo za industrijske proizvode.
- Če obstajajo konstantni donosi v proizvodnji homogenega blaga in je elastičnost povpraševanja po industrijskih proizvodih enaka ena, potem lahko trgovina poteka na

⁴¹ Če država kljub specializaciji ne bo zmožna zadovoljiti potreb druge države po industrijskih proizvodih, bo prišlo do proizvodnje blaga tudi v drugi državi. Menjava bo lahko tudi znotrajpanožna, vendar bo njena količina zelo majhna.

»intervalu« od 'čiste' znotrajpanožne do medpanožne (zamenjave homogenega proizvoda za industrijski proizvod).

Koristi trgovine v obeh državah so povezane z možnostjo proizvodnje v pogojih internih ekonomij obsega, ki omogoča doseganje nižjih cen industrijskih proizvodov; in z možnostjo večje (pestrejšje) ponudbe, saj imajo potrošniki na izbiro večje število različic kot v avtarkiji. Lancasterjev model torej ne določa, katera različica se bo proizvajala v določeni državi in posledično tudi ne omogoča napovedovanja blagovnih tokov (Černoša, 2003: 52).

3.2.2 Razlika v velikosti držav in mednarodna menjava

V tem razdelku bomo obravnavali nastanek in potek mednarodne menjave med različno velikima državama. Recimo, da obstajata dve državi, ki sta si v vsem popolnoma enaki, razen v velikosti, in sicer velja, da je država A večja od države B. Iz tega lahko izpeljemo, da bo imela država A k-krat več proizvodnih dejavnikov in posledično k-krat več potrošnikov kot država B. Dohodki in preference potrošnikov so identične in simetrične v obeh državah.

V primerjavi z gospodarstvi enake velikosti bo obstajala razlika med obema državama v avtarkiji⁴². Če predpostavimo, da obstajajo ekonomije obsega, bo imela večja država (v splošnem) več proizvedenih različic industrijskega blaga in posledično nižjo ravnotežno ceno za industrijske proizvode v primerjavi s homogenimi proizvodi ter višji BDP *p.c.*, hkrati pa bo več proizvodnih virov usmerjala v proizvodnjo industrijskega blaga (kot majhna država), ker bo elastičnost substitucije med industrijskimi proizvodi in homogenimi dobrinami večja od ena.

Velika država bo imela seveda primerjalno prednost v primerjavi z majhno državo v proizvodnji industrijskih izdelkov, ker bo razmerje med cenama industrijskega blaga in homogenega blaga relativno nižje v veliki državi kot v majhni državi. Lancaster takšno primerjalno prednost poimenuje kot napačno⁴³ (false) primerjalno prednost.

Takšna primerjalna prednost je nerealna, ker ob vzpostavitvi trgovine izgine, s tem ko lahko zaradi enake tehnologije in enako velikega trga tudi majhna država v enaki meri izkorišča interne ekonomije obsega in s tem dosega enako nizke povprečne stroške (Damijan, 1998: 64).

Če torej državi trgujeta prosto in brez stroškov v pogojih monopolistične konkurence, bodo dohodki *p.c.* v obeh državah enaki in neodvisni od razporeditve virov med proizvodnjo

⁴² Damijan (1998) pojasnjuje, da ne bo šlo za proporcionalno razmerje med velikostjo in številom različic med državama, ampak je razmerje določeno z elastičnostjo povpraševanja. Če bi bila ta v obeh država enaka, bi bila korelacija med velikostjo in številom različic premosorazmerna.

⁴³ Černoša (2003: 53) prevaja false kot neprava.

industrijskega in homogenega blaga v vsaki državi. Ker je razporeditev dohodkov in preferenc v obeh državah enaka, bo potrošnja *p.c.* vseh dobrin enaka. Zaključimo lahko, da bo celotna potrošnja vsake dobrine v državi A k -krat večja potrošnji enake dobrine v državi B.

To lahko zapišemo na sledeč način:

$$T_1 = k(V - X) - (n_1 C((1+k)Q) - p(n_1 - kn_2)Q)$$

$$T_2 = (V - X) - (n_2 C((1+k)Q) + p(n_1 - kn_2)Q),$$

če je mednarodna menjava uravnotežena, potem velja, da je $T_1 = T_2 = 0$ in iz tega lahko izpeljemo:

$$(n_1 - kn_2)(C((1+k)Q) - (1+k)pQ) = 0.$$

Ravnotežje se vzpostavi, če je cena izenačena s povprečnimi stroški ali če velja, da je $n_1 = kn_2$.

Če ima vsaka država več kot eno industrijsko panogo in sta državi identični (razen v velikosti), se bo izoblikovalo ravnotežje takrat, ko bo država A proizvajala k -krat več proizvodov kot država B.

Mednarodna menjava med državama, ki sta popolnoma enaki razen v velikosti, ima naslednje značilnosti:

- državi bosta menjavali samo industrijske proizvode, saj ni smisla, da bi menjavali tudi homogene proizvode, kajti cena teh je enaka kot v avtarkiji (Damijan, 1998: 64);
- majhna država bo uvažala več kot polovico proizvodov iz posamezne panoge, vsaka posamezna količina proizvodov bo manjša od polovice celotnega outputa. Velika država bo izvažala in uvažala proporcionalno večje število proizvodov v primerjavi z majhno državo (Černoša, 2003: 54);
- vsaka država bo zadovoljevala lastne potrebe po homogenem proizvodu z lastno ponudbo;
- dohodki *p.c.* bodo med državama enaki po mednarodni menjavi, kar pomeni, da bo majhna država imela večje dobičke od menjave kot velika, saj bodo njuni dohodki izenačeni, majhna država pa je pred menjavo imela nižji dohodek kot velika država.

Lancasterjev model je en izmed redkih modelov, ki je v svoje raziskave vključil »obravnavo majhne države«. To je pomembno zlasti za to, ker je simulacija na matematični način prikazala, da je trgovanje za majhno državo koristno, saj se ji povečajo dohodki *p.c.* in ker je v

začetnem stanju imela nižje dohodke *p.c.* kot velika država, je majhna država na boljšem. Majhna država dobi po mednarodni menjavi relativno več kot velika država.

Ta zaključek, ki ga naredi Lancaster, je pomembnejši danes, saj je v globaliziranem svetu pomembna oblika mednarodnega udejstvovanja popolna vpetost v trg in pomembno je še to, da moramo gledati majhno državo kot celoto (torej na makro ravni). Res je, da če se država odpre, določeni deli proizvodnje izginejo, ker niso več konkurenčni, določeni deli proizvodnje se izselijo, ker tako znižujejo stroške in lahko dosegajo ekonomije obsega, določeni deli proizvodnje se okrepijo, ker dobijo znanje od zunaj. Zavedati se je potrebno tega, da mora majhna država zaradi institucionalne šibkosti posegati po tistih instrumentih, ki ji omogočajo napredek in torej proizvajati tisti izdelek, kjer je vodilna sila. Vsekakor se ne sme omejevati na to, da bodo delovna sila oz. drugi proizvodni dejavniki neiztrošeni, gledati mora naprej, ne sme popustiti zaradi strahu pred socialnimi nemiri, vedno je potrebno gledati makro raven in če se na makro ravni pokaže, da bo za državo boljše, če naredi določeno dejanje, ne velja oklevati, kajti vsak trenutek je dragocen. Samo obrneš se, pa te nekdo prehití in potem nastanejo spet težave.

Mikro raven, ponavadi institucionalno rešujemo tako, da službe, ki so zadolžene za to, poskrbijo za potrebe tistih, ki so bili z drugačno gospodarsko aktivnostjo države deprivilegirani. V ozadju ekonomije gre že od Ricarda za prerezporeditev dohodkov, torej lahko zaključimo, da bodo tudi tisti, ki danes izgubljajo službo na račun vse večje internacionalizacije države na boljšem, če se bo podjetjem, ki izvirajo iz teh držav, boljše godilo na mednarodnih trgih. To nam kaže tudi praksa različnih podjetij iz Slovenije.

Lancasterjev model je bil izoblikovan še v škatlastem diagramu (Krugman, 1995; Helpman in Krugman, 1985), vendar ga mi v našem delu ne pojasnujemo zaradi pomanjkanja prostora in premajhne povezanosti z našo temo.

V naslednjem podpoglavju bom na kratko prikazal še določene nove teorije mednarodne menjave, ki opisujejo pomen in položaj majhne države v mednarodni menjavi, in sicer Panagrijin model (1981), Markusenov model (1981), Ethierov model (1982), Eaton-Kierzkowskyjev model (1984).

3.3 Ostali »novi« modeli mednarodne menjave in obravnavanje majhne države v njih

3.3.1 Panagrijin model

Panagrijin model povzemam po Damijanu (1998: 74-84). Panagriya v svojem modelu predpostavlja, da obstaja en proizvodni dejavnik – delo (L), dve homogeni dobrini, ena se proizvaja pri padajočih donosih, druga pa pri naraščajočih donosih, teh dveh vrst donosov se podjetja ne zavedajo. Ekonomije obsega so eksterne posameznim podjetjem in interne panogam. Podjetja proizvajajo v pogojih popolne konkurence, ponudba dela je fiksna in proizvodni dejavnik je polno zaposlen.

Model temelji na naslednjih predpostavkah: obstajata dve državi (država A in B), ki imata enake potrošniške preference in tehnologijo, razlikujeta pa se v velikosti (gre za merjenje velikosti preko absolutnega obsega proizvodnih dejavnikov - delovne sile). Predpostavimo, da je država A velika, država B pa majhna. Če model matematično formaliziramo pridemo do zaključka, da so ravnotežne relativne proizvodne cene posamezne države v avtarkiji odvisne od njene velikosti (gl. Damijan, 1998: 77-78). Ko model formaliziramo še naprej ugotovimo, da velika država izvažata proizvode, ki so proizvedeni pri naraščajočih donosih, majhna pa tiste, ki so proizvedeni pri padajočih donosih.

Če torej zaključimo (Damijan, 1998: 77-78), lahko povemo, da je razvoj trgovine za majhno državo slabša možnost⁴⁴, ker je prisiljena v specializacijo v panogi s padajočimi donosi. Kaj torej sploh še ostane majhnim, če se znajdejo v takšnem položaju:

- ukinitve trgovanja z drugo državo,⁴⁵
- uvedba Grahamovega priporočila o povišanju carin na uvozno dobrino, ki je proizvedena v pogojih naraščajočih donosov. S tem bo država stimulirala razvoj panoge z naraščajočimi donosi in destimulirala razvoj tiste s padajočimi donosi.

Problem carinske zaščite je zlasti v tem, da je težko določljiva meja, do katere je smiselno carinsko zaščito vzdrževati, argumenti za carinsko zaščito so večinoma neutemeljeni, majhna država pa s carinsko zaščito na dolgi rok izgublja, saj kupuje po višjih cenah, kot bi kupovala, če bi obstajal prost pretok blaga. Argument prostega pretoka blaga, se je na makro ravni še

⁴⁴ To je leta 1923 ugotavljal že Graham.

⁴⁵ Obstaja možnost, da se država (ki je v slabšem položaju) odloči za vstop v carinsko unijo. Trgovinska partnerica lahko (v primeru prevelike zaščite) izbere strategijo nastanka *carinske tovarne*. Gre za proizvodnjo v določeni državi, ki se je prenesla tja zaradi izogibanja carinam.

vedno izkazal za boljšega, kot ostra protekcionistična politika, ki na dolgi rok ne zdrži in jo je potem zelo težko oz. skoraj nemogoče sanirati, saj lahko pride do prevelikega zaostanka v razvoju gospodarstva. Gospodarstvo se razvija le, če je pod neprestanim pritiskom konkurence, če pa ga nekdo zaradi določenih razlogov ščiti (npr. infant industry argument), se pri prekomerni zaščiti (pre)hitro zgodi, da mu naredi več škode kot koristi. Iz današnjega življenja lahko izpostavimo primer Albanije in S Koreje. Njuni gospodarstvi sta v velikem zaostanku, kar se pozna tudi na blaginji prebivalstva.

3.3.2 Markusenov model

Markusenov model povzemam po Markusenu (1981).

Markusen v svojem modelu predpostavlja, da obstajata dve državi (država A in B), ki proizvajata in trgujeta z dvema dobrinama (X in Y). Dobrino X v obeh državah proizvaja monopolist, ki ne poseduje proizvodnih faktorjev, ampak ima nad njimi le lastniške pravice (*property rights*), dobrina Y pa je proizvajana v pogojih popolne konkurence⁴⁶. Markusen še v izogib morebitnim tržnim hibam predpostavi, da je trg proizvodnih dejavnikov popolno konkurenčen, iz tega tudi izhaja, da lahko monopolist določa ceno blaga X, ne more pa določati cene proizvodnega dejavnika. Ob tem še predpostavlja, da poteka proizvodnja v pogojih konstantnih donosov in da obstajajo različne faktorske intenzivnosti med dobrinama, kar posledično pomeni, da je drugi odvod funkcije manjši od 0 in končno, da je krivulja proizvodnih možnosti konkavna. Nato matematično formalno izpelje, da imata obe državi v avtarkiji enaka cenovna razmerja. To v skladu s klasično teorijo pomeni, da bodo nastali dobički pri mednarodni menjavi, s čimer se Markusen ne strinja, saj če imamo dve *enako veliki* državi po odprtju, med njima trgovina sploh ne bo stekla, ampak bo prišlo le do povečanja proizvodnje proizvoda X v vsaki državi. V tem primeru Cournotovo ravnotežje ne predvideva mednarodne menjave (cene za potrošnika se izenačijo brez mednarodne menjave), toda obstaja možnost za povečanje dobrobiti v primerjavi z avtarkijo.

Če imamo dve državi *različne velikosti*, je drugače. Če ostanejo predpostavke enake (razmerji v relativni obdarjenosti v dejavnikih sta enaki), lahko zaključimo, da bo zaradi večjega tržnega deleža, ki ga bo imela velika država, slednja tudi proizvajala pri nižjem razmerju X in Y ($\frac{x}{y}$)

kot majhna država. S predpostavko, da je povpraševanje med državama identično in

⁴⁶ Markusen v analizi uporablja Cournot-Nashev model. Cournotov model temelji na tezi, da obstajata dve oligopolni podjetji (duopol), kjer se vsako vede, kot da je edino podjetje na trgu in ignorira dejanja in poteze tekmeca (ne obstaja medsebojna odvisnost podjetij). Količino blaga, ki jo lahko proizvede drugi oligopolist, jemlje prvi kot dano (vedno stalno) (Heffernan, 1990).

homotetično lahko zaključimo, da bo velika država proizvajala dobrino X, vendar jo bo tudi uvažala, zato da bi dosegla želeno točko.

Markusen iz vsega tega zaključi, da se bo v primeru *enakih* držav povečalo blagostanje, saj se bo ob nastanku trgovine povečal output vsakega duopolista, kar se bo izrazilo v povečanju izbire in zadovoljivosti potrošnika. Če bosta dve državi, ki sta popolnoma enaki in se razlikujeta le v velikosti, v pogojih konstantnih donosov trgovali med seboj, bo večja država uvažala monopolno proizvedeno dobrino (X). Monopolist v veliki državi bo prisiljen zmanjšati svojo proizvodnjo monopolnega blaga (X) v primerjavi z avtarkijo, kar lahko pripelje do negativnih posledic za veliko državo. Seveda te veljajo le v primeru, ko govorimo o enem monopolistu. Če jih je več in delujejo proporcionalno z velikostjo države, potem so dvostranski dobički pri menjavi simetrični. Če obstajajo (majhni) naraščajoči donosi v proizvodnji, bo po začetku mednarodne menjave prišlo do povečanja realnega dohodka v svetu v primerjavi z avtarkijo. Velika država bo imela stroškovno (primerjalno) prednost v proizvodnji monopolnega blaga (X).

Pri konstantnih donosih bo velika država uvažala monopolno blago in realni dohodek v svetu bo narasel. Majhna država pa bo lahko (absolutno in relativno) več dobila kot velika, saj lahko slednja po odprtju menjave celo izgublja.

Pri naraščajočih donosih v proizvodnji monopolnega blaga bo velika država imela primerjalno (stroškovno) prednost v proizvodnji in izvozu tega blaga.

3.3.3 Ethierov model

Ethierov model povzemam po Ethieru (1982).

Ethier predpostavlja, da obstajata dva proizvodna dejavnika (kapital in delo), ki se uporabljata za proizvodnjo dveh dobrin (pšenice in industrijskega blaga). Pšenica (homogeno blago) je proizvedena v pogojih konstantnih donosov z linearno produkcijsko funkcijo, industrijsko blago, ki je lahko diferencirano, pa se proizvaja v pogojih naraščajočih donosov. Pri proizvodnji industrijskega proizvoda gre za vmesne proizvodne komponente.

Število komponent je določeno endogeno in ne obstaja potreba po predvidevanju potencialnih vmesnih komponent, ampak Ethier postavi tezo, da so vse vmesne komponente lahko proizvedene. Če torej povežemo vse predpostavke med seboj, lahko pojasnimo, da bodo vse komponente, ki se proizvajajo, proizvedene v enakih količinah.

Če torej obstajata dve državi, ki sta si različni le v velikosti, potem lahko zaključimo (Damijan, 1998).

- V avtarkiji bosta obe državi imeli enako relativno proizvodno razmerje zaradi tega, ker sta nezmožni dosegati pozitivne eksterne učinke v avtarkiji in zaradi izključenosti učinka velikosti trga na velikost podjetij.
- Čeprav je položaj obeh držav v avtarkiji enak, sta državi zainteresirani, da stopita v mednarodno menjavo, saj slednja omogoča večjo delitev dela in večji obseg proizvodnje industrijske panoge.
- Trgovina je koristna za obe državi, saj lahko potrošniki trošijo večjo količino končne industrijske dobrine.

3.3.4 Eaton-Kierzkowskyjev model

Eaton-Kierzkowskyjev model povzemam po Černoši (2003).

Eaton-Kierzkowskyjev model predpostavlja, da so cene oligopolnih podjetij, ki delujejo na trgu dane in posledično (začasno) nespremenljive. Podjetja, ki želijo vstopiti na trg, pa lahko vstopijo oz. imajo lahko ob danih cenah celo dobiček. Avtorja tudi predpostavljata, da obstajajo fiksni stroški, ki niso prikriti (sunk) da je dobiček oligopolnih podjetij v ravnotežju enak nič in da obstajata dve vrsti dobrin, in sicer homogeno blago A in diferencirano blago B. Struktura povpraševanja po blagu se sklada z Lancasterjevo strukturo potrošniških preferenc. Homogeno blago je proizvedeno v pogojih konstantnih donosov in v pogojih popolne konkurence, medtem ko je diferencirano blago proizvedeno v pogojih naraščajočih donosov. Proizvodni dejavnik je en sam, in sicer delo, tako da se predpostavlja polna zaposlenost in enaka tehnologija.

Podjetje na trgu deluje na način, da prepreči z uvedbo nove različice vstop drugim konkurentom na trg. Uvaja takšno različico, ki bo zadovoljila čim več potrošnikov, in tako preprečila dostop drugih na trg.

Naj obstajata dve državi, ki sta enaki v vsem razen v velikosti. Model predvideva, da ima vsaka država vsaj en tip oz. dva tipa potrošnikov. Do vzpostavitve trgovine med državama bo prišlo hitreje, če obstajajo podobni vzorci povpraševanja.

Če imamo opravka le z enim tipom potrošnikov v obeh državah in če obstaja oligopolist le v eni izmed obeh držav, potem bo liberalizacija trgovine privedla do razmaha medpanožne trgovine (inter industry). V tem primeru ima koristi od trgovine le država, v kateri deluje oligopolno podjetje. Eaton-Kierzkowskyjev model predvideva, da je oligopolno podjetje stacionirano v večji državi in zaradi večjega trga podjetje proizvaja večji output in posledično

veča dobiček. Ker se cene (z)nižajo (ekonomije obsega), je korist večja tudi za potrošnike iz večje države.

Če imata obe državi eno oligopolno podjetje in en tip potrošnika, potem bodo v tem primeru imeli korist predvsem potrošniki, in to zaradi znižanja cen. Večja kot bo skladnost okusov med državama, večja bo korist potrošnikov. Če torej obstajata dve oligopolni podjetji, ki imata sedeža vsak v svoji državi, bo oligopolno podjetje v manjši državi po vstopu manjše države v mednarodno menjavo propadlo, oligopolno podjetje v veliki državi pa bo prisiljeno, če bo želelo izvažati v majhno državo, razširiti spekter različic, da bo zadovoljilo okuse tudi potrošnikov v majhni državi.

Tabela 3.2: Značilnosti ‘novih’ modelov mednarodne menjave

MODEL	PROIZVODNI DEJAVNIK	ŠTEVILO RAZLIČNIH PROIZVODOV
<i>KRUGMANOV MODEL</i>	EN SAM- <i>DELO (L)</i>	Ena dobrina, veliko različic <i>(proizvedenih v obeh državah).</i>
<i>LANCASTERJEV MODEL</i>	EN SAM- <i>DELO (L)</i>	Dve dobrini, <i>ena je diferencirana, druga homogena.</i>
<i>PANAGRIYIN MODEL</i>	EN SAM- <i>DELO (L)</i>	Dve homogeni dobrini, <i>ena proizvajana pri naraščajočih donosih, druga pri padajočih.</i>
<i>MARKUSENOV MODEL</i>	DVA- <i>KAPITAL (K) in DELO (L)</i> <i>(omenja kot možnost)</i>	Dve dobrini, <i>ena je proizvajana v monopolni tržni strukturi, druga v popolno konkurenčni.</i>
<i>ETHIEROV MODEL</i>	DVA- <i>KAPITAL (K) in DELO (L)</i>	Dve dobrini, <i>homogena dobrina proizvajana v konstantnih donosih in diferencirana, proizvajana v naraščajočih donosih.</i>
<i>EATON-KIERZKOWSKYJEV MODEL</i>	EN SAM- <i>DELO (L)</i>	Dve dobrini, <i>homogena dobrina je proizvajana pri konstantnih donosih in v popolno konkurenčni tržni strukturi; diferencirana, pa je proizvajana pri naraščajočih donosih.</i>

Vir: Lasten prikaz

Če zdaj povzamemo celotno poglavje o novih teorijah mednarodne menjave, ki večinoma izhajajo iz različne tržne strukture, lahko zapišemo.

- Krugmanov model kot prvi model z monopolistično konkurenco (Chamberlinov pristop) ima nekaj napak, ki so jih pozneje dopolnili različni avtorji, pa tudi Krugman sam, ko je model dodelal. Nesmiselno je iskati napake v modelu, ki velja kot osnovni model oz. kot pravi Damijan (1998: 102): »V Krugmanovem modelu gre za prvi in genialni pristop k aplikaciji modela monopolistične konkurence.«
Krugmanov model je bil vir marsikateremu modelu, ki ga je nadgradil ali mu oporekal. Je torej prvi korak k razvoju novih teorij mednarodne menjave.
- Lancasterjev model ima podobne lastnosti kot Krugmanov, saj je prvi model z monopolistično konkurenco (Hottelingov pristop) in specialno »potrošniško preferenco«. Je že bolj splošen od Krugmanovega, v določenih pogledih se s Krugmanovim razlikuje, marsikaj imata skupnega. Lancasterjev model je nadgradil Helpman in ga formalno dodelal, tako da se večinoma govori o Lancaster-Helpmanovem modelu, sicer sta si različna, vendar Helpman izhaja iz Lancasterja. Razlika s Krugmanom je v tem modelu pomembna zlasti v tistem predelu, kjer Lancaster (Helpman) govori o koristi od trgovine. Korist od trgovine ni samo v večji količini različic (Krugman), ampak bolj v povečanju proizvodnje in posledično znižanju cene.

Ostali modeli, ki so prikazani na kratko, se pomembni zlasti za to, da dokažejo, kakšno je trgovanje med majhno in veliko državo. Skoraj vsi dokazujejo, da majhna država v pogojih mednarodne menjave, absolutno in relativno dobiva, medtem ko večja lahko tudi izgublja. To je dejstvo, ki ga ne gre zanemariti. Res je, da so predpostavke toge, ampak zavedati se moramo, da je v modelih mednarodne trgovine ključno to, da so po trgovini vsi (večinoma) na boljšem.

Tabela 3.3: Položaj majhne države po mednarodni menjavi

MODEL	MAJHNA DRŽAVA JE PO MENJAVI NA:	RAZLOG
<i>KRUGMANOV MODEL</i>	BOLJŠEM	<i>Večja izbira različic, kot če sta državi enako veliki. Potrošnik je bolj zadovoljen.</i>
<i>LANCASTERJEV MODEL</i>	BOLJŠEM	<i>Po trgovanju se majhni državi povečajo dohodki p.c. in posledično ima majhna država višje dobičke in večjo blaginjo.</i>
<i>PANAGRIYIN MODEL</i>	SLABŠEM	<i>Ker je prisiljena v specializacijo v panogi s padajočimi donosi.</i>
<i>MARKUSENOV MODEL</i>	BOLJŠEM	<i>V pogojih konstantnih donosov bo velika država uvažala monopolno proizvedeno blago in bo na slabšem, v primeru naraščajočih donosov pa bo velika država imela primerjalno prednost v proizvodnji in izvozu monopolnega blaga.</i>
<i>ETHIEROV MODEL</i>	BOLJŠEM	<i>Trgovina bo koristna za obe državi zaradi večje količine končnega izdelka.</i>
<i>EATON- KIERZKOWSKYJEV MODEL</i>	1. BOLJŠEM 2. SLABŠEM	<i>1. Povečanje števila različic za zadovoljevanje trga v majhni državi. 2. Če imamo samo eno oligopolno podjetje, ima koristi od tega le država, kjer je to stacionirano. Ker to podjetje deluje ob ekonomijah obsega, je korist večja zlasti za potrošnike iz večje države, saj kupujejo pri nižjih cenah.</i>

Vir: Lasten prikaz

Že klasična teorija je dokazovala, da se lahko s specializacijo vključi v trgovino tudi tista država, ki absolutno zaostaja v proizvodnji obeh dobrin, vendar ima v proizvodnji določene dobrine relativno manjši zaostanek. Nove teorije mednarodne menjave to le potrjujejo, saj v modelih, ki sem jih predstavil, majhna država običajno vedno dobiva (*razen v Panagrijinem in Eaton-Kierzkowskyjevem modelu*), ne glede na to, kakšne so njene danosti v avtarkiji. To dejstvo je pomembno zlasti takrat, ko država snuje svojo razvojno politiko.

Ta politika mora temeljiti na (premišljenem) liberalizmu, kajti le tako (kot so dokazale teorije in simulacije) lahko država omogoči soliden in vzdržen razvoj, v nasprotnem primeru, lahko takoj nastanejo težave v gospodarstvu, kar se odrazi tudi v politični moči države. Seveda je potrebno te stvari vedno gledati na makro in ne na mikro ravni. Redistribucija je seveda ozadje vsake ekonomske aktivnosti. Zato pač obstaja državni aparat, ki mora skrbeti za blagostanje svojih državljanov.

V naslednjem poglavju bom na kratko orisal razvoj in pomen tehnologije v moderni dobi in njeno obravnavanje in pojmovanje v teorijah mednarodne menjave.

4 TEHNOLOGIJA V NOVIH TEORIJAH MEDNARODNE MENJAVE

4.1 Pomen in vloga tehnologije v novih teorijah mednarodne menjave

Tehnologija ni nov pojem v teoriji mednarodne menjave, je pa pojem, ki ima obilo različic, zato je potrebno, da pojasnimo, kaj mislimo, ko v tem poglavju uporabljamo pojem tehnologija. Pojem definiramo lahko na več načinov. Ena izmed zanimivejših je gotovo definicija, ki jo je izdelal Deardorff (1993), kjer pravi, da je tehnologija znanje, ki je kohezivno povezano z materialnimi izdelki. Deardorff sočasno pojasnjuje, da je lahko ta definicija zavajajoča, če jo apliciramo na modele, kjer je delo homogen in enoten (unskilled) proizvodni dejavnik. Senjur (Senjur v Bučar, 2001: 17) definira tehnologijo na sledeč način: »Tehnologija zajema vse usposobljenosti in postopke za izdelavo, uporabo in delovanje koristnih stvari«. Na podoben način definirata tehnologijo Dahlman in Westphal (Bučar, 2001: 18), ko pravita, da »je tehnologija skupek fizičnih procesov za spreminjanje vložkov v proizvode (outpute), skupno z družbenim ustrojem, ki oblikuje dejavnosti, potrebne pri kakšni transformaciji«.

V našem delu se bomo omejili na to, da bomo kot tehnologijo pojmovali outpute, ki koristijo za izdelovanje novih outputov in posledično tudi znanje, ki je vključeno (potrebno) v izdelavo novega proizvoda. Tehnologija je torej materialna struktura, ki vključuje (neoprijemljiva) človeška znanja in reproducira nove proizvode.⁴⁷

Zavedati se moramo, da tehnologija ni nekaj, kar je v ekonomsko teorijo vpeljal človek dvajsetega stoletja, ampak da obstaja že od časa Smitha in Ricarda, vendar je bilo njeno pojmovanje drugačno.

Klasična in neoklasična teorija sta zagovarjali, da so proizvodni dejavniki (običajno se govori o dveh - delu in kapitalu) prosto gibljivi med sektorji (v državi) in nemobilni med državami. Moderna teorija mednarodne menjave je to dejstvo zavrnila, saj so se začela v 2. polovici 20. stoletja pojavljati transnacionalna podjetja, ki so tehnologijo izvažala, ustanavljala podjetja in podružnice (afiliacije) v tujini; proizvodni dejavniki (in posledično tehnologija) so postali

⁴⁷ Podobno ugotavlja Svetličič (1996: 216), ko opozarja, da je trdi (vidni) del tehnologije možno kupovati na trgu, možno kodificirati in da je javnega značaja in dostopen vsem državam. Seveda pa obstaja možnost popolnega izkoriščanja trdega (vidnega) dela tehnologije le v sodelovanju z mehkim (nevidnim) delom, ki pa zaobsega znanje, načrtovanje, razvojne procese idr.

mobilni. Zgodil se je še en premik, in sicer je s spremenjeno strukturo podjetja (ko slednje ni več le črna skrinja) tehnologija dobila mesto na trgu kot tržno blago. Stvar, ki je bila prej sredstvo za doseg cilja (pridobitev blaga), je sama postala cilj (blago).

Tehnologija je danes ena izmed danosti, ki posledično določa tudi primerjalne prednosti države. V svetu, kjer prevladujejo vse bolj institucionalne ovire, ki jih (z)lobirajo podjetja z visoko razvito tehnologijo, je nastanek in posedovanje tehnologije pomemben dejavnik, ki določeni državi (podjetju) daje primerjalne ali celo absolutne prednosti v mednarodni menjavi. Če je v teoriji HOS veljalo, da se bosta državi specializirali v proizvodnji tistega izdelka, ki je relativno cenejši (cenovna stran je določala proizvodnjo), pa moramo danes še dodati, da se države ne ozirajo samo na cenovno stran, ki je sicer še vedno v ospredju, ampak se zaradi posedovanja izključnih tehnoloških monopolov, licenc nad novimi inovacijami in institucionalnih možnosti, osredotočajo na pomen tehnološke superiornosti. Jones (Jones v Bučar, 2001: 89) opozarja, da bo tehnološko superiornejša država lahko proizvajala izdelek cenejše, kljub temu da bo trošila dražje delo kot revnejša država. Tu moramo opozoriti, da seveda razvoj tehnologije vpliva tudi na povečano produktivnost ter na razmah in možnost ekonomij obsega. Boljša tehnologija torej potrebuje manj, da izdela več, bi lahko zaključili.

Tehnologija se v ekonomski teoriji zelo pogosto uporablja v povezavi s tehničnim napredkom in z rastjo.⁴⁸

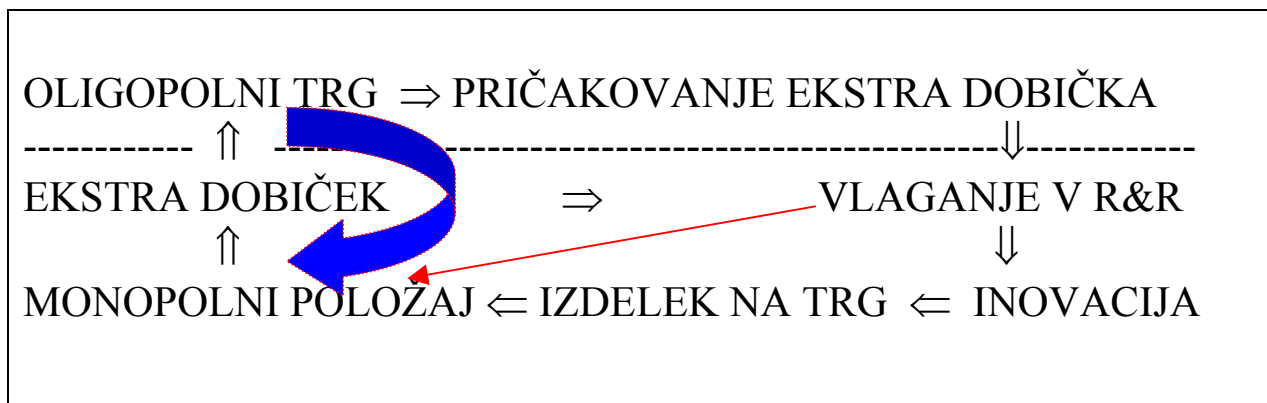
Kaj se je spremenilo v obravnavi tehnologije kot dejavnika mednarodne menjave skozi stoletja?

Ricardo v svojem modelu ni natančno pojasnil, kakšen pomen (če sploh) ima tehnologija za primerjalne prednosti med državama. Pojasnil je le, da obstajajo primerjalne prednosti, na podlagi katerih državi trgujeta. Sočasno z Ricardom pa so določeni drugi ekonomisti (Torrens, Malthus, Mill) omenjali možnost, da bi bila različna tehnologija razlog za različno produktivnost in posledično za primerjalno prednost (Grossman, 1994: 1). Tehnologija se je v razmahu klasične in neoklasične teorije obravnavala kot zunanje pogojena (zunanji dejavnik), kar je pomenilo, da obstaja *per se* in se tako tudi (iz)oblikuje. Torej je dana in se spreminja le pod določenimi pogoji, na katere podjetja nimajo vpliva (gre za slučajnost). Nove teorije mednarodne menjave se od takšne predpostavke odmikajo. Avtorji razmišljajo o endogenosti

⁴⁸ Rast je v ekonomski teoriji natančno razdelana kategorija, ki je mi v našem delu zaradi omejenosti osnovne teme ne bomo obdelali.

tehnologije, kar pomeni, da podjetja težijo k inoviranju novih tehnologij, če v tem vidijo možnost profita. Vlaganje sredstev v razvoj novih tehnologij je smotno zlasti takrat, ko si bodo podjetja z novo tehnologijo (ki bo izboljšala ali popolnoma nadomestila staro) zagotovila monopolni položaj na trgu (seveda s patentno zaščito). Na trgu, ki je oligopolističen (z vstopnimi ovirami), bo inovacija in posledično plasiranje tehnologije na trg, prinašalo dodatne dobičke, ki jih bo podjetje lahko spet vlagalo v razvoj nove tehnologije.

Slika 4.1: Razvoj novih tehnologij, inovacije in dobiček podjetja



Vir: Lasten prikaz

Nove teorije mednarodne menjave zagovarjajo čim bolj prost pretok menjave med državama tako v blagu kot v znanju. Vse pomembneje postaja, ne kaj imaš (naravne danosti), ampak kaj znaš (ustvarjene danosti). Prost pretok znanja je zlasti pomemben zato, ker se slednje plemeniti in posledično je za državo, ki znanje izvažata dobro, če se »oplemeniteno znanje« vrne in ustvarja v tej državi.

Bučarjeva (2001: 99-100) zapiše, da »če imajo vsi inovatorji enak dostop do znanja (globalnost), bo primerjalna prednost določena z razpoložljivostjo proizvodnih faktorjev, v primeru, ko bodo tehnološke možnosti geografsko omejene, pa bo mednarodna menjava določena z začetnimi prednostmi/slabostmi posamezne države«. Sočasno pa velikost človeškega kapitala in vlaganje vanj pomembno določa vlaganje v inovacije in razvoj. Država lahko sama spodbuja vlaganje v R&R in posledično zmanjša zaostanek na določenem področju.

Brezis (Brezis v Grossman, 1994: 30) je ugotovil, da lahko država, ki v začetni poziciji razvojno zaostaja za trgovinsko partnerico, slednjo prehiti, če prevzame nove tehnologije, ki so

dane eksogeno. Velika država teh tehnologij ne sprejme, če zanje niso dobičkonosne. Grossman (1994: 30) zapiše: »Država, ki že v začetku zaostaja, lahko s trgovino pridobi že zato, ker s trgovino uvaža proizvode, ki so na višji ravni tehnične zahtevnosti. Seveda je potrebno pripomniti, da dobički od menjave niso *a priori* zagotovljeni«. Država je lahko po mednarodni menjavi na slabšem, kot je bila v avtarkiji.

Grossman in Helpman (1991) sta preučevala učinkovitost trgovinske politike na spodbujanje raziskav in razvoja v majhnih, odprtih državah in prišla do zaključka, da je zaradi vlaganja v R&R porasla količina različic (vmesnih proizvodov), s katerimi se ne trguje (nontraded). V njunem modelu se vmesni proizvodi trošijo za proizvodnjo končne dobrine, nekvalificirano delo pa za proizvodnjo druge dobrine. Prodaja obeh dobrin poteka pri zunanje določenih (eksogenih) svetovnih cenah.

Avtorja predpostavljata, da obstajata dva proizvodna dejavnika: *človeški kapital* (human capital) in *nekvalificirano delo* (unskilled labour). Človeški kapital je potreben pri R&R, pri proizvodnji medfaznih izdelkov pa sta potrebna človeški kapital in nekvalificirano delo. Če je na izdelek, ki je proizveden z nekvalificiranim delom uvedena carina, se bo povečala proizvodnja izdelkov, ki potrebujejo več človeškega kapitala, kar bo povečalo stroške inovacij in posledično zmanjšalo R&R aktivnosti. Če pa bo država spodbujala izvoz delovno intenzivnega blaga (nekvalificirano delo), se bodo plače povečale, donosi na človeški kapital bodo padli in posledično bo sledil porast v inovacijah (Grossman, 1994: 53).

V veliki državi je stvar drugačna. Grossman in Helpman ugotavljata, da če bo določena velika država subvencionirala R&R, potem bo njena trgovinska partnerica zabeležila zmanjšanje lastne proizvodnje, kar pomeni, da inovacija v domači državi škoduje drugi državi. Grossman in Helpman zaključita, da je neto rezultat med učinki inovacije v domači državi (ki spodbuja R&R) in škodo, ki jo utrpi njena trgovinska partnerica, pozitiven in hkrati velja, da spodbujanje inovacij v eni državi vodi do pospeševanja agregatnih inovacij v svetovni ekonomiji⁴⁹ (Grossman, 1994: 55-57).

Tehnologija je torej zelo zapleten proces in skupek dejavnikov, saj je pogojena in prepletena z različnimi sferami, institucionalnimi dejavniki, sposobnostjo generiranja novega znanja in sposobnostjo ustvarjanja in udejanjanja idej. Uvajanje novih tehnologij zahteva postopnost in je dolg proces od učenja uporabe do razvoja in modifikacij tehnoloških preparatov.

⁴⁹ Grossman in Helpman opozarjata, da spodbujanje R&R v državi, ki nima primerjalne prednosti v določeni panogi, lahko vodi do padca svetovne gospodarske rasti in posledično do padca svetovne blaginje (Grossman, 1994: 56).

Tehnologija ne more biti dana v last in posest ter nato »pozabljena«, ampak se mora vnaprej in neprestano izpopolnjevati. Različne tržne motnje (problem transfera tehnologije, učenja, problem uporabe in posledično problem nadgradnje) ne omogočajo tega, da bi države uporabljale nove tehnologije brez poznavanja starih, kar pomeni, da velja v postopanju pri uporabi tehnologije *evolucija* in ne *revolucija*. Najpomembnejši del pri uporabi tehnologije je nadgradnja. Ta pojem se uporablja v smislu, da lahko skozi neprestano učenje osvojimo delovanje določene tehnologije in šele potem preidemo na zahtevnejšo tehnologijo. Preskok na zahtevnejšo tehnologijo, ne da bi najprej obvladovali lažjo, lahko postane katastrofa.⁵⁰

Spodbujanje R&R se vsaki državi obrestuje, saj prihaja do vedno višje gospodarske rasti bolj, kot se vložki v R&R povečujejo, sočasno pa upočasnjuje inovacije in gospodarsko rast v trgovinskih partnericah. Problem inovacij je tudi »odnos« med severom in jugom. Bogati sever običajno izumlja nove tehnologije, jug jih pa posnema.⁵¹

Grossman in Helpman (1991) ugotavljata, da gre pri inoviranju in posnemanju za iskanje dobička, ki je endogeno pogojeno s hotenji posameznega podjetja. In hkrati zaključujeta, da hitra imitacija na jugu ne sme zavreti morebitnih novih inovacij na severu.

4.2 Tehnologija in majhne države

Kakšna je povezava med majhnimi državami in razvojem ter prodajo tehnologije? Pri obravnavi teh relacij med majhnimi državami in tehnologijo se moramo najprej zavedati omejitev, ki jih ima majhna država. Vemo, da sodobni tehnološki napredek in napredek v razvoju ter plasiranju tehnologije na trg zahteva velika finančna sredstva. Ta sredstva vključujejo vlaganje v raziskave in razvoj (R&R), standardiziranje izdelka, patentne zaščite, nove inovacije, trženje in končno seveda tudi prodajanje tehnološkega izdelka. Majhna država običajno ne premore velikih finančnih sredstev, saj nima možnosti, da bi imela presežek kapitala, ki bi ga vlagala v razvoj in prodajanje tehnologije. Omejenost majhne države torej izhaja iz omejenosti njenih lastnih finančnih sredstev. Zaradi teh omejenosti lahko manjše države lažje uvažajo tehnologijo, zlasti je zanje potrebna strategija tržnih niš, da s svojimi dejanji in uporabo tehnologije te niše zapolnijo. Značilnost iskanja in polnenja tržnih niš je ključna značilnost, ki izhaja iz fleksibilnosti proizvodnje in možnosti prilagajanja majhnih držav. Že po definiciji je majhna država zaradi manjše infrastrukture in ostalih omejitev

⁵⁰ Podobno bi bilo, če bi dojenčku, še preden bi shodil, ponudili, da se gre voziti z motorjem. Posledice bi bile verjetno zelo neprijetne.

⁵¹ Primerjaj Vernonov (1966) življenjski cikel proizvoda in Krugmanov (1979) odnos med severom in jugom.

fleksibilnejša v primerjavi z veliko državo. Majhna država se tako lahko osredotoča na zadovoljevanje trenutnih potreb trga, kar velika zaradi velike institucionalne infrastrukture ne zmore storiti. Res je pomembno, da se ustvarjajo nova znanja, vendar je hkrati tudi pomembno, da se država zaveda, da izpopolnjevanje določenih izdelkov in tehnologij lahko prinese še večji doprinos in zaslužek. Inovator lahko izdelava izdelek, ki delno zadovoljuje potrebe trga, majhna država lahko zaradi fleksibilnosti prilagodi izdelek trgu, in to z ne prevelikimi transakcijskimi stroški, saj uživa značaj »prostega strelca« (free rider), služi lahko na stvareh, ki jih proizvajajo drugi, le prilagoditi se mora trenutnim potrebam trga. Vedno pomembneje postaja, kako določeno stvar izdelati s čim manjšimi stroški, da ostane tržna oz. da sploh postane tržna. Če je stvar uporabna, ampak je proizvedena pri višjih stroških, ima manjšo možnost, da se bo obdržala na trgu. Cenovna konkurenca je pač neusmiljena. Majhne države lahko torej izkoristijo to, kar ustvarijo druge (velike) države in na podlagi tega gradijo svoje primerjalne prednosti.

Majhna država ne more procesirati veliko inovacij, saj zaradi omejenosti trga ne more obljubljeni velikih nagrad inovatorjem, hkrati pa so lahko stroški (patentne) zaščite in tržne hibe prevelike, da bi jih majhna država lahko prestopila. V pogojih oligopolnih trgov, kjer so vstopne ovire na tržišče visoke, je majhna država v še slabšem položaju, res pa je, da se ji obrestuje, če izkorišča pozicije prostostrelstva. Biti fleksibilen je ena izmed najpomembnejših značilnosti majhnih držav v današnjem svetu.

Za majhno državo je torej ključno, da usmeri svoje potenciale v učinkovito posnemanje inovacij in njihovo izboljševanje glede na potrebe trga, saj lahko tu pridobi več, kot če bi vlagala velike vsote v R&D in hkrati (lahko) tako celo ogrozila lasten obstoj.

Posnemanje (imitacija), zlasti danes, ko je dostop do informacij vedno večji zaradi neusmiljenega procesa globalizacije, je za manjše države donosnejše, saj postajajo države imitatorke cenejše in zato konkurenčnejše na trgu.

Seveda imitacija običajno predvideva investicije, lastne v tujini ali druge v lastni državi. Gre za namerno znižanje transakcijskih stroškov, ko so tržne hibe zelo velike in se jim podjetje želi izogniti. S tem postane običajno podjetje še bolj konkurenčno in začne kovati dodatne dobičke. Lahko se zgodi, da imitatorstvo preide v inovatorstvo, ampak to ne pomeni, da se inovacija majhni državi bolj splača. Gre le za izkoriščanje trenutka in fleksibilnosti, ko majhni ugotovijo, kaj je zanje trenutno boljše.

Majhna država lahko negativni vpliv svoje majhnosti kompenzira z odpiranjem v mednarodno trgovino, kar posledično pripelje do boljše redistribucije učinkov trgovine in tudi do tehnološkega napredka, hkrati pa ne »sme zaspati na lovorikah«, ampak mora delovati v skladu s potrebami trga in se trgu neprestano prilagajati.

Kaj se torej majhni državi obrestuje? To, da vlaga v nove proizvode, ali to, da se odpre trgu in se trgu prilagaja?

Kot kažejo različne raziskave lahko ugotovimo, da so odprte države, ki so znale izkoristiti tržne možnosti, vedno bolj uspevale in uspele na trgu s svojimi proizvodi. Koriščenje proizvodnje drugih (prostostrelstvo) je za majhno državo v pogojih globalizacije in konkurence optimalna stvar, saj lahko brezplačno (oz. z majhnimi stroški) koristi danosti in pogoje, ki so jih ustvarile velike države in jih prilagaja svojim potrebam. Logično je, da mora majhna država seveda vedno paziti, da se loti stvari takrat, ko je čas najugodnejši, saj v nasprotnem primeru dela drugim konkurentom *medvedjo uslugo*, ker postaja sama nekonkurenčna.

Majhna država lahko torej postane »velika«, če snuje pravilna zaveznitva in povezave in če je cenovno ugodna, torej ugodnejša od tekmeca. Cenovno ugodnejša bo, če bo namesto »proizvodnih« tehnologij uvajala »procesne« (vitka proizvodnja) in se tako otresla nepotrebnih in previsokih stroškov, ki izhajajo iz proizvodnje in tržnih hib (Svetličič, 1996). Kljub vsemu pa se mora majhna država zavedati, da ji ni nič »dano od Boga«, ampak da mora vseeno za vse poskrbeti sama. In v današnjem svetu globalizacije in vse večje anarhije v mednarodnih odnosih to ni lahka naloga, je pa izziv za sposobne tehnološke in politične voditelje.

5 NOVE TEORIJE TUJIH NEPOSREDNIH INVESTICIJ, TRANSNACIONALNIH PODJETIJ IN OBRAVNAVANJE MAJHNIH DRŽAV V TEH TEORIJAH

Tuje neposredne investicije⁵² (TNI)⁵³ in transnacionalna podjetja⁵⁴ (TNP) niso »stara« le zadnjih deset let, ko se o njih vse pogosteje govori, ampak imajo že dolgo zgodovino, vsaj petdeset let, pa tudi več. V tem poglavju bom pojasnil pojme, ki jih bom uporabljal pri analizi novih teorij TNI in TNP in nekatere izbrane modele TNI.

Porast v TNI in TNP je bil zlasti skokovit v zadnjih dvajsetih letih. TNP so še danes v pogojih vse večje globalizacije kontroveržno in nepojasnjeno vprašanje. Določeni (antiglobalisti) jih obtožujejo za vse probleme na svetu, izkoriščanje in dominacijo bogatih nad revnimi, drugi (zlasti ekonomisti in tisti, ki imajo od njih koristi) pa ugotavljajo, da sicer imajo svoje hibe, ampak do pripomorejo k boljši razdelitvi dobrin in trga, ekonomičnosti in seveda k povečani blaginji za vse prebivalce (prim. Svetličič, 1985: 11-13).

TNP so eden izmed ključnih instrumentov vse bolj globaliziranega sveta. Konec osemdesetih let so TNI v povprečju rasle po trikrat višji stopnji kot svetovna trgovina in štirikrat višji kot svetovna proizvodnja (Svetličič, 1996: 60). Podobne podatke navaja tudi Jepma (1996: 43-47), ko ugotavlja, da je bila rast BDP *p.a.* 3.5 %, porast v izvozu izdelkov in storitev 6,4 % in pretok TNI pa 40 %.

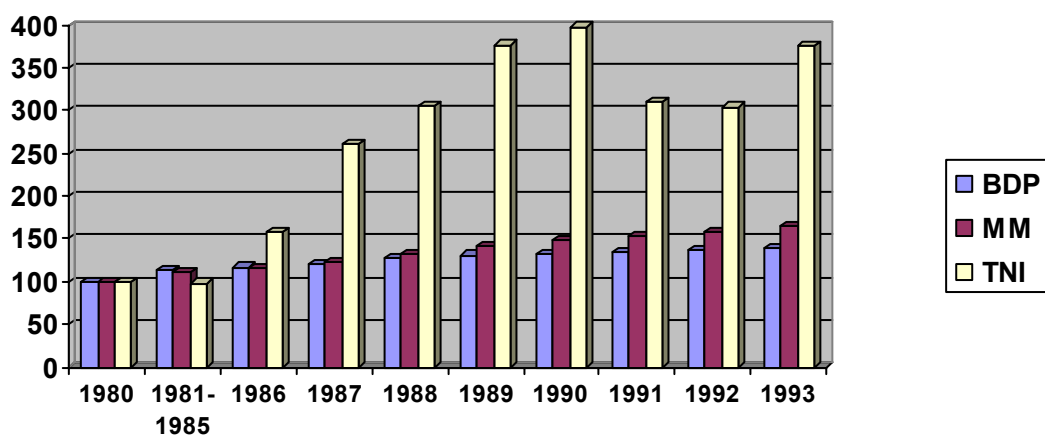
⁵² Trtnikova (1999: 17-18) ugotavlja, da je najbolj uveljavljen in najbolj poznan pojem za neposredne naložbe tuje neposredne investicije (TNI) in da ta pojem delno ponazarja, da so naložbe te vrste bile prvotno obravnavane s stališča države prejemnice.

Svetličič (1996: 12) podaja razliko pojmovanja med tujimi neposrednimi investicijami (TNI) in neposrednimi tujimi investicijami (NTI), ko pravi: »Če govorimo o TNI, izpostavljamu njihov tuj značaj kot poglavitno značilnost, če pa govorimo o NTI pa poudarjamo njihov neposreden značaj«. Rojec (1993) uporablja pojem neposredne tuje investicije (NTI).

⁵³ Naložbe kapitala v tujino se delijo na naložbe s fiksnim donosom in z variabilnim donosom. Med slednje spadajo portfolijo naložbe in TNI.

⁵⁴ Svetličič (1985: 167-174) določa in pojasnjuje različna poimenovanja za najbolj uveljavljeni angleški pojem »multinational enterprises« (MNE). Skozi pojasnjevanje zakaj in kateri bi bil najprimernejši prevod v slovenski jezik (nacionalen, globalen, mednarodni, večnacionalen, transnacionalen) Svetličič zaključuje, da je prevod »transnacionalna podjetja« najboljši, in sicer ker označuje to, da »gre za nacionalna podjetja, ki delujejo prek nacionalnih meja«.

Slika 5.1: Porast TNI v primerjavi s porastom BDP in mednarodne menjave (MM)



Vir: Povzeto po Jepma, 1996: 44

5.1 Definicija TNI in TNP

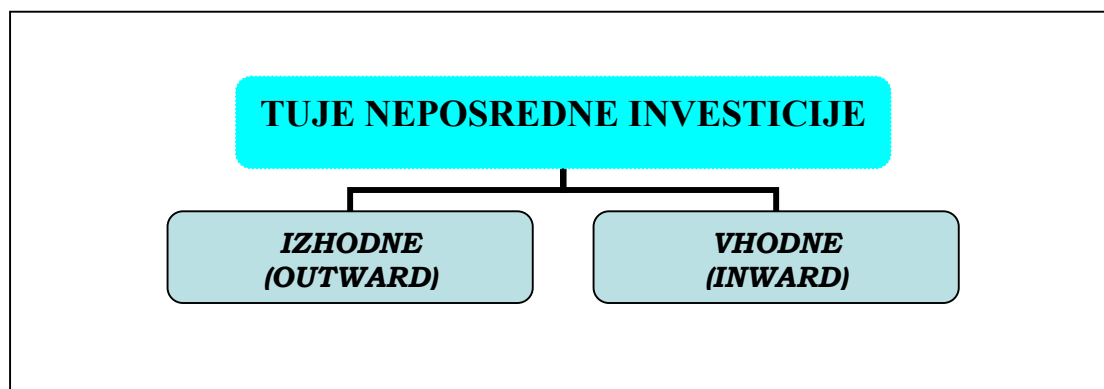
5.1.1 Definicija TNI

- *Foreign direct investment* ali *tuje neposredne investicije* so vrsta mednarodnih investicij, ki kažejo željo rezidenta v enem gospodarstvu (investitor), da bi pridobil trajen delež v podjetju, ki deluje v drugem gospodarstvu. Trajen delež pomeni, da se pričakuje dolgotrajen odnos med neposrednim investitorjem in izbranim podjetjem (IMF Manual v Jaklič, 2004: 5).
- Tuje neposredne investicije so investicije izven domače države, toda v podjetje, v katerega želi investitor investirati. Sestavljene so iz »značilnosti«, ki jih domače podjetje želi prenesti v podjetje, v katerega neposredno investira, in sicer: tehnologije, kapitala, managementa, podjetništva. Nadzor nad prenesenimi »značilnostmi« ostaja v lasti investitorja⁵⁵ (Dunning, 1993: 5). Najpogostejša oblika TNI je ustanovitev hčerinskega (odvisnega) podjetja v tujini ali pa nakupi (aquisitions) in združitve (mergers) z željo po večji učinkovitosti, konkurenčnosti in posledično po višanju dobička.

Tuje neposredne investicije se ločijo še na dve podvrsti, in sicer:

⁵⁵ Portfolijo naložbe so naložbe do 10 % (ponekod tudi 20 % oz. 25 %) lastništva v kapitalu podjetja, le da je pri njih, ker gre večinoma za kapitalske, tehnološke ali dolžniške transferje, popoln prenos lastništva (npr. delnic)(Dunning, 1993).

Slika 5.2: Vhodne in izhodne TNI



Vir: Lasten prikaz

VHODNE TNI⁵⁶ so tiste naložbe, ki jih podjetje iz tuje države vlaga v domačo državo. IZHODNE TNI so tiste naložbe, ki jih podjetje iz domače države vlaga v tujo državo.

5.1.2 Definicija TNP

- Transnacionalna podjetja ali *Multinational enterprises* so podjetja, ki upravljajo in nadzorujejo 10 % (ali več) kapitala določenega podjetja in so locirana v vsaj dveh državah (Jaklič, 2004: 5).
- Multinacionalna ali transnacionalna podjetja so tista podjetja, ki izvajajo v tujini tuje neposredne investicije in imajo lastništvo in nadzor nad dejavnostmi, ki oplajajo (dodajajo) vrednost v več kot eni državi. Transnacionalna podjetja se določajo po naslednjih kriterijih:
 1. količina in velikost podjetij ali drugih kapitalskih značilnosti, ki jih določeno TNP poseduje oz. nadzoruje;
 2. število držav, v katerih se vrednost oplaja (se veča dodana vrednost) – npr. banke, tovarne, prodajne možnosti, hoteli, storitve ...;
 3. odstotek svetovnih dobrin, dohodka ali zaposlenih v svojih podružnicah;
 4. intenzivnost internacionalizacije na področju R&R;
 5. sistemske prednosti, ki jih TNP poseduje zaradi lastnosti, izvirajočih iz njenega upravljanja in mreže ekonomskih povezav v različnih državah (Dunning, 1993: 3).

⁵⁶ V večini evropskih držav je bila količina vhodnih tujih investicij v osemdesetih letih manjša od rasti BDP, v deželah v razvoju pa je bil trend obraten (Dunning, 1993: 21).

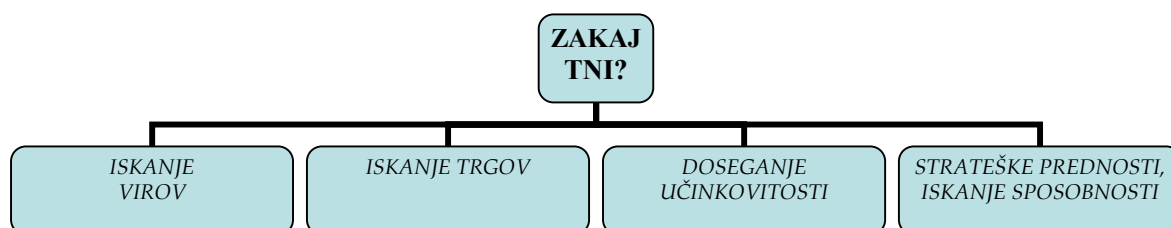
5.2 Vzroki za nastanek tujih neposrednih investicij

V preteklih stoletjih je bila mednarodna menjava ključno gibalno razvoja držav in posledično tudi inovacij. Predpostavljalo se je popoln trg brez tržnih hib, popolna konkurenca, nemobilnost proizvodnih dejavnikov. Danes so razmere na trgu drugačne. Trg se je spremenil iz popolno konkurenčnega v oligopolnega (ponekod celo monopolnega), obstajajo veliki transakcijski stroški, velike so vstopne ovire in konkurenca postaja vedno bolj neusmiljena. Nastanek TNI in TNP je le odraz spremenjene tržne strukture in spremenjenih pogojev delovanja podjetij v mednarodni ekonomiji. Neoklasična teorija je predpostavljala, da bodo posamezniki v tržni strukturi težili k večanju dobička, saj naj bi ta dobiček, ki bi ga podjetje pridelalo, dobili kapitalisti, danes je položaj v svetu drugačen. Dobiček, ki ga podjetje dobi, ne zapade samo v last kapitalista. Veliko večino tega dobička mora kapitalist vrniti proizvodni strukturi, da se ta obnavlja, razvija in posledično, da ostaja konkurenčna, kajti »ležati na lovorikah«, je za vsakega ugodno, ampak se lahko hitro zgodi, da postaneš nekonkurenčen, potem pa ... je rezultat vsem znan.

Nove teorije mednarodne menjave ugotavljajo, da danes za podjetja ni najpomembnejše težiti k maksimizaciji dobička (če gre za nepopolno konkurenčen trg), ampak se lahko celo bolj osredotočajo na druge lastnosti, ki jih bodo ohranjale v konkurenčnosti (večanje trga, »uničenje konkurence«, izogibanje tveganjem ...).

Tudi smer TNI se je spremenila. Investicije na (politično) tvegana področja se manjšajo⁵⁷, saj nihče ne želi doživeti »nacionalizacije premoženja«. Na področjih, kjer trg ne deluje najbolje, kjer imajo nizke plače pa se TNI večajo, saj jim trg omogoča, da postajajo ta podjetja konkurenčnejša. Dunning (1993: 56-66) navaja sledeče razloge, zakaj se določeno podjetje odloči, da bo vlagalo v tujino v obliki TNI, in sicer:

Slika 5.3: Vzroki za TNI



Vir: Lasten prikaz

⁵⁷ Podjetja gotovo raje zamenjujejo na področjih tveganja mednarodno menjavo s TNI, saj pri mednarodni menjavi lahko prihaja do neplačil, pri TNI se da neplačila oz. morebitne probleme lažje reševati, ker imaš sam neposredno moč, ki je pri mednarodni menjavi nimaš.

5.2.1 Iskanje virov (proizvodnih dejavnikov)

V tem primeru prihaja do TNI zaradi razlik med cenami in razpoložljivostjo proizvodnih dejavnikov, kar običajno pomeni, da je količina določenih virov v tuji državi večja in posledično zaradi obilnosti (prim. HOS) tudi cenejša. Cenejši viri torej zagotavljajo cenejše in bolj konkurenčno blago.

Obstajajo tri vrste virov, ki jih podjetja iščejo.

- *Naravni viri* (rudnine, kmetijski proizvodi, minerali, nafta, južno sadje, turizem ...). Lahko bi rekli, da gre pri TNI v tem primeru za lokacijske prednosti, ki jih TNP daje določena lokacija, bogato obdarjena z viri. Končno lahko zaključimo, da obstajajo omejitve pri koriščenju teh virov, saj so lokacijsko omejeni, kar pomeni, da jih ne moremo prenesti v drugo državo oz. bi to povzročilo prevelike transakcijske (transportne) stroške.
- *Kvalificirana* (veščca) in *nekvalificirana* (ne veščca) delovna sila je običajno vir, ki koristi zlasti industriji in podjetjem, ki prihajajo iz držav, kjer je cena te delovne sile previsoka oz. je njena produktivnost prenizka. Večinoma se takšna delovna sila uporablja za standardizirane vmesne proizvode ali končne proizvode, ki so delovno intenzivni in namenjeni izvozu. Običajno države, ki želijo takšne TNI, same vzpostavijo pogoje proste trgovine ali pa t. i. prostocarinska področja.
- *Sposobnost obvladovanja tehnologije* in menedžerske spretnosti so vir, ki je danes zelo pomemben, saj večina sodelovanja med ekonomskimi subjekti temelji na učenju (learning by doing). Takšne TNI so se izkazale kot dobra naložba zlasti v podjetjih z Japonske in »azijskih tigrov«, ki so sodelovala z državami EU in ZDA.

Investicij iz »iskanja virov« je vedno manj, kar kaže tudi statistika, saj se je v 80-ih letih v primerjavi z leti poprej njihova količina znižala za tretjino. To seveda ne pomeni, da materiali, delovna sila in tehnologija niso več pomembni dejavniki, ampak le to, da niso poglobilni dejavniki nastanka in razmaha TNI v določeni državi. Naravna bogastva so sicer pomembna, ampak danes, ko večji del mednarodne menjave predstavljajo storitve, naravni materiali izgubljajo svoj primat, nekvalificirano delo pa vse bolj nadomeščajo kapital in kapitalski tokovi. Nasprotno s prvima dvema alineama pa je iskanje »obvladovanja tehnologije in menedžerskih znanj« postalo pomembnejše.

5.2.2 Iskanje trgov

V tem primeru gre za podjetja, ki investirajo v določeno državo (regijo) s ciljem pridobiti tržišče te države ali bližnjih (sosednjih) držav. Običajno je podjetje, ki želi investirati v določeno državo, že prej s to državo trgovalo, vendar se je zaradi določenih vzrokov (carine, trgovinske ovire, vstopni stroški) odločilo za druge oblike ekonomske aktivnosti s to državo. Ni redko, da določeno podjetje prekine izvoz v določeno državo ter sočasno postavi podjetje v tretji državi, da lahko izvažata v drugo. Tak primer se pojavlja zlasti zaradi nižjih transportnih stroškov, večje konkurenčnosti idr. Iz tega lahko zaključimo, da se *iskanje trgov* pojavlja zlasti takrat, ko želi določeno podjetje zavarovati obstoječe trge, jih razširiti ali pa poiskati nove.

Obstajajo 4 razlogi, zakaj se določeno podjetje loti strategije »iskanja trgov«.

- *Tuji partnerji oz. kupci so začeli z mednarodno proizvodnjo v drugi državi*, zato mora podjetje, če želi obstati na trgu, slediti tem partnerjem v tisto državo, saj lahko le tako ohranja poslovanje. Takšen primer bi bil, če bi se proizvajalci hmelja odločili, da ga bodo pridelovali samo v Nemčiji, potem bi se morali naši pivovarni, če bi želeli obstati na trgu, ali preseliti v Nemčijo ali uvažati hmelj iz Nemčije. Reakcija pivovarn bi bila odvisna od tega, kakšni bi bili transakcijski stroški za obe potezi.
- *Prilagajanje proizvodov lokalnim potrebam in okusom* (ter virom in sposobnostim lokalnega prebivalstva) vodi do tega, da je za podjetje boljše, da ima obrat v tujini, če želi stvari spoznati »iz prve roke«. V procesu globalizacije se trgi vse bolj integrirajo, kar pomeni, da je za uspešno poslovanje potrebno že poznavanje lokalnega jezika, običajev in sploh življenja in kulture države, v katero prihaja podjetje. Brez poznavanja teh dejavnikov je tuje podjetje v zaostanku za domačimi proizvajalci in seveda na dolgi rok neuspešno.
- *Manjši transakcijski stroški* zagotovo določajo ceno in prednost določenega proizvajalca na trgu. Zaradi velikih tržnih hib je ustanovitev podjetja v tujini mnogokrat cenejša kot izvoz. Odločitev o investiranju je običajno lokalno in industrijsko specifično določena. Podjetje se za takšno investicijo odloči, če so transportni stroški za blago previsoki, zato proizvodnjo blaga v takšnih primerih *locira* v centrih potrošnje takšnega blaga. Podjetja, ki so oddaljena od ključnih trgov, bodo bolj verjetno vzpostavila TNI na teh trgih; podobno se bo zgodilo v primeru, če so ti trgi močno zaščiteni zaradi vladnih politik oz. visokih uvoznih omejitev.

- *Fizična prisotnost nekaterih transnacionalnih podjetij na vodilnih trgih* ustvarja visoko pospešeno konkurenco in »boj za preživetje«. Takšna podjetja delujejo v pogojih visokih tržnih omejitev in oligopolne strukture, zato morajo tekrovati med seboj, kar posledično prinaša težnjo po velikem vlaganju v R&R. Takšne investicije v R&R so lahko *obrambne* (defenzivne) ali *napadalne* (ofenzivne) značaja. Defenzivni značaj se kaže v sledenju konkurenci, ki je velika (follow my leader), ofenzivni pa v izkoriščanju možnosti, ki jih ponuja globalni trg in širjenje le-tega. Ključna determinanta ofenzivnega pristopa je v povečanju konkurenčnih prednosti podjetja in v ustvarjanju globalne prednosti.

Vsekakor se »iskanje trgov« začne takrat, ko ga začne država sprejemnica spodbujati. Običajno je takšna vrsta TNI posledica visokih carin in ostalih (ne)trgovinskih in uvoznih omejitev, saj se transakcijski stroški tako povečajo, da se podjetju bolj splača ustanoviti podjetje v drugi državi in od tam servisirati trg te države.

5.2.3 Doseganje učinkovitosti

Tovrstne naložbe imajo kot cilj racionalizacijo poslovanja v naložbah, ki že obstajajo (iskanje virov in trga), in sicer običajno teži takšno podjetje k temu, da zmanjšuje stroške upravljanja in kuje dobičke na podlagi poenotenega vodenja, skupnega upravljanja geografsko razpršenih aktivnosti posameznega podjetja. Takšne naložbe imajo tri ključne težnje: ekonomije obsega, ekonomije sinergije in razpršitev tveganj. S poenotenjem proizvodnje lahko podjetja maksimizirajo ekonomije obsega in razpršijo tveganja. Običajno takšno strategijo uberejo visoko specializirana in velika transnacionalna podjetja, ki proizvajajo standardizirane proizvode.

Obstajata dve vrsti TNI s ciljem doseganja učinkovitosti.

- Izkoriščanje prednosti razlik v dostopnosti proizvodnih dejavnikov in v stroških tradicionalne obdarjenosti v dveh državah se kaže zlasti v delitvi dela znotraj transnacionalnih podjetij, ki proizvajajo v *razvitih državah*. Ta so kapitalno, tehnološko in informacijsko bolj opremljena in specializirana za ravnanje s takšno ekonomsko infrastrukturo; in v *državah v razvoju*, ki dajejo večji poudarek na delovno intenzivnih dejavnostih in obdarjenosti z viri.
- Investicije podjetij, ki locirajo svojo proizvodnjo v državah s podobnimi ekonomskimi značilnostmi (strukturami) in ravnmi dohodka. Podjetja lahko tako lažje izkoriščajo

prednosti ekonomij obsega in sinergije, razlike v okusih potrošnikov in sposobnosti enotne ponudbe (v tem primeru naravna obdarjenost s proizvodnimi dejavniki nima velike vloge na TNI). Pomembnejši dejavniki so: značilnosti lokalne konkurence, ustvarjene sposobnosti, obstoj podporne industrije, potrošnikovo povpraševanje idr.

5.2.4 Strateške prednosti in sposobnosti

Strateške prednosti in iskanje sposobnosti običajno vodijo tista podjetja, ki uresničujejo dolgoročne strateške cilje in želijo obdržati oz. okrepiti svojo mednarodno konkurenčnost. Ta podjetja so običajno TNP, ki zasledujejo integrirano globalno oz. regionalno strategijo, ali pa podjetja, ki prvič investirajo v nepoznan trg in si skušajo zagotoviti konkurenčno moč (prednost) na tem trgu. Motiv za takšne TNI običajno ni izkoriščanje specifičnih stroškovnih ali tržnih prednosti (pred tekmeci), ampak bolj povečevanje lastništva (premoženja), ki jim lahko omogoči večjo konkurenčno prednost ali pa ošibi konkurenčno prednost tekmeca⁵⁸ (in tako zmanjšuje negotovost poslovanja).

Dunning (1993) izpostavlja še tri motive, ki privedejo do nastanka TNI.

- *Ubežne investicije* (escape investment) so tiste investicije, ki jih investiramo v tujino namesto v domačo državo. Vzroki zanje so bodisi restriktivna zakonodaja bodisi škodljiva (intervencionistična) makroekonomska politika v domači državi. V zadnjem desetletju se je količina teh TNI zmanjšala zlasti zaradi protržnih ekonomskih strategij in pospešene liberalizacije trga.
- *Podporne naložbe* (support investments) so tiste naložbe, ki jih podjetje ustvari zato, da bi podpirale ostale dejavnosti podjetja, katerega del so one same. Običajno takšne *podružnice* ne težijo k dobičku, večinoma so ekonomsko *per se* neupravičene (ker imajo več stroškov kot dobička), ampak so koristne celotni strukturi TNI in TNP. Te naložbe so običajno namenjene temu, da olajšajo in spodbujajo izvoz dobrin in uslug investitorja ali drugih enot podjetja.⁵⁹
- *Pasivne investicije* (passive investment) določimo, če razlikujemo med tujimi neposrednimi investicijami (TNI) in portofolijo investicijami. Portfolijo investicije niso namenjene temu, da bi investitor imel nadzor nad poslovanjem podružničnega

⁵⁸ Trtnikova (1999: 29) piše, da bodo podjetja, ki strateško vlagajo, prednosti prevzetih podjetij prenesla na celotno organizacijo ali pa bodo preprečila, da bi te prednosti izkoristili njihovi tekmeci.

⁵⁹ Trtnikova (1999: 30) ugotavlja, da so podporne naložbe namenjene zlasti temu, da delujejo kot kontrolni in administrativni centri in da koordinirajo dejavnosti med posameznimi enotami in skrbijo za delovanje celotne infrastrukture podjetja investitorja (op. B. U.).

podjetja, ampak si želi lastnik porfolio investicij le maksimizacijo dobička. Lastnik portfolija zaupa v obstoječo organizacijsko strukturo in upravljanje podjetja, zato vложи vanj in pričakuje apreciacijo vložka in posledično donos in dobiček. Ker ne spreminja strukture podjetja, so te investicije pasivnega značaja. Nasprotno pri TNI pa lastnik vložka (lahko) običajno spreminja strukturo in upravljanje podjetja, saj vanj poleg kapitala vложи še določene druge sposobnosti (upravljalno znanje, svetovanje v izboljšanje poslovanja ...), zato so te investicije aktivnega značaja.

Te štiri vrste motivov za vlaganje v obliki TNI je nemogoče strogo ločiti med seboj. Nikoli (skoraj) ne velja, da vlaga določeno podjetje le na podlagi enega motiva, ampak so motivi večinoma med seboj povezani. Dunningova razdelitev temelji na prevladujočih motivih, to torej pomeni, da obstaja ključni motiv, zaradi katerega se podjetje odloči, da bo začelo investirati v določeno državo, vendar hkrati to ni edini motiv, ker so vsi motivi med seboj močno povezani in se jih ne da razdvojiti. Zlasti je močna povezanost značilna za učinkovitostne in strateške vrste investicij.

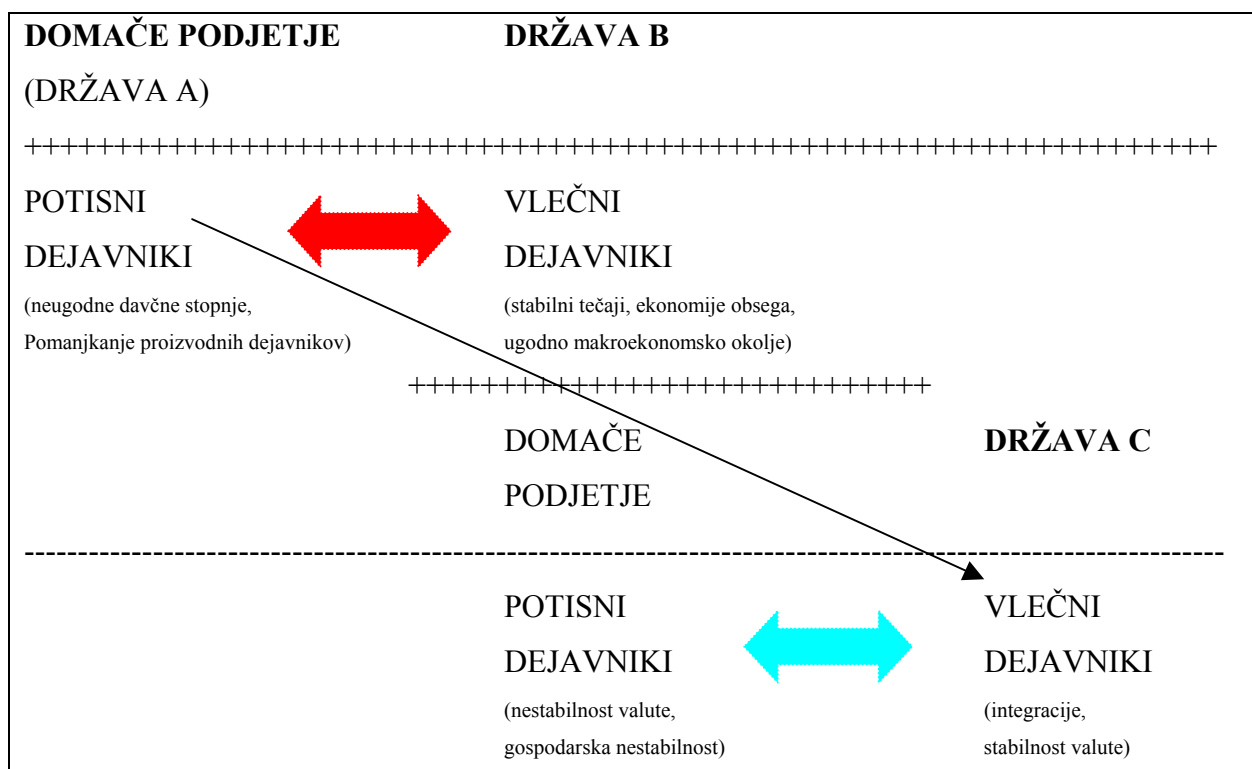
Trtnikova (1999: 30-32) zapiše: »Vsi omenjeni motivi so bili v empiričnih študijah potrjeni. V preteklosti je bilo razločevanje motivov in posledično vrsto naložb lažje določiti. Tradicionalno so podjetja investirala v tujini najprej zaradi iskanja virov, nato iskanja trgov, sledilo je povečevanje učinkovitosti in strateški razlogi.

Prvi dve skupini motivov (iskanje virov in trgov) sta običajno pomembnejši pri začetnih naložbah v tujino, medtem ko drugi dve skupini (povečevanje učinkovitosti in strateški razlogi) postaneta pomembnejši pri nadaljnjih vlaganjih v tujino, predvsem pri postopni internacionalizaciji s tujimi (op. B.U.) neposrednimi naložbami«.

Trtnikova⁶⁰ v svojem delu (1999: 31) razlikuje še *push* (potisne) in *pull* (vlečne) dejavnike za nastanek TNI. Potisni dejavniki (visoka davčna stopnja, nestabilnost domačega gospodarstva, ...) so tisti, ki podjetje iz določene države vodijo do odločitve, da se začne ukvarjati z vlaganjem v tujo državo, medtem ko so vlečni dejavniki (ugodne davčne stopnje, primerni institucionalni pogoji, obilje proizvodnih dejavnikov ...) tisti, ki določeno podjetje vlečejo, da investira v določeno državo.

⁶⁰ Delitev na *push* in *pull* dejavnike ni 'izumila' Trtnikova, ampak je to tradicionalna delitev v strateškem managementu in nordijski šoli.

Slika 5.4: Potisni in vlečni dejavniki



Vir: Lasten prikaz

5.3 Pregled razvoja teorij tujih neposrednih investicij – izbrani modeli

Teorije mednarodne menjave in teorije mednarodne proizvodnje so danes tisti del ekonomske znanosti, ki pojasnjuje aktualne dogodke v ekonomski sferi. Med obema zvrstema je težko ločiti, kdaj ena prehaja ena v drugo, saj sta zelo prepleteni. Predpostavka o nemobilnosti proizvodnih dejavnikov je dolgo časa 'puščala' to področje nepojasnjeno. Po drugi svetovni vojni je bil porast TNI in TNP tako velik, da ga ni bilo mogoče spregledati. Strma rast se je začela v 60-ih letih, kar se odraža tudi v teorijah TNI in TNP.

Predhodniki teorij TNI in TNP niso govorili o TNI, ampak o aktivnostih podjetij izven nacionalnih meja (Dunning, 1993: 69).

- Iversen (1935) je opisoval mobilnost kapitala (portfolijo) in to teorijo formaliziral.
- Nastajale so empirične študije o dejavnikih, ki so vplivali na lokacijo TNI (Dunning, 1958; Southard, 1931, 1936; Barlow, 1953).
- Williams (1929) je ugotavljal, da predstavlja internacionalizacija nekaj, kar klasična in neoklasična teorija mednarodne menjave ne moreta pojasniti in zato ju je potrebno revidirati.

Mundell je leta 1957 prvi obravnaval mobilnost proizvodnih dejavnikov kot nadomestek za trgovino, vendar ni predvidel TNI in TNP.

5.3.1 Hymerjev in Vernonov prispevek k ekonomski misli o TNI

Prvi prispevek k teoriji TNI in TNP je dal **Stephen Hymer** v svoji doktorski disertaciji (1960), ki je bila objavljena šele leta 1976. Hymer je bil prvi, ki je zapustil tradicionalno neoklasično razlago gibanj kapitala, po kateri se kapital giblje iz razvitih dežel, ki imajo zaradi obilja kapitala nizke obrestne mere, v manj razvite z visokimi obrestnimi merami (Svetličič, 1996: 262). Hymer je v svoji doktorski disertaciji razmejil portfolijo naložbe od TNI in ugotavljal, da je pri slednjih gibalob dobiček in ne razlika v obrestnih merah. Trdil je, da mora imeti podjetje za proizvodnjo v tujini določene prednosti (inovacijske, stroškovne, finančne, trženjske), ki jih je poimenoval *monopolne prednosti*. S temi prednostmi lahko podjetje iz države investitorke konkurira domačim podjetjem v državi, ki imajo prednosti v poznavanju domačega okolja.

Vlaganje na tuje trge je sredstvo za zadušitev konkurence in zaščito (ali ustvarjanje) svojega monopolnega⁶¹ tržnega položaja (Trtnik, 1999).

Hymerjevo delo je bilo deležno številnih kritik, saj ne razlaga, zakaj prihaja do geografskega širjenja mednarodne proizvodnje in tudi ne, zakaj določeno podjetje izbere določeno obliko internacionalizacije (Trtnik, 1999: 40).

Hymer je trdil, da ima podjetje določene monopolne prednosti, da lahko začne s TNI, podobno lahko zasledimo pri Vernonu, ki je s svojim življenjskim ciklom proizvoda temeljito posegel v ekonomsko znanost.

Teorija življenjskega cikla proizvoda temelji na neoklasični razlagi razporejanja proizvodnih dejavnikov v oligopolističnih razmerah, saj naj bi bila mednarodna menjava najintenzivnejša med državami, ki imajo podobno strukturo proizvodnih dejavnikov.

Z vidika TNI je parcialna, saj razlaga le investicije, ki so poganjane z iskanjem trgov, ne pa tudi ostalih (iskanje virov, višja učinkovitost) TNI. Teorija lahko razlaga le nove TNI, ne more pa razlagati obstoječih, kar se je izkazalo kot velika omejitev, poleg tega pa je to teorijo težko preveriti (Svetličič, 1996).

Teorija ne pojasnjuje, kako prihaja do inovacij in kako se razvijajo in uporabljajo podjetniško specifične prednosti. Slednje celo zanemarja, zato je ta teorija omejena, a je vendar opravila pomembno poslanstvo. Pojasnila je prvi ustroj TNI in zato je ena izmed teorij, ki ima v zgodovini ekonomske misli svoje mesto.

5.3.2 Internalizacijska teorija

Internalizacijska teorija pojasnjuje, zakaj poteka menjava vmesnih proizvodov v okviru TNP namesto preko trga. Bistvo razlage internalizacijske teorije je v tem, da se podjetje odloči za internalizacijo takrat, ko so tržne hibe prevelike in posledično povzročajo previsoke transakcijske stroške, ki so višji na trgu, kot bi bili, če bi se ista dejavnost opravljala znotraj podjetja. Z internalizacijo (ponotranjenjem) lahko podjetje kvanitificira svoje neoprijemljivo znanje (ki bi bilo drugače na voljo vsem na trgu), poveča svojo učinkovitost in zniža

⁶¹ Svojo tezo tržne monopolne moči podjetja je Hymer izdelal na podlagi neoklasične teorije, in sicer v treh smereh:

- ugotovil je, da imajo pri mednarodnih transferjih kapitala zelo pomembno vlogo negotovosti in tveganja, spremljajoči tečaji in stroški pridobivanja informacij in transakcij;
- ugotovil je, da podjetja v tujino ne prenašajo le kapitala, ampak tudi ostale proizvodne dejavnike (tehnologija, podjetništvo), ki oplajajo vrednost in tudi na te proizvodne dejavnike pričakujejo dobiček;
- v svojo analizo ni vključil sprememb v lastništvu virov, kljub temu da posredne naložbe običajno spremenijo lastništvo (Svetličič, 1996: 263-265; Dunning, 1993: 69-70).

transakcijske stroške. Internalizacijska teorija izhaja iz teorije podjetja in posledično pojasnjuje delovanje podjetja na trgu. Do TNI pride torej zato, ker želi podjetje izboljšati svoje delovanje (izven trga), zato posamezne dele proizvodnje internalizira, uvede enotno upravljanje in posledično zniža stroške in dvigne konkurenčnost.

Tržne hibe so odvisne od marsikaterega dejavnika, so pa posledica (Svetličič, 1996):

- antikonkurenčnega obnašanja tržnih subjektov;
- vladnega vmešavanja v trg, da bi odpravila tiste napake, ki jih trg (domnevno) ne zmore;
- dejstva, da tržišče ne deluje popolnoma »na trenutek« izenačitve ponudbe in povpraševanja (Hic Rodos, hic salta);

in se jih da odpravljati na več načinov:

- prenehanje trgovanja,
- zmanjšanje tržnih hib,
- znižanje stroškov transakcij z internalizacijo,
- intervencije na vlado, da povrne tržne pogoje,
- sprejetje transakcijskih stroškov, ker so alternative dražje.

Buckley in Casson (1976) sta ugotovila, da so tržne nepopolnosti glavni vir internalizacije TNP. Izpostavljata, da gre za pomemben spekter nepopolnosti zlasti na tehnoloških trgih in trgih znanja. Spodbuda za internalizacijo je odvisna od štirih skupin dejavnikov (Trtnik, 1999: 44):

- panožno specifičnih dejavnikov (ekonomije obsega, struktura trga),
- regionalno specifičnih dejavnikov (geografska razdalja, kulturne razlike),
- nacionalno specifičnih dejavnikov (politični, davčni pogoji),
- podjetniško specifičnih dejavnikov (upravljalna znanja, tehnična znanja).

Internalizacija ni dokončna izbira. Podjetja se prilagajajo glede na trenutek, odvisno v kateri točki so transakcijski stroški nižji. Če bi bili transakcijski stroški v pogojih internalizacije višji, bi podjetja raje začela (spet) trgovati preko trga.

Danes, ko je znanje pogoj za razvoj ekonomije, je zaščita znanja, ki je na trgu prosto, še pomembnejša, saj je drugače to neoprijemljiv kapital. Zaščititi se ga najlažje z internalizacijo podjetja, saj je potem to znanje uporabljeno le za koristi tega podjetja in ne more biti

»zlorabljeno« za doseganje večje učinkovitosti drugih podjetij in spremembo konkurenčnosti na trgu.

Internalizacijska teorija predpostavlja nepopolno tržno strukturo, saj v popolni konkurenci ne obstajajo transakcijski stroški, poleg tega pa deluje v skladu s Hymerjevo teorijo monopolnih prednosti, saj imajo podjetja, ki zaščitijo z internalizacijo svoje prednosti in znanje, tako monopolne prednosti. Internalizacija bi lahko bila »pojem družinskega podjetja«, saj je ključen pojem internalizacije ohranjanje informacij in biti vedno v »koraku s časom«, da zmanjšuješ transakcijske stroške in sočasno večšaš dobiček. Visoki stroški se danes kažejo zlasti v razvoju novih tehnologij, oplajanju znanja in trženju. Zmanjševanje teh visokih stroškov gre lahko na račun kakovosti ali pa to rešujemo z intenzivnim postopkom vse večjega povezovanja med različnimi oddelki; ključen je pretok informacij, ki mora biti hiter, kar pomeni, da ne sme biti nobenih institucionalnih ovir, ki bi ovirale pretok informacij. Internalizacija je torej izhod v sili, da se podjetje izogne tržnim hibam in maksimizira dobiček.

Teorija internalizacije tudi pojasnjuje, kdaj se bo investitor odločil za lastno vlaganje (greenfield investicijo) in kdaj za prevzem.

Prevzem podjetja je za investitorja na začetku gotovo lažji, saj ima že utečen prodajni trg, ima delovno silo, ima kapital, upravljalno skupino. Takšno podjetje je lažje (vsaj na začetku) upravljati.⁶²

Če ima investitor čas, pa bo raje postavil novo tovarno. V primeru, da ima podjetje zelo prodorna tehnološka znanja, se bo verjetno raje odločilo za prevzem podjetij, ki imajo močno razvita marketinška znanja, da bo tako kompenziralo svoje pomanjkanje.

Ta dinamičnost (ki predpostavlja, da bo podjetje neprestano nadomeščalo proizvode z novimi) je v nasprotju s trditvijo, da je internalizacijska teorija statična, kar ji pogosto očitajo. Poleg tega pa ji očitajo še to, da obravnava TNP kot nenevarna, saj so včasih močnejša od držav samih (ko se združujejo v kartele), vendar Casson (Casson v Svetličič, 1996) opozarja, da ni nujno, da je horizontalna integracija vedno škodljiva, saj je lahko družbeno koristna, sploh takrat, ko gre za velika vlaganja v R&R (primer farmacevtike). Teoriji internalizacije očitajo, da se ne osredotoča dovolj na poslovodstvo, na podjetje, da je kratkoročna, da nepopolno obravnava internalizacijo ipd.

Teorija internalizacije je ena izmed ključnih teorij, ki skušajo predstaviti TNI s stališča podjetja in kljub kritikam (p)ostaja (vedno bolj) aktualna (Svetličič, 1996: 250-262).

⁶² V Vzhodni Evropi se to ni izkazalo kot najbolj modra rešitev, saj so se investitorji ob nakupu podjetja soočali z velikimi problemi, tako da so se raje odločali za »greenfield« investicije (Svetličič, 1996: 259). Na tem mestu je potrebno opozoriti, da se ta trend spreminja od konca 90-ih let.

5.3.3 Eklektična paradigma

Eklektična paradigma skuša ponuditi splošen okvir za določitev obsega ter vzorca aktivnosti podružnic domačih podjetij v tujini kot tudi domačih podjetij, ki so v lastništvu tujcev. Osredotoča se večinoma na to, »kaj je« in ne na »kaj naj bi bilo« v odnosu do TNI. Gre za teorijo, ki je na prehodu med makroekonomskimi teorijami mednarodne menjave in mikroekonomskimi teorijami podjetja. Pri tej teoriji ne gre za teorijo *per se*, ampak bi lahko rekli, da je ta teorija »plašč« drugih teorij, saj lahko vanjo vključimo internalizacijsko teorijo, teorijo monopolnih prednosti, lokacijsko teorijo, organizacijo znotraj podjetja in druge (Dunning, 1993: 76)

Osnovno izhodišče eklektične paradigme so lastniškospesificne prednosti, ki jih je možno oploditi s pomočjo lokacijskih, internalizacija pa je najboljši način uveljavljanja obojih (Svetličič, 1996: 266).

Teorija izpostavlja tri vrste prednosti, ki morajo obstajati, če želimo, da podjetje začne z mednarodno proizvodnjo in s TNI.

1. *Podjetje mora imeti svoje firmske konkurenčne prednosti, če želi začeti ali pa nadaljevati vlaganja v tujino. Gre torej za prednosti, ki jih ima le določeno podjetje iz točno določene države. Takšne prednosti imenujemo **lastniškospesificne prednosti (ownership)**. Te mu morajo zagotavljati tudi bodoči prihodek. Lastniškospesificne prednosti so oprijemljivega (patenti, tehnologija, izdelki) in neoprijemljivega značaja (upravljanje podjetij, znanje, človeški kapital). Oprijemljive LaSP⁶³ lahko podjetje trži preko trga, medtem ko lahko neoprijemljive prednosti trži le takrat, ko samo deluje v tujini in polno izkorišča njihovo prisotnost.*
2. *Podjetje, ki želi delovati v tujini, mora izbrati ustrezen trg in ustrezno mesto delovanja. **Lokacijskospesificne prednosti (location)** so torej tiste prednosti, ki so dane domačim in tujim podjetjem pri istih pogojih (naravna bogastva, kulturne in politične razmere, institucionalno okolje, zakonodaja in politike ...). Manjša kot je gibljivost takšnih LSP, večja možnost obstaja, da se bo podjetje za izkoriščanje le-teh odločilo za TNI in TNP. LSP so lahko zadosten razlog za izvoz iz ene države v drugo, če jih ima država izvoznica dovolj, kar pomeni, da*

⁶³ Okrajšavo bomo odslej naprej uporabljali za lastniškospesificne prednosti, za lokacijskospesificne prednosti bomo uporabljali LSP, za internalizacijskospesificne prednosti pa ISP.

ni nujno, da država izvoznica poseduje LaSP, če želi izvažati. Takšne primere menjave lahko najdemo med razvitimi in nerazvitimi državami (RT model in model HOS).

- 3. Podjetje se lahko organizira na način, da zmanjšuje svoje stroške, da ima boljšo organizacijsko strukturo in ohranja monopolne prednosti ter posledično tako oblikuje svoje konkurenčne prednosti pred tekmecem.*

*Takšne prednosti imenujemo **internalizacijskospesificne** (internalisation) prednosti. Te prednosti izvirajo iz nižjih stroškov pogajanj, preračunljivosti poslovnih partnerjev, negotovosti v tržnih odnosih, izogibanja zlorab na trgu in nižjih transakcijskih stroškov. Podjetje lahko svoje prednosti maksimizira z internalizacijo v primeru velikih tržnih hib (Svetličič, 1996: 266-273; Trtnik, 1999: 45-47; Dunning, 1993: 76-79).*

Podjetja se običajno razvijejo v TNP, če posedujejo tri vrste prednosti: lastniške (O), lokacijske (L) in internalizacijske (I). Zato Dunningovo paradigmo imenujmo tudi paradigma OLI⁶⁴.

Podjetja se odločajo za TNI v drugo državo na podlagi tega, kdaj izpolnjujejo vse tri pogoje oz. kdaj so vse tri podparadigme (OLI) njim bolj naklonjene. Če ima podjetje iz države A LaSP⁶⁵ in želi izkoristiti možnost, da črpa bogastva z drugih področij, poleg tega pa raje (je bolj optimalno) internalizira svoje poslovanje kot eksternalizira, potem se bo odločilo za TNI v državo B. Seveda velja stvar tudi v obratni smeri, saj lahko podjetje iz države B pri istih kriterijih vlaga v državo A.

Podjetje, ki želi vlagati, mora imeti LaSP in LSP (večji trg, nižji stroški ...) in začeti z aktivnostmi TNI. Po uspehu in stabilizaciji na trgu se lahko, če ugotovi, da predstavlja večnacionalno sodelovanje problem, odloči, da preseli celotno proizvodnjo na to območje, zniža transportne stroške in posledično poveča učinkovitost. Ta dejanja se kažejo v internalizaciji podjetniške aktivnosti. Do internalizacije pride tudi v primeru, ko ima podjetje velike tehnološke dosežke in jih želi ohraniti pred konkurenco. V tem primeru bo raje ustanovilo svoj novi obrat (greenfield naložba) in začelo proizvajati samo, kot pa bi zaupalo podatke drugemu podjetju, ki te lahko izkoristi in ga tako oškoduje.

⁶⁴ V slovenščini bi bila to LaLI paradigma, saj ownership prevajamo kot lastništvo.

⁶⁵ Pri LaSP gre lahko tudi za kulturne prednosti. Slovenija ima torej LaSP na Balkanu, ker sta naša kultura in jezik blizu kulturi in jeziku narodom iz nekdanje Jugoslavije.

Tabela 5.1: Značilnosti vrst TNI

OBLIKA PROIZVODNJE	LaSP (ZAKAJ?)	LSP (KAM?)	ISP (KAKO?)	STRATEŠKI CILJI	DELOVANJE TNP (KAJ?)
ISKANJE NARAVNIH VIROV	Kapital, tehnologija, dostop do trga, velikost in pogajalska moč.	Lastništvo nad naravnimi viri, transportna in komunikacijska infrastruktura, davki in ostale spodbude.	Zagotavljanje stabilnosti ponudbe pri določenih cenah, nadzor nad trgov.	Dobiti privilegirani dostop do virov pred konkurenti.	Olje, baker, banane, boksit, kakav, izvoz, delovno intenzivni proizvodi in procesi.
ISKANJE TRGOV	Kapital, tehnologija, informacije, upravljanje, ekonomije obsega, lojalnost podružnic.	Materialni stroški, stroški dela, velikost trga, upravljanje države.	Zmanjšanje transakcijskih, informacijskih stroškov in nevednosti potrošnikov, zaščita lastnine.	Zaščita obstoječih trgov, konkurenca tekmecev, prehiteti morebitne tekmece na novih trgih.	Računalništvo, farmacevtika, motorna vozila, cigarete, aeronavtika.
DOSEGANJE UČINKOVITOSTI	Kapital tehnologija, upravljanje, dostop do trga, ekonomije sinergije, geografska diverzifikacija.	Ekonomije specializacije in koncentracije, nizki delovni stroški, spodbude domače vlade.	Podobno kot druga kategorija, še dobički od skupnega upravljanja.	Racionalizacija in dobički iz specializacije.	Motorna vozila, podjetništvo, R&D, elektronika za potrošnika, tekstil, fototehnika.
STRATEŠKE PREDNOSTI IN SPOSOBNOSTI	Vsaka od prvih treh ponuja možnosti sinergij.	Vsaka od prvih treh, ki ponuja tehnologije, ki je podjetje nima.	Ekonomije skupnega upravljanja, boljša konkurenčnost, razpršitev tveganj.	Povečati konkurenčnost na inovacijah, pridobiti nove trge.	Industrije, ki imajo visoko razvite ekonomije obsega in sinergije.
TRGOVINA IN RAZDELITEV	Dostop do trga, možnost razdelitve.	Bližina potrošnikov, poporodajno servisiranje potrošnikov.	Zaščita kvalitete inputov.	Vstop na nove trge.	Veliko proizvodov zlasti tistih, ki so blizu potrošniku.
PODPORNE USLUGE	Izkušnje potrošnikov v domači državi.	Dostop do trga in do 'vodilnih' potrošnikov.	Vse prejšnje kategorije.	Geografska diverzifikacija.	Računovodstvo, oglaševanje, bančništvo.

Vir: Dunning, 1993: 82-83

5.4 Nove teorije tujih neposrednih investicij in transnacionalnih podjetij

Za nove teorije mednarodne menjave⁶⁶ (NTMM) je značilno, da skušajo zaobseči TNI in TNP in jih vključiti v teorijo mednarodne menjave in jih z instrumenti slednje tudi pojasniti.

V tem poglavju bom skušal na kratko prikazati nekatere modele NTMM, ki se ukvarjajo z novimi teorijami TNI. Za modele, ki se ukvarjajo z novimi teorijami TNI, je pomembno zlasti razlikovanje med horizontalnimi in vertikalnimi TNI (empirično nekateri avtorji v modelih dokazujejo, da prevladujejo horizontalni modeli). Vertikalne modele sta večinoma obravnavala Helpman in Krugman (1984, 1985) in Brainard (1993), horizontalne modele pa Markusen (1984), Ethier (1986), Markusen in Ethier (1996), Markusen (1999). Obstaja pa še model integracijske strategije (Yeaple, 2003).

5.4.1 Markusen-Venablesov model (1995)

Model povzemam po Markusen-Venablesu 1995. Avtorja skušata v tem modelu pojasniti, da lahko TNP nastaja endogeno. TNP je v ravnotežju takrat, ko obstajajo visoke carinske stopnje, visoki transportni stroški in visoki dohodki. Ekonomije obsega podjetja so v tem primeru relativno pomembnejše od ekonomij obsega panoge. Podjetje po mnenju avtorjev endogeno izbere lokacijo in število obratov, ki jih želi ustvariti, tako da običajno lahko investira *horizontalno*⁶⁷ ali *vertikalno*⁶⁸. Avtorja se v tem modelu osredotočata na horizontalne TNI in predpostavljata, da obstajata dve simetrični gospodarstvi (enaka velikost, enaka obdarjenost s proizvodnimi dejavniki in enaka tehnologija). Model temelji na naslednjih temeljih, in sicer obstajajo štiri vrste podjetij v dveh državah (država A (nacionalno, TNP), država B (nacionalno in TNP)) in delno ravnotežje, ki se uporablja pri dokazovanju, kako režim vpliva na tehnologijo, državne značilnosti in stroške menjave. Vpliv režima se kaže zlasti v tem, da TNP dobivajo vedno večjo vlogo takrat, ko si državi postajata vedno bolj podobni. Markusen in Venables predpostavljata, da obstajata dve državi, dve homogeni dobrini (X in Y) in dva proizvodna dejavnika (L in R). L (delo) je mobilno med panogami toda nemobilno med ekonomskimi prostori (mednarodno), medtem ko je R specifičen dejavnik, ki se troši le za

⁶⁶ Te teorije se razlikujejo od teorij mednarodnega poslovanja, opisanih v prejšnjem podpoglavju.

⁶⁷ Horizontalna TNP so tista podjetja, ki imajo svojo proizvodnjo (proizvajajo isti izdelek) na večih področjih in imajo takšno razpršenost zaradi varčevanja in zniževanja transportnih in trgovinskih stroškov. Običajno so »iskalci trgov« horizontalno usmerjeni.

⁶⁸ Vertikalna TNP so tista TNP, ki imajo geografsko ločene dele proizvodnega procesa. Običajno je vertikalna integracija sredstvo za izkoriščanje meddržavnih razlik v tehnologijah in cenah proizvodnih dejavnikov. Za vertikalno integracijo so značilne TNI kot »iskalci virov«.

proizvodnjo blaga Y. Če se torej poveča proizvodnja blaga X, se del delovne sile (L) premakne od Y k X in razmerje R/L naraste, kar pomeni, da se zvišajo stroški dela, merjeni z Y. V modelu obstajajo tudi transportni stroški, ki se merijo glede na količino dela, vloženo v enoto izvoženega blaga X.

Markusen in Venables iz tega izpeljeta model matematično formalno. Skozi model dokažeta, da bolj kot sta si državi podobni, večja je verjetnost nastanka TNP med državama, kar posledično pomeni, da nove teorije mednarodne menjave ne razlagajo točno znotrajpanožne menjave, saj razlagajo, da bodo nacionalna podjetja imela prednost v primeru, ko sta si državi podobni. Markusen in Venables dokažeta, da bodo takrat imela prednost TNP. Avtorja še zapišeta, da če obstajajo razlike med državami v obdarjenosti s proizvodnimi dejavniki, bodo podjetja težila k temu, da bi delovala v državi, ki ima večjo količino proizvodnih dejavnikov.

Markusen in Venables v sklepu modela dokažeta, da so TNI za majhno (oz. državo z visokimi stroški) dobra naložba, saj izboljšajo blaginjo njenih državljanov, lahko pa TNI v veliki državi (oz. državi z nizkimi stroški) poslabšajo blaginjo.

5.4.2 Markusen-Venablesov model (1996)

Model povzeman po Markusen-Venablesu 1996. Avtorja v svojem modelu opozarjata, da so avtorji novih teorij mednarodne menjave v zadnjih dvajsetih letih (malo) zapostavili vlogo TNI in to kljub temu, da je bil porast TNI veliko večji od porasta trgovine. Sočasno opozarjata, da konkretni podatki kažejo, da so TNP raje kot trgovino izkoriščala TNI za neposreden prodor na tuje trge. Avtorja sta izoblikovala ta model, da bi pojasnila vlogo TNI v znotrajpanožni trgovini, kar lahko razumemo kot dejstvo, da sta dopolnila Helpman-Krugmanov model iz leta 1985.⁶⁹

Markusen - Venablesov (MV) model temelji na modelu 2x2x2 (dve državi, dva proizvodna dejavnika, dva proizvoda). Eno blago je homogeno in je proizvedeno v pogojih popolne konkurence, drugo pa diferencirano in je proizvedeno v pogojih monopolistične konkurence. MV model predvideva obstoj transportnih stroškov (Helpman - Krugmanov tega ni predvideval), oba modela pa predvidevata horizontalno diferenciacijo proizvodov.

MV model predpostavlja, da so potrošniške preference homotetične (to pomeni, da lahko vsak potrošnik potroši tri različice v enakem razmerju - dve od obeh nacionalnih podjetij in eno od multinacionalnega) (Černoša, 2003: 88). Proizvod, ki je proizveden v sektorju x, ponujata

⁶⁹ Helpman in Krugman sta vzpostavila model, kjer pojasnjujeta, da je TNP podjetje, ki je geografsko ločuje svojo proizvodno infrastrukturo od upravljanja (headquaters). Ker prihaja pri proizvodnih aktivnostih do različnih faktorskih razmerij, razlik v obdarjenosti s proizvodnimi dejavniki med državami, lahko kljub ločenosti obeh delov in upoštevanju teorema FPE pride do TNP (Helpman in Krugman v Markusen, 1996: 2).

nacionalno podjetje in TNP. Nacionalno podjetje proizvaja doma in prodaja doma in v tujini, transnacionalno podjetje pa proizvaja in prodaja v obeh državah. MV še predpostavljata, da v primeru, če je ravnotežni dobiček nacionalnih podjetij enak nič, lahko ta podjetja tudi izstopijo iz panoge⁷⁰. Pri izpeljavi modela določita še, da ima TNP gotovo večje fiksne stroške kot nacionalno podjetje, lažje pa se izogne transakcijskim stroškom na trgu. TNP bo vstopilo na trg, če bodo transakcijski stroški dovolj visoki, da bo ocenilo, da je bolje vstopiti na trg kot biti v mednarodni menjavi in če je svetovna delitev obilja proizvodnih dejavnikov naklonjena (deluje v korist) TNP.

Avtorja zaključita, da so pogoji in značilnosti, ki TNI vlečejo na nove trge:

- *relativna in absolutna obdarjenost s proizvodnimi dejavniki* (in dodata, da je podobnost dohodka *p.c.* med EU, ZDA in Japonsko lahko razlog za povečanje števila TNP);
- *namesto znotrajpanožne trgovine* se lahko v državah s podobno velikostjo in razvitostjo pojavi porast TNP oz. lahko TNP celo nadomestijo del znotrapanožne menjave;
- *država*, ki ima velik tržni delež v svetovni industriji, lahko, če ne poseduje TNP, *izgublja* oz. se blaginja za njene prebivalce slabša.

5.4.3 Markusen-Maskus model (1999)

Model povzemam po Markusen-Maskusu 1999. Markusen in Maskus (MMS) v začetku analize ugotavljata, da sta bila horizontalni in vertikalni pristop relativno neskladna (ločena) zaradi različnih teoretičnih izhodišč, zato se ju ni povezovalo. Sčasoma je prišlo do »integracije obeh modelov«, saj je realnost pokazala, da podjetja lahko delujejo horizontalno in vertikalno. Brainardova (1997) je v svojem modelu podprla idejo horizontalnega vlaganja TNI in zapostavljala idejo vertikalnega vlaganja TNI. V svojem modelu s horizontalnimi TNI in diferenciranimi dobrinami je dokazala, da proizvodnja v TNP narašča bolj takrat, ko obstajajo večje prepreke v transportu in menjavi in sočasno nižje prepreke v investicijah. Rezultati so pokazali, da so horizontalne TNI nadomestek mednarodne menjave (Damijan et al., 2004: 5).

Model kapitala znanja (*knowledge-kapital model*) je poskus nekakšne povezave med horizontalnimi in vertikalnimi TNI. Različne raziskave (Carr, Markusen, Maskus) so pokazale, da je model kapitala znanja dobro tudi empirično podprt. V tem modelu poskušata Markusen in Maskus preveriti vse tri modele (HOR, VER, KK).⁷¹

⁷⁰ V ozadju se skriva dejstvo, da gre za prost vstop in izstop iz panoge.

⁷¹ HOR= horizontalni model, VER= vertikalni model, KK=kapital-knowledge model (*model kapitala znanja*).

Tabela 5.2: Markusen-Maskusov model

TEMELJNE PREDPOSTAVKE MODELA 2x2x2			
<i>Dva proizvodna dejavnika (kvalificirano (S) in nekvalificirano delo (L)), negibljivo med državami.</i>			
<i>Dve homogeni dobrini x in y in dve državi.</i>			
<i>Blago Y je proizvedeno pri konstantnih donosih, popolni konkurenci in delovno (L) intenzivno.</i>			
<i>Blago X je proizvedeno pri naraščajočih donosih, delovno intenzivno (S), podjetja delujejo v pogojih Cournotove konkurence.</i>			
<i>Proizvodnja X potrebuje »headquarters« aktivnost pri fiksnih stroških.</i>			
<i>Podjetje, ki proizvaja blago X, ima lahko največ dva proizvodna obrata.</i>			
<p><i>Podjetja, ki proizvajajo blago X, imajo prost vstop in izstop v panogo in med panogami:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>podjetje tipa N = gre za nacionalno podjetje, ki ima matico (headquarters) in obrat v isti (domači) državi in ima le en obrat,</i> • <i>podjetje tipa H = gre za horizontalno vključeno podjetje, ki ima matico (headquarters) v eni državi, obrate pa v obeh državah in ima dva obrata,</i> • <i>podjetje tipa V = gre za vertikalno vključeno podjetje, ki ima matico v eni državi, obrate v različnih državah in ima samo en obrat.</i> 			
<i>Transportni stroški med trgi uporabljajo L.</i>			
<i>Trgi niso integrirani, ampak segmentirani.</i>			
<p><i>Možnosti za sektor proizvodnje blaga X</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Obstajajo ekonomije obsega, ki so lastne podjetju in lastne obratu.</i> • <i>Podjetja z enim obratom lahko ločijo obrat od matice.</i> • <i>Matica in obrati imajo drugačno faktorsko intenzivnost.</i> 			
MODEL	VERTIKALNI MODEL	HORIZONTALNI MODEL	MODEL KAPITALA ZNANJA (KNOWLEDGE-KAPITAL MODEL)
ZNAČILNOSTI	<ul style="list-style-type: none"> -Ne obstajajo ekonomije obsega lastne podjetjem. -Podjetja z enim obratom lahko ločijo matico od obrata. -Fiksni stroški v podjetju so delovno (kvalificirano) intenzivni v primerjavi s stroški obrata. 	<ul style="list-style-type: none"> -Ekonomije obsega so lastne tako podjetju kot obratu. -Podjetje z enim obratom ne more ločiti obrata od matice. -Fiksni stroški v podjetju in v obratu trošijo proizvodne dejavnike v enakih razmerjih. 	<ul style="list-style-type: none"> -Ekonomije obsega so lastne tako podjetju kot obratu. -Podjetja z enim obratom lahko ločijo matico od obrata. -Fiksni stroški v podjetju so delovno (kvalificirano) intenzivni v primerjavi s stroški obrata.
REZULTATI	<ul style="list-style-type: none"> -Samo VER TNP lahko obstajajo. -TNP so pomembni takrat, ko se države razlikujejo v relativni obdarjenosti. -TNP se ne pojavljajo med državami, ki so podobne. 	<ul style="list-style-type: none"> -Samo HOR TNP lahko obstajajo. -TNP so pomembne zlasti takrat, ko so si države podobne v velikosti in obdarjenosti in ko lahko stroški trgovine narastejo. 	<ul style="list-style-type: none"> -Obstajajo lahko HOR in VER TNP. -TNP so pomembne zlasti takrat, ko so si države podobne v velikosti in obdarjenosti in ko lahko stroški trgovine narastejo -TNP so pomembne zlasti takrat, ko se države razlikujejo v relativni obdarjenosti, še posebej, če je država, ki je obdarjena s kvalificiranim delom, majhna.

Vir: Jaklič, 2004: 26

5.4.4 Vertikalni modeli TNI

Kot smo že opisali, gre pri vertikalnih⁷² modelih za značilnost, da je TNP razdeljeno na različne »obrate«, ki proizvajajo določen »del« izdelka, vsa celotna proizvodnja pa proizvaja izdelek kot celoto. Helpman (1984) je v svojem modelu predpostavil, da obstaja sektor X, v katerem obstaja TNP, ki ima dve ločeni enoti, matico (*headquarters*), ki izdeluje strategijo in upravlja s TNP, in obrat proizvodnje. Oba dela TNP imata različni faktorski intenzivnosti in lahko delujeta ločeno, saj se predpostavljajo ničelni transakcijski stroški. Helpman ugotavlja, da bo nastalo TNP le v primeru, če so med državama dovolj velike relativne razlike v obdarjenosti s proizvodnimi dejavniki.

Za modele z vertikalnimi TNI je značilno, da ločujejo sedež upravljanja od sedeža proizvodnje. Aktivnost v obeh delih je predstavljena z znotrajfirmno menjavo (pri čemer oba dela TNP uživata možnost ekonomij obsega). Bistvo vertikalnega pristopa je v tem, da vertikalno integrirano podjetje internalizira trg za vmesne proizvode. Vertikalni model TNP torej predpostavlja, da bodo nastale TNP med državama, ki se bistveno razlikujeta in ne med državama, ki sta si podobni (Jaklič, 2004: 27-28).

5.4.5 Horizontalni modeli

Horizontalni⁷³ modeli so 'drugi pol' vertikalnim modelom, saj prepostavljajo, da se bo v primeru visokih stroškov menjave, carin in ostalih trgovinskih in netrgovinskih omejitev določeno podjetje odločilo, da mu bolj koristi zgraditi obrat na trgu, ki ga zanima in ga želi oskrbovati s svojim blagom, kot bi na ta trg izvažalo. Iz tega lahko zaključimo, da bodo nastale horizontalne TNI tam, kjer sta si državi čim bolj podobni⁷⁴ in še (!), da bodo horizontalne TNI vedno bolj nadomeščale mednarodno menjavo med državama.

TNP bo imelo prednost v proizvodnji takrat, ko (Jaklič, 2004: 29):

⁷² Helpman (2003: 1) pojasnjuje vertikalne TNI tako: »Do vertikalnih TNI pride takrat, ko sorodno podjetje investira v proizvodne možnosti v drugi državi s ciljem, da bi proizvajalo inpuete, ki bi jih obrat v tujini vračal matičnemu podjetju v nadaljnjo obdelavo«.

⁷³ Aizenman (2001: 5) ugotavlja, da različni šoki povečujejo pričakovani dobiček v primerih horizontalnih TNI, saj imajo v takšnih primerih TNP večjo možnost prerazporeditve proizvodnje in zaposlenih iz manj produktivnih v bolj produktivne obrate. V primerih vertikalnih TNP pa lahko proizvodni šoki zmanjšajo pričakovane dobičke, ker obstaja manjša možnost nadomestljivosti med različnimi obrati. Podobno se lahko zgodi, če hoče država gostiteljica »izsiljevati« TNP, saj se slednja ne more učinkovito upreti »izsiljevanju«, ker nima nadomestnih obratov.

⁷⁴ V primeru, da imamo državi, ki se močno razlikujeta v velikosti, bo TNP iz velike države v primerjavi z nacionalnim podjetjem na slabšem, saj bo moralo vlagati na majhen trg in bo imelo velike stroške, medtem ko bo nacionalno podjetje imelo le izvozne stroške na izvoz, ki ga bo vršilo v majhno državo. Če pa sta si državi podobni in se razlikujeta v obdarjenosti s proizvodnimi dejavniki ter je kvalificirano delo v TNP trošeno intenzivno (v fiksnih in variabilnih stroških), potem bo TNP v prednosti pred nacionalnim podjetjem, saj bo nacionalno podjetje imelo višje stroške v primerjavi z TNP (Jaklič, 2004: 28).

- je celotni trg dovolj velik,
- sta trga obeh držav zelo podobna,
- so stroški dela podobni (podobne plače),
- so ekonomije obsega podjetja večje od ekonomij obsega obrata (dodatni fiksni strošek na dodaten obrat je proporcionalno nižji),
- so visoki transportni stroški.

5.4.6 Model kapitala znanja (KNOWLEDGE KAPITAL MODEL)

Kot smo lahko videli, sta horizontalni in vertikalni model dva različna modela, vsak svoj pol istega obroča. Model kapitala znanja je poskus nekakšne sinteze obeh modelov, kar pomeni, da vključuje dele horizontalnega in vertikalnega modela.

Model kapitala znanja⁷⁵ temelji na modelu 2x2x2, kjer sta proizvodna dejavnika kvalificirano (S) in nekvalificirano (L) delo, dobrina X je proizvedena pri naraščajočih donosih v nepopolno konkurenčni tržni strukturi (Cournotovo podjetje), dobrina Y pa v pogojih popolne konkurence in pri konstantnih donosih.

Za dobrino X (upravljanje, R&R, finance, računovodstvo, marketing) sta običajno značilna en do dva obrata in matica. Obrati so lahko geografsko ločeni.

Model še predpostavlja, da je vloga matice združevati obrate in tako ustvarjati ekonomije obsega podjetja (delo matice temelji običajno na kapitalu znanja, zato dodatna proizvodna enota (obrat) nastane pri nizkih transakcijskih stroških ali pa teh transakcijskih stroškov sploh ni).

Če torej razvrstimo dejavnosti po višini trošenja kvalificiranega dela, lahko ugotovimo:

$$Y < obrat < integriran X < matica$$

Model kapitala znanja temelji na treh predpostavkah:

- *prenosnost ali ločenost* (transportability) = usluge, ki temeljijo na znanju, so lahko ločene od (gole) proizvodnje in se lahko prosto gibljejo v oddaljene geografske prostore (proizvodne možnosti podjetja);
- *intenzivnost kvalificiranega dela* (factor intensity) = prednosti v znanju (proizvajanje znanja) temeljijo na večji količini (vloženega) kvalificiranega dela kot končni proizvod;

⁷⁵ Model povzemam po Markusen-Maskusu (1999) in Jakličevi (2004).

- *večuporabnost* (jointness) = večuporabnost pomeni, da lahko uporabljamo danosti na proizvodnih lokacijah, ne da bi oškodovali kakršen koli del proizvodnje (Jaklič, 2004).

Prenosnost in kvalificirano delo dajeta »prednost« nastanku vertikalnih TNP, medtem ko večuporabnost privilegira nastanek horizontalnih TNP. Vertikalna TNP izkoriščajo prenosnost, ker se lahko uporablja v različnih obratih, medtem ko horizontalna TNP izkoriščajo večuporabnost zaradi možnosti izkoriščanja prednosti znanja na (večih) proizvodnih lokacijah, ne da bi oškodovali posamezno proizvodno lokacijo.

Tabela 5.3: Vzroki za naraščanje in padanje izhodnih TNI

IZHODNE INVESTICIJE iz države A v državo B	
<u>NARAŠČAJO:</u>	<u>PADAJO:</u>
<i>S skupno velikostjo trga</i>	<i>Z razliko v velikosti trgov med državama</i>
<i>Z obdarjenostjo s kvalificiranim delom v državi A</i>	<i>Z ekonomijami obsega obratov</i>
<i>Z ekonomijami obsega podjetja (R&R, aktivnostmi matice, intenzivnostjo oglaševanja)</i>	

Vir: Povzeto po Jaklič, 2004: 35

V modelu kapitala znanja lahko liberalizacija investicij vodi do porasta trgovine (lahko tudi do menjave smeri trgovine, če ni dovolj kapitala znanja). Investicije in trgovina pa vodita do porasta realnega dohodka in posledično do povečane blaginje. To dognanje je v nasprotju s Stolper-Samuelsonovim modelom, ki pravi, da lastniki proizvodnega dejavnika, ki se intenzivno uporablja pri proizvodnji določenega blaga, v primeru vzpostavitve proste trgovine (opustitve zaščite) med državami izgubljajo (Jaklič, 2004: 35).

5.4.7 Oligopolni model horizontalnega TNP v splošnem ravnotežju

Večina ekonomskih modelov⁷⁶ temelji na uporabi delnega ravnotežja. Teorija mednarodne menjave vedno teži k vzpostavljanju splošnih in ne delnih ravnotežij, zato ima ta model toliko večjo vrednost. Kar nekaj vzrokov obstaja, zakaj so splošna ravnotežja boljše za analizo in empirično preverbo modelov. Najprej je potrebno izpostaviti, da vsak analitik želi aplicirati teoretični okvir v praksi. Splošno ravnotežje rešuje težave pri pojasnjevanju vprašanj, zakaj gre

⁷⁶ Modela 5.4.7 in 5.4.8 povzemam po Markusen, 2002: 77-125

malo investicij v *revne dežele* oz. kako vpliva na TNI zadržan odnos do njih oz. kakšne značilnosti vodijo do TNI. Ta model je zgrajen na načelu $2 \times 2 \times 2$, kjer sektor X proizvaja homogeno dobrino pri naraščajočih donosih, sektor Y pa homogeno dobrino pri konstantnih donosih. Dobrini sta proizvedeni z dvema proizvodnima dejavnikoma, in sicer s kvalificiranim delom (S) in nekvalificiranim delom (L). (S) se uporablja pri proizvodnji blaga X, (L) pa pri proizvodnji blaga Y.

Podjetje lahko izbira, ali bo tuji trg servisiral z izvozom ali pa bo ustanovilo v tuji državi podružnico. Ta model ne predvideva nastanka vertikalnega TNP.

Markusen potem model formalno matematično natančno izpelje in pride do naslednjih zaključkov.

- Majhna država je »veliki zmagovalec«, saj se cena v majhni državi zniža, ker se poveča lokalna proizvodnja.
- Velika država lahko izgublja, ker se cena povečuje. Ta izguba je lahko majhna ali pa ne. Liberalizacija investicij v veliki državi vodi do »izgube prednosti domačega trga«, ki je v začetku (v avtarkiji – brez TNP) vzdrževala nizko ceno.

Markusen zaključí, da majhna država dobiva, kljub temu da lahko izgubi (izgublja) proizvodne zmogljivosti.

Če imajo TNP prost dostop do trgov, so rezultati pokazali, da ima vstop TNP običajno za posledico prenos proizvodnje v majhno državo in/ali v državo, ki ima relativno pomanjkanje proizvodnega dejavnika, ki se troši intenzivneje v proizvodnji TNP. Blaginja se zvišuje v majhni državi, v večji se lahko zniža, ker slednja izgublja prednosti domačega trga.

5.4.8 Monopolistični model horizontalnega TNP v splošnem ravnotežju

Dobrina X je diferencirana na nivoju podjetja, vendar obstaja dovolj podjetij, da dano podjetje razume cene in število ostalih podjetij kot dane in stalne. V modelu obstajata dve državi in dve dobrini. Y je homogena dobrina, proizvedena pri konstantnih donosih v pogojih popolne konkurence, X pa je diferencirana dobrina, proizvedena simetrično, in sicer v skladu s strukturo SDS. V proizvodnji obstajata dva proizvodna dejavnika – kvalificirano (S) in nekvalificirano (L) delo. Prvo se troši pri proizvodnji blaga X, drugo pa pri proizvodnji blaga Y. Markusen nato model matematično formalno izpelje in pride do sledečih zaključkov.

- TNP prevladujejo (nadomeščajo izvoz), če so si države podobne v velikosti ali v naravni obdarjenosti z viri, lahko pa prihaja do povečanja dotoka TNI v majhni državi, če je slednja obdarjena s kvalificiranim delom (S).

- V primeru povečanja povpraševanja ne prihaja do povečanja aktivnosti TNP in TNI, ampak (zaradi konstantnih donosov v podjetju) podjetje ostaja nacionalni ponudnik, saj ni interesa, da bi šlo v mednarodno proizvodnjo.

5.4.9 Izvoz in TNI

Zadnji model, ki ga bom predstavil, primerja izvoz in TNI. Model povzemam po Helpmanu, Melitzu in Yeaplu, 2003.

Model primerja možnosti, ki ju ima podjetje, če se odloči, da bo izdelek prodajalo na drugem trgu. Izvoz ali (horizontalne) TNI?

Avtorji ugotavljajo, da:

- se le najbolj produktivna podjetja odločijo za aktivnosti v zunanji trgovini;
- se le tista podjetja, ki servisirajo tuje trge in so najbolj produktivna odločijo za servisiranje s TNI;
- ima količina znotrajpanožne heterogenosti podjetja ključno vlogo v določanju razmerja med prodajo izdelkov TNP in izvozom.

Model predpostavlja, da obstaja N držav, ki uporabljajo delo za proizvodnjo dobrin v $H+1$ sektorjih. En sektor proizvaja homogeno dobrino⁷⁷ (ki je proizvedena v vsaki državi), ostali sektorji (H) pa diferencirano dobrino. Plače so med državami enake.

Podjetje iz države A bo domač trg oskrbovalo s svojo lastno proizvodnjo. Če se bo odločilo, da bo oskrbovalo tudi tuje tržišče, ima na izbiro dve možnosti: izvoz ali podružnico domačega podjetja v tujini. Izbira je odvisna od razmerja med stroški in dobički pri obeh možnih vstopih v mednarodno menjavo. TNI zmanjšujejo transakcijske (transportne) stroške, vendar postavitev novega proizvodnega obrata večja fiksne stroške. Ravnotežje je v tem modelu izoblikovano tako, da se nobeno podjetje ne odloči, da bo na isti trg izvažalo in postavilo TNP.⁷⁸

Avtorji ugotavljajo, da bodo podjetja nadomeščala izvoz s TNI takrat, ko bodo obstajale visoke trgovinske ovire in bodo ekonomije obsega majhne.

⁷⁷ Homogena dobrina je proizvedena pri pogoju ena enota dela za eno enoto outputa.

⁷⁸ Helpman opozarja, da lahko podjetje v dinamičnem modelu zaradi negotovosti servisira tuji trg z izvozom in TNI (Helpman et al., 2003: 6).

Tabela 5.4: Kratak opis novih modelov TNI in TNP

MODEL	ZNAČILNOSTI	POSEBNOSTI, ZAKLJUČKI
Markusen-Venablesov model, 1996	<ul style="list-style-type: none"> • $2 \times 2 \times 2$. • X-homogen, proizveden v popolni konkurenci, Y-diferenciran, proizveden v monopolistični konkurenci. • Obstoj dveh podjetij (nacionalnega in TNP). • Vpeljani so transakcijski stroški. 	<ul style="list-style-type: none"> • TNI vleče na nove trge obdarjenost s proizvodnimi dejavniki. • TNI lahko nadomeščajo znotrajpanožno trgovino. • Država brez TNP lahko izgublja.
Markusen-Venablesov model, 1995	<ul style="list-style-type: none"> • TNP nastajajo endogeno v primeru visokih trgovinskih ovir. • Simetrični gospodarstvi. • $2 \times 2 \times 2$. • X in Y sta homogeni dobrini. • Dva proizvodna dejavnika (L se troši za X in Y, R samo za Y). 	<ul style="list-style-type: none"> • Bolj sta si državi podobni, večja bo verjetnost za nastanek TNI. • TNI so za majhno državo dobra naložba, saj izboljšujejo blaginjo, v veliki jo lahko slabšajo.
Markusen-Maskusin model, 1999	<ul style="list-style-type: none"> • $2 \times 2 \times 2$. • X in Y sta homogeni dobrini. • Dva proizvodna dejavnika (L in S). • Y je proizveden pri konstantnih donosih (uporablja L), X pri naraščajočih donosih (uporablja S). 	<ul style="list-style-type: none"> • Izhodne investicije naraščajo z velikostjo trga, z ekonomijami obsega. • Liberalizacija vodi do porasta trgovine in posledično do povečanja blaginje. • Model prihaja v nasprotje s Stolper-Samuelsonovim teoremom.
Markusenov model, 2002 (oligopolni model)	<ul style="list-style-type: none"> • $2 \times 2 \times 2$. • X – homogena dobrina, proizvedena pri naraščajočih donosih (S), Y homogena dobrina pri konstantnih donosih (L). • Dva proizvodna dejavnika L in S. • Model ne predvideva nastanek vertikalnega TNP. 	<ul style="list-style-type: none"> • Majhna država absolutno dobi več kot v avtarkiji. • Velika država lahko izgublja.
Markusenov model, 2002 (monopolistični model)	<ul style="list-style-type: none"> • $2 \times 2 \times 2$. • X - diferencirana dobrina, proizvedena s (S), Y homogena, proizvedena z (L). • Dovolj veliko število podjetij, da je struktura že »skoraj« popolno konkurenčna. 	<ul style="list-style-type: none"> • Bolj so si države podobne v velikosti ali obdarjenosti, več izvoza med njimi bo nadomeščenega s TNI.
Helpman in Yeaplov model, 2003	<ul style="list-style-type: none"> • N držav. • En sektor proizvaja homogeno dobrino, ostalih H pa diferencirano (vseh $H+1$). • TNI zmanjšuje transportne stroške, večja pa fiksne stroške. 	<ul style="list-style-type: none"> • Le najbolj produktivna podjetja vlagajo v zunanjo trgovino. • Le najbolj produktivna podjetja, ki servisirajo tuje trge se odločijo za servisiranje s TNI.

Vir: Lasten prikaz

Nove teorije TNP so pomembne zlasti zato, ker poskušajo holistično razlagati nastanek in razvoj posameznega TNP. Posamezno TNP se bo na podlagi tržnih razmer odločilo, ali bo šlo v internacionalizacijo ali pa bo zadovoljevalo le svoj domači trg. Njegova odločitev je odvisna od tega, kakšno sposobnost upravljanja ima, koliko je konkurenčno in koliko kapitala znanja vsebuje njegova upravljalna skupina. Gotovo je, da je potrebno najprej trg natančno analizirati in poskušati razumeti, kakšne so tržne hibe in ali se bolj obrestuje izvoz ali postavitve obrata ali podružnice v tujini. Vse nove teorije TNP prihajajo do podobnih zaključkov. Podjetje, ki bo pri izvozu naletelo na visoke carine (ki jih včasih država postavi tudi namerno) in bo uvidelo, da je ceneje, če v to državo vложи sredstva v obliki TNI, bo šlo v izgradnjo TNP. Glede na to, ali bo ugotovilo, da je zanj boljša vertikalna ali horizontalna integracija, se bo odločilo za postavitve obrata, ki bo izdeloval vmesne izdelke, ali obrata, ki bo izdeloval končne izdelke. Damijan (2004: 11) je v svoji raziskavi ugotovil, da so podjetja, ki se odločijo za izhodne TNI:

- v povprečju bolj konkurenčna v primerjavi s podjetji, ki nimajo izhodnih TNI,
- v povprečju bolj kapitalno intenzivna v primerjavi s podjetji, ki nimajo izhodnih TNI,
- običajno večja od tistih, ki se ne odločijo za TNI.

Poleg tega Damijan (2004: 12) še ugotavlja, da so bila slovenska podjetja, ki imajo izhodne TNI (v državah nekdanje SFRJ) bolj produktivna kot izvozniki, slednji so postali bolj produktivni šele leta 1999.

TNP niso le ekonomski dejavnik, dandanes so vse več kot to. Vplivajo na politiko(e) posamezne države, na sodelovanje in delovanje držav v svetovnih forumih, na vključevanje in vse večjo integracijo posameznih držav v brezcarinske skupnosti in na blaginjo slehernega posameznika. Res je, da se ozirajo za dobičkom, saj je to njihov primarni interes, ampak ne smemo zanemariti, da dajejo delo mnogim delavcem, ki bi bili drugače brez dela.

Ugotavljajoč to, lahko zaključimo, da so eden izmed ključnih dejavnikov razvoja, širjenja znanja, inovacij itd.

Nove teorije TNP bodo v bodočnosti še razširile svoj spekter delovanja, pomembno se bodo dinamizirale in izgubile statičen značaj, posegale in določale bodo realna dogajanja na trgu. Vendar je že v obstoječih teorijah še veliko neraziskanega. Marsikateri poskusi niso dali rezultatov, ki so jih pričakovali avtorji teorij, drugi so dali drugačne rezultate, kot je pričakovala teorija, tretji poskusi so bili uspešni. Mnogo dejavnikov še ni raziskanih, mnogo nejasnih. Ključna vloga znanosti je v empirični preverbi teoretičnih modelov, kajti teorija sama zase ne pomeni nič, če ni empirično podprta s podatki. Le slednji ji dajo lahko dokončno veljavo.

Kaj lahko ugotovimo za TNP v povezavi z majhno državo?

Najprej se je potrebno zavedati, da so večinoma TNP gonilo razvoja majhnih držav, saj je zanje značilno, da težko dosegajo ekonomije obsega oziroma je to zanje mogoče le z internacionalizacijo lastnega poslovanja in trga. Vpetost majhne države v svetovno ekonomijo prinaša po mnenju nekaterih (tudi akademskih znanstvenikov) grožnjo »izgube suverenosti«, ki se odraža zlasti v izvozu kapitala v tuje države.

V zadnjih desetih letih v Sloveniji ni bilo malo razprav, ki so se ukvarjale z vprašanjem, kaj in koliko kapitala naj država uvozi/izvozi. Svetličič je že leta 1985 in potem eksplicitno leta 1992 opozarjal na nujnost internacionalizacije slovenskih podjetij. V Naših razgledih je leta 1992 objavil »gospodarski program«, ki ga je nato dodelal še v Teoriji in praksi leta 1993. V tem programu je izpostavil ključne determinante gospodarskega razvoja majhne države (Slovenije):

- nujnost priliva tujega kapitala zaradi povišanja konkurenčnosti,
- nadomestitev izvoza, kar ni najboljši način, s tujimi naložbami,
- izogibanje ambiciozni inovativni strategiji (Naši razgledi, 1992: 94-96 in 158-159; Teorija in praksa, 1993: 26-37).

Svoja razmišljanja o spodbujanju izhodnih in vhodnih TNI je Svetličič predstavil tudi na mednarodni konferenci ob 50. obletnici Ekonomske fakultete (1996), kjer ni *požel val navdušenja, ampak prej resne poglede svojih kolegov*. Istega leta je v Bančnem vestniku (1996: 24-31) objavil članek o izhodni internacionalizaciji in nanizal razloge, zakaj je ta za državo koristna.

Dobro leto pozneje (1997) je Mencinger v isti reviji objavil članek s pomenljivim naslovom »*Tujega kapitala ne potrebujemo, še s svojim ne vemo, kaj početi*«, v katerem je razlagal, da »ne samo, da tujega kapitala ne potrebujemo, ampak nam celo škoduje« ter tudi pomešal vse načine kapitalskega povezovanja in jih *zmetal v en koš*, rekoč, da »razlik med repatriacijo, krediti, portfeljskimi investicijami ali direktnimi investicijami ni«.

Razprave o izvozu (oškodovanju) slovenskega kapitala so bile nabite z nacionalnimi(istični) čustvi zlasti leta 2002, ko je uprava Leka sporočila, da se bo povezala z Novartisom.

Istega leta je Mencinger izdelal študijo, v kateri je dokazal, da »rast TNI zmanjšuje gospodarsko rast« (Finance, 22.9.2002). Ob tej študiji se je vnela razprava med avtorjem raziskave in njegovimi *nasprotniki* (Damijan, Polanec, Rojec, Svetličič ...), ki so podvomili o

pravilnosti Mencingerjevih navedb in o pravilnosti uporabe znanstvenega aparata v Mencingerjevi raziskavi.⁷⁹

Majhna država se mora čim bolj vpeti v delovanje svetovnega gospodarstva in v morebitne ekonomske integracije, saj lahko le tako zaradi lastne šibke institucionalne moči črpa priložnosti za večjo blaginjo. Postavljanje TNP v razvitem svetu je po rezultatih, ki jih je dobil Damijan (2004), naredilo podjetja bolj produktivna. TNP so vsak dan pomembnejši dejavnik tako po velikosti vlaganj kot po pomembnosti. Pomembna so zlasti zato, ker ustvarjajo nove možnosti in novo znanje, preko ekonomij obsega znižujejo stroške in tako lahko tudi majhna država dosega ekonomije obsega, ki jih drugače ne bi mogla. Majhna država lahko zaradi TNP igra igro »prostega strelca« in uživa prednosti, ki jih generirajo drugi, le če jih zna dovolj izkoristiti. *Problem* majhne države je le v kreaciji lastnih TNP. V pogojih oligopolizacije trga se ta problem izrazito pojavlja zlasti zaradi tega, ker majhna država običajno ne premore dovolj znanja in kapitala, da bi ustvarila TNP, ki mora imeti sposobno in gibko upravo ter se mora prilagajati spremembam na trgu. Slednje je vrlina majhnih držav, saj se velike države ne morejo popolnoma specializirati zaradi nevarnosti upadanja splošne blaginje, čeprav to lahko v veliki državi zniža tudi tehnološki napredek. Skratka, prednost majhne države je prav njena majhnost.

Bistvo majhnih držav je tudi delovanje s strateškimi zavezniki, ki ji lahko politično in ekonomsko koristijo, torej je zanjo najbolje, da se posluži tiste strategije, ki ji jamči, da bo čim boljše izkoristila ekonomske in druge niše in svojemu prebivalstvu omogočila večjo blaginjo. Trenutni trendi kažejo na to, da je torej za majhno državo, njen razvoj in blaginjo njenih prebivalcev najboljša liberalizacija trga brez posegov državnega aparata razen takrat, ko je morda potrebno izravnati določene pomanjkljivosti trga. Država naj se čim manj vmešava v ekonomsko politiko, naj to prepusti trgu, vendar naj budno bdi nad delovanjem trga, da lahko intervenira, če je to potrebno. Intervencija naj bo kratka, a učinkovita, saj nobena dolgotrajna intervencija ni bila koristna. Še vedno velja resnica, da je v ozadju trga vselej država, ki lahko s svojo močjo učinkuje na ustrezno prerasdelitev dobrobiti in v tem je tudi njena osnovna funkcija.

⁷⁹ Problematika te trditve je v dejstvu, da rezultati v simulacijskih (in tudi dejanskih razmerah) kažejo, da so TNI koristne, sploh za majhno državo.

6 PRIMERJALNA ANALIZA UČBENIKOV MEDNARODNE MENJAVE

Pri primerjalni analizi učbenikov mednarodne menjave sem predvideval, da bom odkril kakšno pomembno povezavo med letnikom izdaje določenega učbenika in obravnavanjem novih teorij mednarodne menjave. Moja pričakovanja so bila, da bo v učbenikih, ki so bili izdani pred letom 1990, manj poudarka na novih teorijah mednarodne menjave, v učbenikih, ki so bili izdani po letu 1990, ko so se nove teorije že nekoliko »udomačile«, pa sem predvideval, da bo količina novih dognanj v teorijah mednarodne menjave prišla bolj v ospredje.

Rezultati očitno kažejo, da sem napačno predpostavljajal.

Pri analizi sem uporabljal učbenike mednarodne ekonomije, ki so dostopni v Centralni ekonomski knjižnici na Ekonomski fakulteti (EF) in Osrednji družboslovni knjižnici Jožeta Goričarja na Fakulteti za družbene vede (FDV).

Kot ob začetku pisanja diplomske naloge sem tudi ob pisanju tega poglavja naletel na številne prepreke. Kar nekaj učbenikov namreč ni dostopnih v knjižnici (zlasti na EF), saj jih imajo za nedoločen čas izposojene profesorji. Problem je v tem, da zaradi tega, ker nisem imel dostopa (v knjižnici ne smejo izdati podatka, kdo ima določen učbenik izposojen) do njih, jih tudi nisem mogel analizirati. Takšnih učbenikov je okoli 15, ampak glede na izpis iz Cobissa (bibliografske baze) lahko predvidevam, da slika ne bi bila velika drugačna.

V učbenikih mednarodne menjave sem pregledal poglavja, ki obravnavajo »elemente« novih teorij mednarodne menjave in jih tabelarično poskušal čim krajše in čim bolj zgoščeno predstaviti.

Naj pojasnim še nekatere opombe, ki so pomembne za branje tabele:

- LE OMENJENE = pomeni, da avtor to značilnost le omenja in je ne pojasnjuje, razen v vrstici ali dveh.
- POJASNJENE NA KRATKO = pomeni, da avtor zgoščeno prikaže glavne značilnosti in jih na kratko pojasni (okvirno največ do 10 povedi).
- RAZDELAN = ta pojem sem uporabil pri analizi 'tehnoloških teorij in modelov'. S tem želim označiti, da je določen model (še kar) poglobljeno predstavljen. Običajno gre za predstavitev, ki vsebuje več kot 10 povedi.

LETNIK	AVTOR	EKONOMIJE OBSEGA	NEPOPOLNA KONKURENCA	DIFERENCIACIJA PROIZVODOV	TNI	TNP	PODJETJE	TEHNOLOŠKI MODELI
1979	Milner, Greenaway	DA (le omenjene)	NE	DA (le omenjena)	NE	NE	NE	NE (le tehnološki napredek)
1981	Chacholiades	DA	DA (le omenjena)	NE	DA (le omenjene)	NE	NE	DA (Kravis, ŽCP ⁸⁰)
1983	Ethier	DA (pojasnjene na kratko)	NE	DA (pojasnjena na kratko)	DA	DA	NE (le v povezavi s TNP)	DA (ŽCP - le omenjen)
1984	Salvatore	NE	NE	NE	NE	NE	NE	NE (le tehnološki napredek)
1984	Gowland	DA (pojasnjene na kratko)	DA (monopol)	NE	NE	NE	NE	DA (pojasnjeni na kratko)

⁸⁰ Življenjski cikel proizvoda, Vernon 1966.

1985	Žiborski	NE	NE	NE	NE	NE	NE	NE
1986	Lindert	DA (le omenjene)	DA* (kartel-OPEC)	NE	DA	NE	NE	DA (ŽCP-razdelan)
1986	Jones	DA (pojasnjene na kratko)	DA (pojasnjena na kratko)	DA (le omenjena)	DA (le omenjene)	DA (le omenjene)	NE	DA (nove tehnološke teorije) ⁸¹
1987	Salvatore	DA	DA (le omenjena)	DA	DA	DA	NE	DA (Posner, ŽCP - razdelani)
1988	Ethier	DA (le omenjene)	DA (oligopol)	DA (omenjena)	DA	DA (omenjene)	NE	DA (omenjen le ŽCP)

⁸¹ Krugman, 1979; Jones, 1967; Stiglitz, 1969; Findlay, 1978 ...

1988	Krugman, Obstfeld	DA (zlasti eksterne)	DA	DA	DA (pojasnjene na kratko)	DA	NE (le v povezavi s TNP)	NE (le omenjeni 'spillover' učinki)
1989	Babić	NE	NE	NE	NE	NE	NE	DA (Kravis, ŽCP)
1990	Heffernan, Sinclair	DA (interne, eksterne)	DA (oligopol, monopolistična konkurenca)	DA (SDS, d'Aspermontov, Salopov model)	DA	DA	NE	NE (le tehnološki napredek)
1990	Chacholiades	DA (pojasnjene na kratko)	DA (pojasnjena na kratko)	DA (le omenjena)	DA (le omenjene)	NE	NE	DA (Posner, ŽCP - razdelana)
1990	Salvatore	DA	DA (le omenjena)	DA	DA	DA	NE	DA (Posner, ŽCP - razdelani)
1991	Winters	DA (pojasnjene eksterne ekonomije obsega)	DA (monopol, recipročni dumping, monopol. konk.)	DA (pojasnjena Krugmanov in Lancasterjev model)	DA	DA	NE	DA (Posner in ŽCP - razdelana)

1993	Ingram, Dunn	DA (le omenjene)	DA (le omenjena)	NE	DA (omenjene)	DA (omenjene)	NE	DA (ŽCP - razdelan)
1994	Kenen	DA (le omenjene)	DA (le omenjena)	DA (le omenjena)	DA (pojasnjene na kratko)	DA	NE	NE
1995	Markusen	DA (interne, eksterne)	DA (oligopol, monopol. konkurenca)	DA	DA	DA	NE	DA (ŽCP, Posner - razdelani)
1995	Salvatore	DA	DA (le omenjena)	DA	DA	DA	NE	DA (Posner, ŽCP - razdelani)
1995	Appleyard, Field	DA	DA	DA	DA	DA	NE	DA (Posner, ŽCP - razdelani)
1995	Ethier	DA	DA	DA	DA	DA	NE (le v povezavi s TNP)	DA (omenjen le ŽCP)

1996	Lindert, Pugel	DA	DA	DA (le omenjena)	DA	DA	NE	DA (ŽCP - razdelan)
1996	Jepma	DA	DA (oligopol, monopolistična konkurenca)	DA	DA	DA	NE	NE (le transfer tehnologije)
1998	Appleyard, Field	DA	DA	DA	DA	DA	NE	DA (Posner, ŽCP - razdelani) ⁸²
1998	Gandolfo	DA (le omenjene)	DA (oligopol, monopolistična konkurenca)	DA	NE	NE	NE	DA (Posner in ŽCP - razdelana)
1998	Mikić	DA	DA	DA	DA	DA	NE	DA (Posner, ŽCP, Grossman)
1999	Carbaugh	DA (le omenjene)	NE	NE	DA	DA	NE	DA (omenjen le ŽCP)

⁸² Krugman, 1979; Kemp, 1964.

1999	Kumar	DA (le omenjene)	NE	DA (pojasnjena na kratko)	NE	NE	NE	DA (ŽCP, Posner - razdelani)
2000	Lindert, Pugel	DA	DA	DA (omenjena)	DA	DA	NE	DA (ŽCP -razdelan)
2000	Krugman, Obstfeld	DA	DA	DA	DA (pojasnjene na kratko)	DA	NE (le v povezavi s TNP)	NE (le omenjeni 'spillover' učinki)
2002	Markusen	DA (le za potrebe delovanja modelov)	DA (omenjena in razložena za potrebe delovanja modelov)	DA (omenjena in razložena za potrebe delovanja modelov)	DA (natančno razložene)	DA (veliko število modelov in simulacij, empiričnih rezultatov ...)	NE (le transnacionalno v povezavi z modeli)	NE (Tehnologija v povezavi s TNP in TNI)

Tabela 6.1: Koncepti novih teorij mednarodne menjave v učbenikih mednarodne ekonomije

Vir: Lastna analiza in lasten prikaz

Kaj sem želel doseči pri analizi učbenikov mednarodne menjave?

Osnovna želja in cilj je bil, da ugotovim, ali so nove teorije in koncepti, ki se skladajo z novimi teorijami mednarodne menjave dovolj akademsko uveljavljeni, da so že vključeni v učbenike mednarodne menjave. Dobljeni rezultati so me vedno bolj utrjevali v prepričanju, da koncepti vključeni v NTMM niso obče sprejeti in je torej njihova vključenost v določen učbenik mednarodne menjave odvisna od »naklonjenosti« avtorja določenemu konceptu oz. določenemu pogledu na nove teorije mednarodne menjave.

Kot lahko vidimo v tabeli, Milner in Greenaway (1979) že omenjata ekonomije obsega, Salvatore (1984) in Babić (1989) jih sploh ne omenjata. Vsi ostali analizirani učbeniki, izdani po letu 1979, jih omenjajo.

Pri nepopolni konkurenci je stvar še bolj zanimiva. Chacholiades (1981) jo omenja, Ethier (1983) je ne omenja, Ethier (1995) jo natančno obdelata, sočasno je še npr. Kumar (1999) in Carbaugh (1999) sploh ne omenjata.

Diferenciacija proizvodov večkrat sploh ni omenjena. Milner in Greenaway (1979) jo omenjata, Lindert (1986) je ne omenja, podobno je ne omenja niti Babić (1989), Heffernan in Sinclair jo natančno obdelata in omenjata modele, ki niso najbolj znani, Winters (1991) pa edini omenja Krugmanov in Lancasterjev model s proizvodno diferenciacijo.

Obravnava TNI in TNP je v učbenikih mednarodne menjave zanimiva, saj koncepta nista (enakovredno) obravnavana. Nekateri učbeniki (Chacholiades, 1981; Lindert, 1986; Chacholiades, 1990) obravnavajo samo TNI brez TNP, kar nekaj učbenikov (Milner, 1979; Salvatore, 1984; Gowland, 1984; Žiborski, 1985; Babić, 1989; Gandolfo, 1998; Kumar, 1999) TNI in TNP sploh ne omenja.

Glede tehnologije lahko povzamemo, da večina učbenikov mednarodne menjave povzema in pojasnjuje Posnerjev model tehnološke vrzeli in Vernonov model ŽCP, Chacholiades (1981) povzema Kravisov model, Jones (1986) nove tehnološke teorije, podobno tudi Mikičeva (1998) povzema Grossmana. Krugman in Obstfeld tehnoloških teorij v obeh svojih učbenikih (1988, 2000) sploh ne omenjata.

Kar me je najbolj presenetilo, je to, da niti eden izmed vseh obravnavanih učbenikov mednarodne menjave ni obravnaval pomen podjetja v mednarodni menjavi. Če se je slednje vseeno omenjalo, se je običajno pri obravnavi TNP, premik k obravnavi podjetja (od črne

skrinje do poglobitnega akterja) kot pomembnega dejavnika današnje mednarodne ekonomije se (žal) v učbenikih mednarodne ekonomije še ni zgodil. Ne samo to, tudi ko sem iskal po drugih dostopnih učbenikih spremembe v obravnavi podjetij, je bila bera bolj skromna. Le redki učbeniki (npr. tudi učbenik Podjetništvo - avtorjev Vahčič in Antončič - ni prikazal pomena obravnavanja podjetja) so omenjali vlogo podjetja. Mednarodna ekonomija torej še vedno drži »trdno v sedlu« državo kot poglobitni ekonomski akter, ki ima primat nad ekonomskimi aktivnostmi posameznikov.

Kaj lahko zaključim po analizi dostopnih učbenikov mednarodne ekonomije?

Nove teorije mednarodne menjave še niso splošno sprejete kot veljavne ekonomske teorije, zato je njihova vključitev v učbenike mednarodne ekonomije odvisna od vsakega posameznega avtorja. Ugotovim lahko le to, da ne obstaja enoten vzorec razvoja in prikaza elementov in značilnosti novih teorij mednarodne menjave v učbenikih mednarodne menjave, vsak posamezen učbenik je '*poglavje zase*', saj prikazuje razvoj (genezo) in tudi klasifikacijo NTMM na *svoj* način.

Izmed vseh učbenikov imata, po mojem mnenju, nove teorije mednarodne menjave najbolj lepo prikazane Gandolfo (1998) in Winters (1991). Gandolfu bi lahko očitali to, da se TNI in TNP v njegovem učbeniku sploh ne pojavljajo oz. jih sploh ne omenja, Winters pa (zanimivo!) pojasnjuje tudi Krugmanov in Lancasterjev model z monopolistično konkurenco, ki ga ni zaslediti v nobenem drugem učbeniku mednarodne ekonomije.

S to analizo sem prišel do zaključka, da elementi novih teorij mednarodne menjave niso še dovolj zreli in jasno dodelani, da bi bili splošno sprejeti v vse učbenike, vendar pa se kaže, da bodo v bližnji prihodnosti nove teorije mednarodne menjave dobile svoje mesto v učbenikih mednarodne ekonomije.⁸³

Danes se svet spreminja s preveliko hitrostjo, da bi učbeniki preveč zaostajali, saj v tem primeru ne bodo mogli opisovati realnosti, teorija, pa če ni podkrepljena z dejstvi oz. če teorija nasprotuje dejstvu, seveda nima velikega učinka. Morda bi prišel prav nov učbenik mednarodne ekonomije, ki bi zajel nove teorije mednarodne menjave na enem mestu, kajti slednje so razpršene naokrog in se pojavljajo večinoma v člankih oz. zbornikih, kar je velika škoda. Iskanje le-teh za obravnavo pomembnih prispevkov pa je za marsikaterega avtorja nepregledno in otežkočeno. Morda je to izziv za kakšnega slovenskega mednarodnega ekonomista? Bomo videli!

⁸³ Morda je Markusenov učbenik (2002) začetek pojavljanja NTMM v učbenikih mednarodne ekonomije.

7 ZAKLJUČEK

Solow je nekoč zapisal, da je vsaka teorija odvisna od predpostavk, ki niso povsem točne. Sami bi lahko dodali, da prav (te) predpostavke ločujejo teorijo od empiričnih dejstev.

Skozi analizo ekonomskih teorij mednarodne menjave sem ugotovil, da je bil nastanek novih teorij pogojen ravno z nerealnimi predpostavkami klasične in neoklasične teorije (oz. natančneje s predpostavkami, ki niso odsevale dejanskega stanja v mednarodni ekonomiji). Razmere na svetovnem trgu so pokazale, da ne »zmaguje (vedno) močnejši« in da poteka celotna ekonomska aktivnost po načelu »jaz tebi-ti meni«. Nove teorije mednarodne menjave so morale, če so hotele biti aktualne in odražati realnost, spremeniti predpostavke klasične in neoklasične teorije. Zgraditi so morale lasten instrumentarij in hkrati zagotoviti, da so bili njihovi »okvirji delovanja« tako široki, da so zmogli pojasnjevati (pre)hitre spremembe, ki so se odvijale zadnjih 50 let.

Kljub temu da se je pojem nove teorije mednarodne menjave že udomačil, pa Svetličič (1996: 180) opozarja, da »je težko te teorije opredeliti kot homogen model« in nadaljuje, da »gre za splet različnih modelov, ki so v analizo mednarodne menjave postopoma vključevali vidike, ki so jih avtorji do tedaj zanemarjali«.

Skozi analizo različnih modelov v tem diplomskem delu sem ugotovil, da vsak avtor poudarja določen vidik, kar pomeni, da je nemogoče zagotoviti, da bi bila določena teorija holistična, ampak pojasnjuje le parcialno obnašanje ekonomskih subjektov. Ugotavljam torej, da obstajajo težnje po povezavi različnih teorij (to se jasno kaže zlasti v poskusu povezave horizontalnih in vertikalnih TNI v model kapitala znanja), vendar se lahko te teorije povezujejo le, če ostajajo znotraj svojega segmenta. Celotne teorije, ki bi zaobsegla vse značilnosti moderne mednarodne menjave, ni mogoče vzpostaviti.

Že *a priori* sem sklepal, da nove teorije mednarodne menjave ne bodo obravnavale položaja majhnih držav v svetovni ekonomiji, saj je koncept slednjih izrazito v nasprotju z različnimi predpostavkami in vidiki (ekonomije obsega, proizvodna diferenciacija, nastanek in razvoj TNP, ...) novih teorij mednarodne menjave. Rezultati so (bili) drugačni, kot sem jih pričakoval, ampak niso (bili) *dovolj močni*, da bi zanikali postavljeno hipotezo.

Res je, da določene teorije (Lancasterjev model, Krugmanov model, Panagriyin model ...) obravnavajo položaj majhne države v mednarodni menjavi, vendar je majhna država v teh teorijah obrobnegega pomena. Običajno modeli sploh ne govorijo o majhni državi, ampak o

trgovini med državama različne velikosti (seveda je od teh ena večja, ena manjša, kar pa ne pomeni, da je katera izmed njiju sploh majhna)⁸⁴, kar lahko takoj potrди hipotezo, ki sem jo postavil. Seveda pa ne morem reči, da majhna država ni obravnavana v modelih novih teorij mednarodne menjave.

V novih teorijah je redko pojasnjena vloga majhne države, obstaja pa kot koncept, kot razlika v velikosti in to kljub temu da je majhna država *per se* v izrazitem nasprotju z različnimi vidiki moderne mednarodne ekonomije.

Majhne države so torej ekonomski subjekt, ki lahko koristijo javno dobro, ne da bi zanj plačale (Svetličič, 1996). Ta njihova danost je zlasti aktualna pri aplikaciji sodobnih tehnologij in proizvodnih procesov, ker same nimajo dovolj znanja in sredstev, da bi ustvarjale nove tehnologije, imajo pa možnost, da te tehnologije do popolnosti izkoristijo oz. na račun teh tehnologij kujejo dobiček.

Prednost majhnih držav je v tem, da so majhne in posledično prilagodljive (vsaj naj bi bile), kar je v današnjih nestabilnih in nejasnih mednarodnih (tudi ekonomskih) odnosih prej prednost kot slabost. Vendar rezultati kažejo, da prilagodljivost majhnih držav ni tako zelo očitna, ampak je (marsikdaj) prej fama kot politična realnost (Svetličič, 1996). Pri analizi majhnih držav se moramo še zavedati, da teorijo podjetja (v smislu tekmovanja) ne gre slepo aplicirati na države, saj slednje ne delujejo na principu ničelne vsote (zero-sum game), ampak realnost kaže, da vse države dobivajo. Ta argument je zlasti pomemben danes, v težnjah vse večje globalizacije (in uporom slednji), ko nizajo nekateri nasprotniki argumente, da določeni deli sveta izgubljajo na račun bogatih držav. Seveda gre tu marsikdaj za posploševanje in nepravilno uporabo znanstvenega instrumentarija, ki pa je večinoma pogojena z (napačnim?) ideološkim nabojem.

Ekonomska teorija je že od Smitha naprej trdila, da je za subjekte v mednarodni menjavi najbolje, če prepustijo ekonomske tokove trgu. Seveda danes, v dobi velikih tveganj, tržnih hib in drugih značilnosti trga, ki ovirajo proste pretoke, marsikdaj ugotavljamo, da je zaščita lahko (na kratek rok) celo koristna za državo, na daljši rok⁸⁵ pa se vseeno obrestuje delovanje trga, saj lahko prevelika zaščita prehitro oškoduje narodno gospodarstvo in tako slabša blaginjo v državi.

Čeprav je Krugman že leta 1983 ugotavljal, da nove teorije mednarodne menjave niso več »nove«, ampak da gre pri obravnavi slednjih za uveljavljene ekonomske teoretske koncepte,

⁸⁴ Posplošitev nam dovoljuje sklep, da je ena izmed držav v takšnem razmerju majhna.

⁸⁵ Keynes sicer opozarja, »da smo na daljši rok vsi mrtvi«.

pa lahko ugotovimo, da še vedno (dvajset let pozneje) niso tako »standardizirane«, da bi se (dejansko številčno) pojavljale v učbenikih mednarodne ekonomije (Krugman v Damijan, 1998: 8-10). Pri analizi učbenikov sem ugotovil, da se v različnih učbenikih mednarodne ekonomije pojavljajo različni koncepti, ki so obravnavani v novih teorijah mednarodne menjave, ni pa celotnega pregleda nad novimi teorijami mednarodne menjave. Razlogov za takšno stanje je gotovo več.

Najprej je problem obravnave teh teorij, saj jih je enostavno preveč, da bi lahko naredili shematičen pregled nad vsemi, hkrati se pa moramo zavedati, da so učbeniki mednarodne ekonomije večinoma zasnovani iz dveh delov, in sicer iz mednarodne ekonomije in mednarodnih financ. Pojavljanje novih teorij (seveda bi jih morali predstaviti več, ker bi drugače bili pristranski) bi podvojilo obseg učbenika, ki bi posledično postal nepregleden in tudi nezanimiv za tiskanje. Danes se morajo v pogojih neusmiljene konkurence tudi akademski znanstveniki obnašati tržno. Kajti znanje ni vredno nič, če ga ne znaš vnovčiti.

Drugi razlog nepojavljanja teh teorij v učbenikih mednarodne ekonomije je gotovo to, da jih je težko združiti na skupni imenovalac in jih dati v določen »ekonomski okvir«. Ta razlog se tesno povezuje s prvim razlogom, saj lahko nelogično razporejanje teorij in izbor, hitro vodijo do krivičnega obravnavanja in do prikazovanja napačne slike na področju teorij mednarodne menjave.

Tretji in najzanimivejši razlog je gotovo *negotovost (nezaupanje)* avtorjev v te teorije. Zanimivo je to, da Krugman, ki je začetnik novih teorij s svojim člankom iz leta 1979, teh teorij v svojem učbeniku mednarodne ekonomije sploh ne obravnava. Kaj je razlog za to pomanjkanje, ni jasno, ugotovil sem le, da je razmerje med teorijami mednarodne menjave in obravnavanjem teh odvisno od drznosti avtorja, ki je izdelal določen učbenik mednarodne ekonomije. Tako smo lahko že v 80-ih letih zasledili v določenih učbenikih teorije TNP in TNI, v učbeniku iz leta 1998 (1999) pa te teorije niso niti omenjene, sploh ni npr. nakazano, da TNI obstajajo.

Iz tega lahko izpeljem, da je obravnavanje različnih ekonomskih konceptov v učbenikih mednarodne menjave odvisno od tega, kaj se avtorju učbenika zdi pomembnejše oz. kateri koncepti se mu zdijo ključni. Gandolfo (1998) v svojem učbeniku omenja teorije, ki so nastale leta 1980, ne omenja teorij, ki so pa nastale leta 1960. Iz tega lahko zanesljivo zaključim, da je bila vsebina učbenika arbitrarna odločitev avtorja in ne sosledje razvoja ekonomske teorije.

Ob iskanju literature za diplomsko delo sem naletel na zbirko člankov novih teorij mednarodne menjave, ki jo je uredil Gene Grossman. V tej knjigi so objavljeni vsi

pomembnejši članki, ki so izšli do leta 1992. Ta knjiga je nekakšen poskus izbora najbolj relevantnih novih teorij mednarodne menjave. Žal nisem naletel na kakšno novejšo izdajo, ki bi vsebovala tudi teorije, ki so nastale po letu 1992.

V Sloveniji vlada izrazito pomanjkanje ekonomske literature v slovenskem jeziku. V bazi literature (Cobiss) lahko najdemo dva učbenika⁸⁶ mednarodne ekonomije. Avtor enega (Mednarodna ekonomika, 1999) je dr. Andrej Kumar z Ekonomske fakultete v Ljubljani, avtor drugega (Doktrine in instrumenti mednarodne menjave, 2002) pa je dr. Vito Bobek z Ekonomsko-poslovne fakultete v Mariboru. Drugih virov pa ni dostopnih. O novih teorijah mednarodne menjave ne piše nobena knjiga, na to temo je bilo napisanih nekaj člankov (prim. Mikek, Peter), drugega pa nič.

Iz tega lahko zaključim, da obstaja morda tu možnost, da se naredi kakšen izbor novih teorij mednarodne menjave in se izdela kakšen učbenik, ki bi ekonomistom in neekonomistom prikazal novejše dosežke ekonomske znanosti. Upam, da do tega dogodka ne bo preteklo preveč časa, saj se koncepti prehitro spreminjajo.

⁸⁶ Najdemo jih sicer več, ampak gre za ponatise oz. revidirane izdaje istega avtorja.

8 LITERATURA

1. Aizenman, Joshua in Marion Nancy (2001) The merits of horizontal versus vertical FDI in the presence of uncertainty. NBER working papers št. 8631
2. Appleyard, Dennis in Field, Alfred (1998) *International economics: Trade theory and policy*. Boston: Irwin/McGraw-Hill
3. Appleyard, Dennis in Field, Alfred (1995) *International economics: Trade theory and policy*. Chicago: Irwin
4. Babić, Mate (1989) *Međunarodna ekonomija*, II-dopolnjena izdaja. Zagreb: Privredni vjesnik
5. Baillie, Sasha (1998) *A theory of small state influence in the European union*. JIRD (1998) I(3-4) str. 195-219
6. Bajec, Anton ur. (1995) *Slovar slovenskega knjižnega jezika (SSKJ)*. Ljubljana: DZS
7. Baldwin, Robert E. (1994) *The effects of trade and foreign direct investment on employment and relative wages*. OECD Economic Studies 23(1994), winter 1994, str. 7-54
8. Bobek, Vito (2002) *Doktrine in instrumenti mednarodne menjave*. Maribor: Ekonomsko-poslovna fakulteta
9. Bučar, Bojko, Brglez, Milan in Šabič, Zlatko (2002) *Navodila za pisanje- Seminarske naloge in diplomska dela*, II. izdaja. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede
10. Bučar, Maja (2001) *Razvojno dohitevanje z informacijsko tehnologijo*. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede
11. Chacholiades, Miltiades (1990) *International economics*. New York: McGraw-Hill
12. Chacholiades, Miltiades (1981) *Principles of international economics*. New York: McGraw-Hill
13. Carbaugh, Robert (1999) *International economics*. Cincinnati: South-Western College
14. Černoša, Stanislav (1999) *Analiza primerjalnih prednosti Slovenije in Češke*. Magistrsko delo. Ljubljana: Ekonomska fakulteta
15. Černoša, Stanislav (2003) *Teorija mednarodne menjave in znotrajpanožna trgovina*. Doktorska disertacija. Ljubljana: Ekonomska Fakulteta
16. Damijan-Pavlič, Jože (1993) *Velikost države in gospodarska razvitost*. Slovenska ekonomska revija 44(6), str. 510-530
17. Damijan-Pavlič, Jože (1996) *Majhne države v svetovni trgovini*. Ljubljana: Krtina
18. Damijan-Pavlič, Jože (1995) *Ekonomske značilnosti majhnih držav v svetovni trgovini*. Magistrsko delo. Ljubljana: Ekonomska fakulteta
19. Damijan-Pavlič, Jože (1998) *Vpliv ekonomij obsega na zunanjetrgovinsko specializacijo*. Doktorska disertacija. Ljubljana: Ekonomska fakulteta
20. Damijan-Pavlič, Jože, Glažar Marko, Prašnikar Janez in Polanec Sašo (2004) *Export vs. FDI behavior of heterogenous firms in heterogenous markets: Evidence from Slovenia*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
21. Degan, Vladimir Đ. (2000) *Međunarodno pravo*. Rijeka: Pravni fakultet Sveučilišta v Rijeci
22. Dizdarević-Vlahinić, Nela (1997) *Male zemlje u tradicionalnoj teoriji medjunarodne razmjene*. Naše gospodarstvo 3-4(1997), str. 228-241
23. Dunning, John H. (1993) *Multinational enterprises and the global economy*. England: Addison-Wesley
24. Ethier, Wilfred J. (1982) *National and International Returns to Scale in the Modern Theory of International Trade*. American Economic Review 72(1982), str. 389-405

25. Ethier, Wilfred J. (1983) *Modern international economics*. New York in London: W.W. Norton & Company, Inc.
26. Ethier, Wilfred J. (1988) *Modern international economics*, 2rd edition. New York in London: Norton
27. Ethier, Wilfred J. (1995) *Modern international economics*, 3rd edition. New York in London: W.W. Norton & Company, Inc.
28. Ethier, Wilfred in Markusen, James (1991) *Multinational firms, technology diffusion and trade*. NBER working paper št. 3825
29. Gandolfo, Giancarlo (1998) *International Trade Theory and Policy*. Berlin itn: Springer-Verlag
30. Glas, Borut (2003) *Multinacionalna podjetja: Motor razvoja malih držav? Primer Finske in Nokie*. Diplomsko delo: Fakulteta za družbene vede
31. Gowland, David (1984) *International economics*. London, Canberra: Croom Helm
32. Grossman, Gene M. in Helpman, Elhanan (1990) *Comparative Advantage and Long-Run Growth*. American Economic Review 80(4), str. 796-815
33. Grossman, Gene M. ur. (1992) *Imperfect competition and international trade*. Cambridge: MIT Press
34. Grossman, Gene, Helpman, Elhanan in Szeidl, Adam (2003) *Optimal integration strategies for the multinational firm*. NBER working papers št. 10189
35. Grossman, Gene in Helpman, Elhanan (1994) *Technology and trade*. NBER working papers št. 4926
36. Grossman, Gene in Helpman, Elhanan (1993) *Endogenous innovation in the theory of growth*. NBER working papers št. 4527
37. Grossman, Gene in Helpman, Elhanan (1989) *Endogenous product cycles*. NBER working papers št. 2913
38. Heffernan, Shelagh in Sinclair, Peter (1990) *Modern international economics*. Oxford: Basil Blackwell
39. Helpman, Elhanan (1981) *International trade in the presence of product differentiation, economies of scale and monopolistic competition: A Chamberlin-Heckscher-Ohlin approach*. Journal of International Economics 11(1981), str. 305-340
40. Helpman, Elhanan, Melitz, Marc in Yeaple, Stephen (2003) *Export versus FDI*. NBER working papers št. 9439
41. Ingram, James in Dunn Robert (1993) *International economics*. New York: John Wiley & Sons:
42. Irwin, Douglas A. (1992) *Strategic Trade Policy and Mercantilist Trade Rivalries*. American Economic Review 82(2), str. 134-139
43. Jaklič, Andreja (2004) *The impact of firms' factor endowment on the cration of multinational enterprises*. Doktorska disertacija. Ljubljana: Ekonomska fakulteta
44. Jepma, Catrinus, Jager, Henk in Kamphuis, Elise (1996) *Introduction to international economics*. London in New York: Longman
45. Jepma, Catrinus, Rhoen, Andre (1996) *International trade: a business perspective*. London in New York: Longman
46. Jones, Ronald W. (1986) *International trade: surveys of theory and policy*. Amsterdam: North-Holland
47. Kenen, Peter B. (1994) *The International Economy*, 3rd edition. Cambridge University Press.
48. King, Philip (1990) *International economics and international economic policy: A reader*. New York itn: McGraw-Hill, Inc.

49. Kranjec, Marko (1997) *Tujega kapitala ne potrebujemo, še s svojim ne vemo, kaj početi. Polemika z Jožetom Mencingerjem*. Bančni vestnik 46 (9), str. 18
50. Krugman, Paul R. (1979) *Increasing returns, monopolistic competition and international trade*. Journal of International Economics 9(1979), str. 469-480
51. Krugman, Paul (1980) *Scale economies, Production differentiation, and Pattern of Trade*. American Economic Review 70(December 1980), str. 950-959
52. Krugman, Paul (1985) *Increasing returns and the theory of international trade*. NBER working papers št. 1752
53. Krugman, Paul (1994) *Proving my point*. Foreign affairs 73(4), str. 198-203
54. Krugman, Paul in Obstfeld, Maurice (1988) *International economics: Theory and policy*. Glenview itn: Scott, Foresman and Company
55. Krugman, Paul in Obstfeld, Maurice (2000) *International economics: Theory and policy*. New York: Adison Wesley
56. Kumar, Andrej (1999) *Mednarodna ekonomika*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta
57. Lah, Marko (2000) *Temelji ekonomije*. Ljubljana: Fora
58. Lancaster, Kelvin (1979) *Intra-industry trade under perfect monopolistic competition*. Journal of international economics 10(1980), str. 151-175
59. Lindert, Peter (1986) *International economics*. Homewood: Irwin
60. Laing, Derek, Palivos, Theodore in Wang, Ping (1995) *R&D in a Model of Search and Growth*. American Economic Review 85(2), str. 291-295
61. Makovec-Brenčič, Maja (2000) *Soodvisnost cenovnih in necenovnih dejavnikov konkurenčnih prednosti podjetij v mednarodnem poslovanju*. Doktorska disertacija. Ljubljana: EF.
62. Markusen, James R. (1984) *Multinationals, multi-plant economies, and the gains from trade*. Journal of International Economics 16(1984), str. 205-226
63. Markusen, James R. (1981) *Trade and the gains from trade with imperfect competition*. Journal of International Economics 11(1981), str. 531-551
64. Markusen, James R. (1989) *Trade in Producer Services and in Other Specialized Intermediate Inputs*. American Economic Review 79(1), str. 85-95
65. Markusen, James R. et al. (1995) *International trade: Theory and evidence*. New York: McGraw-Hill
66. Markusen, James R. (2002) *Multinational Firms and the Theory of International Trade*. Cambridge itn: MIT Press
67. Markusen, James in Maskus, Keith (1999) *Discriminating among alternative theories of the multinational enterprise*. NBER working papers št. 7164
68. Markusen, James in Maskus, Keith (1999) *Multinational firms: Reconciling theory and evidence*. NBER working papers št. 7163
69. Markusen, James in Maskus, Keith (2001) *A unified approach to intra-industry trade and direct foreign investment*. NBER working papers št. 8335
70. Markusen, James in Venables, Anthony (1995) *Multinational firms and the new trade theory*. NBER working papers št. 5036
71. Markusen, James in Venables, Anthony (1996) *The theory of endowment, intra-industry and multinational trade*. NBER working papers št. 5529
72. Markusen, James R. in Venables, Anthony J. (2000) *The theory of endowment, intra-industry and multi-national trade*. Journal of International Economics 52(2), str. 209-234
73. Mencinger, Jože (1997) *Tujega kapitala ne potrebujemo, še s svojim ne vemo, kaj početi*. Bančni vestnik 46(7-8), str. 1
74. Mikek, Peter (1996) *Teorija mednarodne menjave v zadnjih dveh desetletjih*. Naše gospodarstvo 5-6(1996), str. 610-624

75. Mikić, Mia (1998) *International economics*. London: Macmillan
76. Milner, Chris in Greenaway, David (1979) *An introduction to international economics*. London: Longman
77. Mrak, Mojmir (2002) *Mednarodne finance*. Ljubljana: Gospodarski vestnik
78. Petrič, Ernest (1996) *Zunanja politika majhnih držav*. Teorija in praksa (TIP) 33(6), str. 876-897
79. Popović, Danica (1987) *Teoreme o međunarodnoj razmeni*. Beograd: Beogradski izdavačko-grafički zavod.
80. Pugel, Thomas in Lindert Peter (1996) *International economics*. Chicago: Irwin
81. Pugel, Thomas in Lindert Peter (2000) *International economics*. Boston: Irwin/McGraw-Hill
82. Radkovič, Marjana (1993) *Majhne države v svetovnem gospodarstvu*. Diplomsko delo. Ljubljana: EF
83. Ricardo, David (1962) *Načela politične ekonomije in obdavčenja*. Ljubljana: Cankarjeva založba
84. Rojec, Matija (1993) *Theses for Slovenia's inward foreign investment strategy and policy*. V Senjur, Marjan (ur.) *Slovenia-A Small Country in the Global Economy*, 139-155. Ljubljana: Centre for International Cooperation and Development-CICD.
85. Rojec, Matija (1993) *Neposredne tuje investicije in razvoj Slovenije*. Doktorska disertacija. Ljubljana: Ekonomska fakulteta
86. Rugman, Alan M. (1980) *Internalization as a general Theory of Foreign Direct Investment: A Re-Appraisal of the Literature*. *Weltwirtschaftliches Archiv* 116(2), str. 365-379
87. Rugman, Alan M. (1980) *Internalisation Theory and Corporate International Finance*. *California Management Review* 23(2), winter 1980, str. 73-79
88. Rugman, Alan M. (1976) *Risk reduction by international diversification*. *Journal of International Business Studies* 7(1976), str. 75-80
89. Rugman, Alan M. (1985) *Internalization Is Still a general Theory of Foreign Direct Investment*. *Weltwirtschaftliches Archiv* 121(3), str. 570-575
90. Salvatore, Dominick (1984) *Schaum's outline of theory and problems of international economics*. New York: McGraw-Hill
91. Salvatore, Dominick (1987) *International economics 2nd ed*. New York: Macmillan
92. Salvatore, Dominick (1990) *International economics 3rd ed*. New York: Macmillan
93. Salvatore, Dominick (1995) *International economics 5th ed*. Englewood Cliffs: Prentice-Hall
94. Salvatore, Dominick (1998) *International economics 6th ed*. Englewood Cliffs: Prentice-Hall
95. Samuelson, Paul, Nordhaus, William (2002) *Ekonomija*. Ljubljana: GV Založba
96. Schumpeter, Joseph A. (1975) *Povijest ekonomske analize I in II*. Zagreb: Informator
97. Senjur, Marjan (1993) *The viability of economic development of a small state separating from a larger one*. V Senjur, Marjan (ur.) *Slovenia-A Small Country in the Global Economy*, 17-33. Ljubljana: Centre for International Cooperation and Development-CICD.
98. Smith, Adam (1776/1952) *Bogatstvo naroda*. Zagreb: Kultura
99. Strange, Susan (1995) *Države in trgi*. Ljubljana: Znanstveno in publicistično središče
100. Svetličič, Marjan (1985) *Zlate mreže transnacionalnih podjetij*. Ljubljana: Delavska enotnost
101. Svetličič, Marjan (1992) *Prvine zunanje ekonomske strategije Slovenije: Ni se mogoče izogniti popolnemu prevrednotenju (svojega) ekonomskega položaja v svetu*. *Naši razgledi* 41(4), str. 94-96.

102. Svetličič, Marjan (1992) *Zunanjeekonomska strategija Slovenije: Povezava s strategijo gospodarskega razvoja*. Naši razgledi 41(6), str. 158-159.
103. Svetličič, Marjan (1993) *Izhodišča razvojne strategije Slovenije*. Teorija in praksa 30 (1/2), str. 26-37.
104. Svetličič, Marjan (1993) *The competitive position of Slovenia to attract foreign direct investment*. V Senjur, Marjan (ur.) *Slovenia-A Small Country in the Global Economy*, 155-169. Ljubljana: Centre for International Cooperation and Development-CICD.
105. Svetličič, Marjan (1996) *Izhodna internacionalizacija dejavnosti slovenskih podjetij*. Bančni vestnik 45(4), str. 24-31.
106. Svetličič, Marjan (1996) *Svetovno podjetje: Izzivi mednarodne proizvodnje*. Ljubljana: Znanstveno in publicistično središče
107. Svetličič, Marjan (1998) *Globalizacija: Možnosti in priložnosti slovenskega gospodarstva*. Teorija in praksa (TIP) 35(6), str. 1015-1027
108. Svetličič, Marjan (2000) *Shizofren odnos med politiko in gospodarstvom-spremljevalec tranzicije?* Teorija in praksa (TIP) 37(3), str. 526-535
109. Svetličič, Marjan (2002) *Nacionalni interes-ovira ali spodbuda razvoju*. Teorija in praksa (TIP) 39(4), str. 523-547
110. Svetličič, Marjan, Rojec, Matija in Trtnik, Andreja (2000) *Strategija pospeševanja slovenskih neposrednih investicij v tujino*. Teorija in praksa (TIP) 37(4), str. 623-645
111. Svetličič, Marjan, Salvatore, Dominick, Damijan P. Jože (2001) *Small countries in a Global Economy*. New York: Palgrave
112. Svetličič, Marjan, Rojec Matija (2002) *The global economy, security, and small states aspiring for NATO membership*. V Šabič, Zlatko; Bukowski, Charles (ur.) *Small states in the Post-Cold war world*, 129-145. London: Praeger.
113. Šabič, Zlatko (2002) *Small states aspiring for NATO membership: some factors influencing the accession process*. V Šabič, Zlatko; Bukowski, Charles (ur.) *Small states in the Post-Cold war world*, 1-24. London: Praeger.
114. Tajnikar, Maks (2001) *Mikroekonomija s poglavji iz teorije cen*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta
115. Trtnik, Andreja (1999) *Internacionalizacija slovenskih podjetij z neposrednimi naložbami v tujino*. Magistrsko delo. Ljubljana: Ekonomska fakulteta
116. Tybout, James R. (1993) *International returns to scale as a source of comparative advantage: The evidence*. American Economic Review 83(2), str. 440-444
117. Winters, Alan (1991) *International economics*. London: Harper Collins Academic
118. Žiborski, Krešimir (1985) *Klasična teorija mednarodne razmjene*. Zagreb: Informator

VIRI

- <http://www.cia.gov/cia/publications/factbook/geos/ni.html>
- <http://www.cia.gov/cia/publications/factbook/geos/lu.html>
- <http://www.cia.gov/cia/publications/factbook/fields/2001.html>
- <http://www.finance-on.net>

9 PRILOGE

9.1 Definicija majhne države in problem definiranja majhne države

Problem majhne države je v tem, da obstajajo različne definicije. V tem poglavju se bom osredotočil na poskuse definiranja majhne države in sprejel Senjurjevo definicijo kot primerno za obravnavo, kljub pomislekom, ki jih mogoče slednja zbuja. Zavedati se moramo, da je zaradi spremenjenih tržnih razmer, monopolnih in oligopolnih trgov majhne države (kot akterje v mednarodni menjavi) še težje definirati. Če ima pri tem probleme politološka znanost, ima ekonomska znanost še večje, saj je definirati moč, ki jo ima določen subjekt v mednarodnih ekonomskih odnosih in posredno velikost tega subjekta, domala nevhvaležno delo.

Večkrat lahko slišimo, da je določena država majhna in nam je jasno, kaj ta pojem pomeni. Na kratko bi lahko rekli, da je pojem majhne države: vsem jasen, vsem razumljiv, a se na koncu izkaže, da ga nobeden ne zna enoznačno definirati.

Če želimo definirati pojem majhna država, je potrebno najprej definirati, kaj sploh je država⁸⁷. Država⁸⁸ je torej neka celota, ki vsebuje naslednje elemente: državni teritorij (ozemlje), prebivalstvo, organizirano politično oblast (suverenost)⁸⁹ (Degan, 2000: 227-230).

Če pa sedaj skušamo definirati pojem majhna/majhen⁹⁰, pa naletimo takoj na problem enoznačnosti. Šabič (2002: 3) zapiše: »Malo znanstvenikov, če sploh kdo, bi si drznilo trditi, da obstaja obče sprejeta definicija majhne države«.

Problem definicije pojma majhen ni v tem, da se ne bi dalo določiti kriterija, ki bi določal pojem majhnosti, ampak se problem pojavi takrat, ko je treba neko državo definirati kot majhno.

⁸⁷ Država kot (originalni) subjekt mednarodnega prava ima 3 pravice: do vodenja vojne, do predstavnštva in do sklepanja mednarodnih pogodb.

⁸⁸ Seveda moramo tu opozoriti, da je pomemben tudi nastanek države, in sicer ta lahko nastane ORIGINALNO (nastanek na terra nullis) ali DERIVATIVNO (razpad, odcepitev ipd.).

⁸⁹ Formalno pravno (de iure) velja za vse države 'suverena enakost', de facto pa lahko vidimo velike razlike v 'enakosti' (veto v OZN, tehtano glasovanje v IMF, glasovanje v EU itd.).

⁹⁰ V slovenščini imamo še eno nejasnost glede pojma *small*. Nekateri ga prevajajo kot majhen, drugi kot mali. SSKJ pravi: **MALI** - določna oblika od majhen, mali narodi; **MAJHEN** - majhna družba...V našem delu bomo uporabljali pojem majhna država. Za uporabo pojma mala država prim. Glas, 2003.

Državo in njeno »veličino« (moč)⁹¹ ne določa le en dejavnik in kaj kmalu se zgodi, da se lahko hitro zapletemo in sploh ne moremo več definirati pojma majhna država, kajti v današnji mednarodni skupnosti je držav preveč in so si zelo različne. Dati vse skupaj na skupni imenovalac je (skoraj) nemogoče. Neka država, ki je na nekem »področju« majhna, je lahko na drugem (zelo) velika.⁹²

Kljub različnim pogledom so se v ekonomski (in politološki)⁹³ znanosti razvili »nekakšni kriteriji« razvrščanja držav.

Damijan (1995: 37-40) je razdelil vse kriterije, skozi katere se da opazovati majhne države na dve veliki skupini, in sicer⁹⁴:

Tabela 9.1.1: Kriteriji določanja 'velikosti' države

KVALITATIVNI	KVANTITATIVNI
PSIHOLOGIJA IN PRESTIŽ DRŽAVE ⁹⁵	GEOGRAFSKA VELIKOST (POVRŠINA)
IMAGINARNA VELIKOST	DEMOGRAFSKA VELIKOST (PREBIVALSTVO)
KRITERIJ ODVISNOSTI	KOMBINACIJA DEMOGRAFSKE IN GEOGRAFSKE VELIKOSTI
KRITERIJ DEJANSKE SAMOSTOJNOSTI DRŽAVE	VELIKOST TRGA
KRITERIJ INTEGRACIJSKIH IN DEZINTEGRACIJSKIH TEŽENJ	VELIKOST PRODUKTIVNIH KAPACITET
*SEKTORSKI VPLIV ⁹⁶	KUPNA MOČ DRŽAVE

⁹¹ Strange (1995: 29-35) loči dve vrsti moči, in sicer RELACIJSKO in STRUKTURNO. Relacijska moč je moč, ki jo ima subjekt A, da vpliva (prisili) subjekt B, da stori nekaj, česar sam (prostovoljno) ne bi storil. Strukturna moč pa je moč, ki se jo uporablja bolj "posredno", kar pomeni, da ne gre za neposredno prisilo, ampak za oblikovanje okvirjev delovanja, načel in norm, v katerih se odvijajo odnosi med državami (npr. Mednarodno pravo, mednarodne organizacije, mednarodni forumi). Viri strukturne moči so: "vojaški", "proizvodni", "finančni" in "znanje, nadzor, ideje".

⁹² Lahko vzamemo v obzir Luxemburg, ki meri (le) okoli 2.500 km² in ima 454.000 prebivalcev, vendar ima BDP p.c. (PPP) \$ 49.000, na drugi strani pa lahko navedemo Nigerijo, ki ima površino 924.000 km², 133.883.000 prebivalcev in BDP p.c. (PPP) \$ 900 (povzeto in prirejeno po <http://www.cia.gov/cia/publications/factbook/geos/ni.html> in <http://www.cia.gov/cia/publications/factbook/geos/lu.html> 1.1.2004).

⁹³ Ker je naše delo bolj ekonomske narave, se bomo osredotočili na ekonomske kriterije.

⁹⁴ Damijan sicer navaja tudi avtorje, ki so te pojme vzpostavili oz. jih zagovarjali, vendar zaradi omejenosti prostora mi tega ne obravnavamo.

⁹⁵ Gre za odnos, kako drugi razumejo določeno državo in kako se sama pojmuje (self-perception).

⁹⁶ Damijan tega kazalca ne navaja. Vzpostavil ga je Keohane (1969). Bistvo tega kazalca je, da je majhnost države določena skozi "sposobnost vpliva na zadeve v mednarodnem sistemu". Gre torej za to, da se določi stopnja vpliva, ki ga ima država v določenem sektorju (finančni sektor, vojaški, kmetijski ipd.) (Keohane v Šabič, 2002: 5).

Podobno kot Keohane opozarja Baillieva (1998: 205-208), ko pravi, da za majhno državo ni ključno, da obvlada vsa področja. Njena moč lahko izhaja iz sposobnosti kakovostne organizacije in uspešnosti na določenem področju. Država, ki je "specialist" na določenem področju, ima na tem področju veliko moč, ki se lahko prenese (iz spoštovanja) tudi na druga področja. Kot pravi Baillieva "ni pomembno imeti vire, ampak imeti vire, ki služijo tvojim potrebam in ciljem" (Baillie, 1998: 206).

	BDP <i>p.c.</i>
	VELIKOST KVOTE V MDS
	DELEŽ V SVETOVNI TRGOVINI
	BDP
	KOMBINACIJA GEOGRAFSKE, DEMOGRAFSKE IN EKONOMSKE VELIKOSTI

Vir: Lasten prikaz

9.1.1 Geografski kriterij

Površina (geografski kriterij) kot merilo za določanje velikosti države je gotovo eden izmed najstarejših in najbolj uporabljenih kriterijev. Že Adam Smith je v svojem delu *Bogastvo narodov* zapisal, da »je delitev dela omejena z velikostjo domačega trga« (Smith, 1952: 19). Podobno kot Smith je razmišljal tudi Marshall (Marshall v Damijan, 1995), ki je dejal, da bodo ozemeljsko manjše države imele na voljo manj naravnih virov kot ozemeljsko večje, kar bo vodilo do manjše diverzifikacije (večje koncentracije) v proizvodnji. Manjše države bodo torej prisiljene izvažati le določen (omejen) obseg proizvodov, za katere imajo na voljo naravne vire.

Na neprimernost (celotne) površine kot kriterija za določanje velikosti države je opozoril že MacGregor (Damijan, 1995). Dejal je, da kriterij celotne površine ni ustrezen, saj celotna površina ni primerna za proizvodnjo, torej bi morali gledati površino le kot »produktivno«, kar pomeni, da bi iz celotne površine izvzeli gorovja, vode, puščave ipd.

Površino kot primeren kriterij so zavrnili še drugi raziskovalci, in sicer je Lloyd (Lloyd v Damijan, 1995: 42) prišel do sklepa, da »geografski kriterij popolnoma ignorira človeške vire in prisotnost sposobnosti za izkoriščanje naravnih virov, ki so dejansko največjega pomena«. Tudi Damijan je v svoji študiji dokazal (1995: 42), da tudi ni mogoče najti statistično značilne povezave med geografsko velikostjo in gospodarsko razvitostjo ali drugimi ekonomskimi rezultati neke države. Korelacijski koeficient (r) namreč znaša (le) 0.089⁹⁷.

Seveda pa geografskega kriterija ne moremo popolnoma zavreči. Je popolnoma res, da je nepopoln in neustrezen, vendar ga ponavadi uporabljamo z drugimi kriteriji.

V ekonomski znanosti je prišlo do soglasja, da je možna uporaba geografskega kriterija (seveda ne kot edini kazalnik), vendar vsak strokovnjak postavlja arbitrarne meje med

⁹⁷ Korelacijski koeficient (r) kaže smer in stopnjo linearne odvisnosti med preučevanima spremenljivkama. Leži na intervalu $-1 \leq r \leq 1$. Bolj kot se razlikuje od 0, večja je stopnja odvisnosti med spremenljivkama - odvisno (BDP *p.c.*) in neodvisno (površina države) (Damijan, 1993: 512).

razredi, ki določajo, katera država je velika. Damijan (1995: 42) je tako postavil 4 ločnice (range), ki opredeljujejo velikost države glede na površino, in sicer:

Tabela 9.1.2: Velikost geografske površine posamezne države kot kazalec velikosti države

»VELIKOST« DRŽAVE	RANG POVRŠINE V km ²
VELIKA DRŽAVA	POVRŠINA > 1.000.000
SREDNJA DRŽAVA	100.000 < POVRŠINA < 1.000.000
MAJHNA DRŽAVA	10.000 < POVRŠINA < 100.000
MINI DRŽAVA	POVRŠINA < 10.000

Vir: Damijan, 1995: 42 in 1993: 512

Kot smo že povedali, sam geografski kriterij ni primeren za uvrščanje določene države v določeno skupino, je pa koristen v povezavi s kriterijem, ki ga pojasnjujemo v naslednjem razdelku.

9.1.2 Demografski kriterij

Demografski kriterij je gotovo najbolj uporabljano merilo za merjenje velikosti države, vendar tudi ta ni popolnoma brez napak. Običajno se ta kriterij pojavlja v obliki 'absolutnega števila prebivalcev' (vseh prebivalcev v državi), čeprav bi bilo bolje upoštevati število aktivnega prebivalstva (Lloyd) ali pa delež visoko izobražene in visoko kvalificirane delovne sile (Damijan).

Robinson (Robinson v Damijan, 1995: 43) pravi, da je »število prebivalcev lahko že indikator velikosti domačega trga in implicitno vključuje produktivnost, s tem pa že uteleša določene posledice velikosti države«. Iz tega Robinsonovega zapisa lahko izluščimo misel, da je velikost države pogojena s produktivnostjo, slednja pa s številom prebivalstva. Velikost države torej ni neposredno povezana s številom prebivalstva, ampak je neposredno povezana s produktivnostjo (tj. ekonomskim kriterijem)⁹⁸, ta pa s številom prebivalstva.

Seveda so meje in razredi določanja velikosti države tudi tu arbitrarni. Različni avtorji so različno definirali število prebivalstva, ki še določa majhno državo.

⁹⁸ Med demografskim in ekonomskim kriterijem namreč obstaja povezava v tem, da je za dano število prebivalcev oz. za dano število delovne sile, velikost BDP določena z njihovo povprečno produktivnostjo dela. V tem smislu je vsebinsko ustrezno uporabljati absolutno število prebivalcev kot merilo velikosti domačega trga le v primeru, ko analiziramo države podobne stopnje razvitosti (Lloyd v Damijan, 1996: 65).

Tabela 9.1.3: Arbitrarne meje, ki določajo količino prebivalstva majhne države

AVTOR	ŠTEVILO PREBIVALSTVA
Kuznets (1960)	10.000.000
Robinson (1960) ⁹⁹	15.000.000
Demas (1965)	5.000.000
Chenery in Taylor (1968)	15.000.000
Chenery in Syrquin (1975)	15.000.000
Kohr (1977)	15.000.000
Jalan (1982)	5.000.000
Salvatore (1983)	16.000.000
Hughes (1984)	5.000.000
Senjur (1991) ¹⁰⁰	10.000.000
Streeten (1993)	10.000.000

Vir: Vlahinić, 1997: 229, Damijan, 1995: 43-44, Svetličič et al. 2001: 73

Kot lahko vidimo v zgornji tabeli, je število prebivalstva, ki (še) določa majhno državo neenotno, vendar je na tem mestu nujno omeniti, da se v preučevanju majhnih držav v okviru ekonomske znanosti največkrat pojavlja meja 10.000.000 prebivalcev kot število, ki še določa majhno državo.

Kljub vsem poskusom opredelitve demografskega kriterija pa moramo povedati, da demografski kriterij *per se* ne more pojasniti velikosti (majhnosti) države. Vemo, da je populacijska politika marsikdaj vodena s strani državnega aparata, torej gre za fluidnost tega kazalca (npr. drastično povečanje prebivalstva z imigracijami ali zmanjšanje z emigracijami, kontrola rojstev ipd.). Ključni očitak demografskemu kriteriju pa je njegova nesposobnost, da bi odražal ekonomsko moč države.

Prav zaradi neučinkovitosti tega kriterija (ki je uporaben le takrat, ko merimo države na podobni stopnji razvitosti) je bil v proces preučevanja »velikosti« držav vpeljan ekonomski kriterij oz. bolje ekonomski kriteriji.

⁹⁹ Marsan je istega leta Italijo, ki je takrat imela 48.000.000 prebivalcev, označil kot državo z majhnim trgov, in sicer zaradi njene relativno zelo nizke razvitosti (40-60 % nižji BDP *p.c.* kot v primerljivih državah po številu prebivalstva) (Damijan, 1995: 44).

¹⁰⁰ Senjur postavlja 1.000.000 prebivalcev kot mejo za t.i. *mini državo* (prim. Senjur, 1993: 19), podobno mejo postavlja tudi Salvatore, ki državo z manj kot milijonom prebivalcev imenuje »ekstremno majhna država« (prim. Svetličič et al. 2001: 72).

9.1.3 Ekonomski kriteriji

Tudi glede tega kriterija ni popolne enotnosti. Različni avtorji so vpeljali različne predloge:

Tabela 9.1.4: Ekonomski kriteriji za določanje 'velikosti' države

AVTOR	EKONOMSKI KAZALEC
Vakil in Brahmananda (1960)	BDP <i>p.c.</i>
Triffin (1960)	Delež zunanje trgovine v BDP
Pertot (1962)	Delež države v svetovni trgovini
Baudin (1960)	Višina kvote posamezne države v MDS
Scitovsky in Marsan (1960)	Kupna moč države
Fabricant, Chenery (1960) in Lloyd (1968)-tudi Kuznets (1964)	BDP

Vir: Damijan, 1996: 67-70

Naj za vpogled v posamezne kazalce navedem nekatere kritike določenih kazalcev.

Problem, ki se pojavi, če določimo BDP *p.c.* kot kazalec velikosti države, je v tem, da lahko takoj pridemo do dejanskih (življenjskih) nelogičnosti. Država kot je Kitajska (BDP *p.c.* (PPP)¹⁰¹ znaša \$ 4700) bi po tem kriteriju bila majhna država, Norveška (BDP *p.c.* (PPP) znaša \$ 33.000)¹⁰² pa bi bila velika. To bi bilo v nasprotju z »zdravo pametjo« in tudi s politološko (ekonomsko) znanostjo. Naslednji kazalec (delež zunanje trgovine v BDP) je pogojen zlasti z razmerami v svetovni ekonomiji. V primeru velikega protekcionizma trgovskih partnerjev prihaja do velikega razkoraka v številkah in te same po sebi niso potem primerljive, podobno je v primeru (parcialne) liberalizacije ekonomskih odnosov med državami.

Delež države v svetovni trgovini tudi zanemarja dejstvo, da je svetovna trgovina pogojena z orientacijo države. Avtarkična država (Kitajska) je lahko vseeno velika, pa morda nima tako velikega deleža v svetovni trgovini kot odprta (internacionalizirana) država (Luxemburg). Slednja se mora zaradi ustvarjanja boljših pogojev za lastne državljane internacionalizirati in

¹⁰¹ Pariteta kupne moči oz. kupna moč (PPP) ima svoje osnove že v Ricardovih delih, razvil jo je pa G. Cassel, ko je raziskoval, kako bi lahko države ocenile svoj ravnotežni devizni tečaj. Deluje na podlagi teze, da naj bi z blagovno arbitražo prišlo do izenačitve cen blaga na svetovnem trgu, če bi bile cene blaga izenačene v isti valuti. S tem se lahko ognemo problemu v povezavi z apreciacijo/depreciacijo deviznih tečajev (Mrak, 2002: 160-164).

¹⁰² Vir: <http://www.cia.gov/cia/publications/factbook/fields/2001.html> (17.1.2004)

odpreti, saj le tako kompenzira majhnost domačega trga in dosega ekonomije obsega. Velik delež v svetovni trgovini gotovo ni kazalec velikosti države, ampak le njene orientiranosti v mednarodno trgovino.

Kvota v MDS bi lahko bil kazalec, ki bi ustrezal določanju velikosti, vendar se zaradi pomislekov ekonomistov ni uveljavil (prim. Damijan, 1996).

BDP je po Damijanu (Damijan, 1993: 514) »najbolj izrazit ekonomski kriterij, saj izraža dejansko ekonomsko moč države, s tem pa določa tudi njeno politično in pogajalsko moč v mednarodni politični in gospodarski ureditvi«.

Dovolil si bom pokomentirati Damijanovo trditev. Je že res, da je BDP kazalec, ki najbolj kaže ekonomsko moč države, ampak problem se pojavlja zlasti v tem, kakšen je in kako je potrošen. Bruto domači proizvod Slovenije znaša okoli 37 milijard dolarjev (PPP), BDP Zimbabveja, ki je približno 19-krat večji od Slovenije, pa znaša okoli 26 milijard dolarjev (PPP)¹⁰³. Poleg tega je potrebno pogledati strukturo vlaganja BDP-ja, kajti če se le-ta vlaga v panoge, ki niso namenjene ustvarjanju novih možnosti za razvoj in še višjemu BDP-ju, in se ga namesto tega namenja le za npr. nakup orožja, gre za potrato. V tem primeru smo v še težjem položaju, kako definirati moč (velikost) države.

Kljub temu pa lahko zaključim, da zaradi globalizacijskih teženj in globalizirane svetovne ekonomije moč pogajanj (strukturna moč) vse bolj nadomešča moč prisile (relacijska moč). Ali ima Zimbabve večjo pogajalsko moč kot Slovenija je težko enoznačno pojasniti. Sam mislim, da je nima.¹⁰⁴

9.1.4 Enoten kriterij velikosti države in sklep

Zaradi vseh nanizanih pomanjkljivosti je Damijan (zgledujoč se po Janu) izdelal lasten kombiniran kriterij. Ta kriterij (imenuje ga Agregirana vrednost države - AVD) upošteva 3 spremenljivke, in sicer:

- delež površine posamezne države v skupni površini sveta (DP_i),
- delež v celotnem prebivalstvu sveta ($D\check{S}P_i$),
- delež v svetovnem bruto domačem proizvodu (DDP_i).

¹⁰³ Vir: <http://www.cia.gov/cia/publications/factbook/fields/2001.html> (17.1.2004)

¹⁰⁴ Za morebitno obravnavo pogajalske moči je potrebno poznati marsikateri podatek, ki je nam nedostopen. Poleg tega je nemogoče enoznačno trditi, da ima nekdo večjo/manjšo pogajalsko moč. Pogajalska moč se meri na področju na katerem se pogajaš. Gotovo je, da ima Kuvajt večjo pogajalsko moč kot Slovenija, če potekajo pogajanja o nafti in obratno, če se pogajamo o Kraškem pršutu. Pogajalska moč je torej kompleksna in se razlikuje glede na področje pogajanja (Prim. Kavčič, 1992; Travnik, 1997; Svetličič, 2002 idr.).

Sočasno pa uporablja tri ponderje (1996: 70-72), ki »izražajo relativni prispevek posameznega kriterija k pojasnjevanju skupne variabilnosti gospodarske razvitosti države glede na njeno velikost«.

Izračuni, ki jih je naredil Damijan (1995: 48-51), kažejo, da so bile takrat (v času njegove raziskave) največja država ZDA, in sicer so po vrednosti AVD dosegala 26.3% (7.1% svetovne površine, 4.8% prebivalstva in 24.9% svetovnega BDP). Slovenija se je na tej lestvici znašla na 118 mestu. Zanimivo bi bilo preveriti, kakšno je stanje danes.

Do zdaj smo analizirali kvantitativne kriterije, kvalitativnih zaradi narave našega dela ne bomo izpostavljali. Morda naj le predstavim pogled na majhno državo s strani konstruktivistične teorije, ki ga podaja Brglez (Brglez v Glas, 2003). Po njegovem mnenju majhna država ustreza naslednjim kriterijem:

- vstopa v neenakopravne odnose z drugimi državami,
- jo drugi subjekti v mednarodni skupnosti razumejo kot majhno,
- se ta percepcija drugih (o njeni majhnosti) odraža v obnašanju elit in prebivalcev te države (samoizpolnjujoča se napoved).

V zgornji analizi vseh kazalnikov, ki so bili predlagani za določanje »velikosti države«, smo ugotovili, da nobeden izmed njih ni popoln, da različni avtorji navajajo razloge v prid enemu ali drugemu kazalcu oz. kakšnega zavračajo.

Skratka, za majhno državo ni enotne definicije. Podobno kot Šabič ugotavlja tudi Svetličič (2001: 8), da »obstaja 'tihi konsenz' o določanju velikosti države z uporabo demografskega kazalca zaradi njegove enostavnosti in uporabnosti (praktičnosti). Število prebivalstva, ki še določa majhno državo, je 10.000.000 prebivalcev. Seveda je ta meja zelo ohlapna in daje le orientacijo«.

Podobno mejo kot Svetličič določa Senjur (1993: 19). Senjur predlaga še geografsko površino, ki določa majhno državo. Meja naj bi bila pri 100.000 km².

Za naše delo je pomembno definirati majhno državo, zato smo se kljub pomislekom, ki jih v analizi kazalcev navajamo, odločili, da kot definicijo majhne države uporabimo Senjurjevo definicijo, in sicer: **»Majhna država je država, katere ozemlje se razteza od 10.000 km² do 100.000 km² in ima med 1.000.000 in 10.000.000 prebivalcev«** (Senjur, 1993: 19).

Zaradi nujnosti, da imamo nekakšno definicijo majhne države, moramo odmisлити vse očitke o neustreznosti demografskega in geografskega kazalca.

V naslednjem razdelku bom opisal razvoj ekonomske teorije mednarodne menjave do konca druge svetovne vojne in poudaril ključne točke, ki so temelj moderne teorije mednarodne menjave, in točke, ki so pomembne za obravnavanje majhnih držav.

Seveda je na tem mestu v izogib morebitnim nesporazumom potrebno omeniti, da bom odslej vedno, ko bom uporabljal pojem »majhna država« izhajal iz Senjurjeve definicije majhne države.

9.2 Kratek pregled ekonomske misli od začetkov teorij mednarodne menjave do pospešene industrializacije

Ekonomsko teorija se razvija že mnogo časa. Začetke ekonomske misli zasledimo že pri starih Grkih¹⁰⁵, razvoj ekonomije kot vede pa ima širok spekter »uspešnih in neuspešnih poskusov« različnih avtorjev, da bi razložili delovanje sveta.

Za našo obravnavo je pomemben razvoj teoretskega mišljenja v mednarodni menjavi¹⁰⁶, zato bom večjo pozornost posvetili temu področju.¹⁰⁷

Mnogo učbenikov mednarodne ekonomije začne obravnavo teorij mednarodne menjave pri »Teoriji primerjalnih prednosti« Davida Ricarda.

Teorija primerjalnih prednosti je res ključna teorija, ki je prevevala ekonomsko misel do 20. stoletja, vendar ni to »prva« teorija mednarodne menjave.

Zametke (začetke) teorije mednarodne menjave lahko najdemo že pri merkantilistih. Njihovo razmišljanje in videnje mednarodne trgovine lahko strnemo v sledeče točke:

- moč države je določena z bogastvom, le-to pa z izvozom,
- država naj torej spodbuja izvoz (Več kot bo država izvozila, več bo dobila plačila v dragocenih predmetih (zlatu) in posledično bo imela večjo moč v mednarodni skupnosti) in omejuje uvoz;
- ekonomski nacionalizem¹⁰⁸ in igra z ničelno vsoto (zero-sum game).

Lindert (1996: 29) pravi o neomerkantilizmu takole: »Čeprav so bile predpostavke in trditve merkantilistov zavrjene in države ne zbirajo več zlata in svile, pa je merkantilistična miselnost danes še zelo živa«. Salvatore (2001: 32) pojasnjuje neomerkantilizem na konkretnem primeru trgovine med ZDA in Japonsko.

Kakšen pomen ima (neo)merkantilistična miselnost za majhne države?

¹⁰⁵ Kot začetnika ekonomskega razmišljanja lahko štejemo Platona. Veliko je k ekonomski teoriji doprinesel tudi Aristotel. Enrich Roll (zgodovinar ekonomske teorije) je Aristotela označil kot »prvega analitičnega ekonomista« (Roll v Lah, 2000: 23).

¹⁰⁶ International trade. V nalogi bom uporabljal dve besedni zvezi, in sicer mednarodna menjava in mednarodna trgovina. Gre za dva enakovredna (ekvivalentna) pojma.

¹⁰⁷ Več o zgodovini razvoja ekonomske misli glej Finley, 1987; Norčič, 1990; Omerza, 1986; Roll, 1966.

¹⁰⁸ Ekonomski nacionalizem vključuje zlasti nadzor vlade nad vsemi ekonomskimi aktivnostmi državljanov.

Pomen merkantilističnih pogledov je v tem, da poudarjajo pomen izvoza, kar je za majhno državo (*majhen trg*) edini način, da dosega ekonomije obsega. Res pa je, da majhna država ne more »igrati igre z ničelno vsoto« že zaradi tega, ker večinoma nima ekonomske moči.¹⁰⁹

Razmišljanje merkantilistov je v izrazitem nasprotju z razmišljanjem predstavnikov ekonomskega liberalizma.¹¹⁰

Adam Smith¹¹¹ velja za začetnika teorije mednarodne menjave, kajti uvedel je načelo absolutnih prednosti v trgovanju med državama. Ta model deluje na principu »večje produktivnosti ene države v proizvodnji enega blaga« (Salvatore, 2001). Torej če sta državi bolj produktivni v izdelavi različnega blaga, bo med njima stekla mednarodna trgovina, ki bo koristna za obe. V ozadju Smithovega razmišljanja obstaja predpostavka »laissez-faire« tj. prosto delovanje trga brez vmešavanja države.

(Smithova) Teorija absolutnih prednosti (seveda) ne obravnava položaja majhne države v mednarodni menjavi.¹¹²

Majhna država je omejena z majhnostjo lastnih sposobnosti proizvodjanja, iz tega torej izhaja, da zelo težko doseže absolutno prednost v proizvodnji določene dobrine. Za majhno državo predstavlja doseganje absolutnih prednosti kot pogoj za menjavo velik problem, saj (običajno) nima velikih sposobnosti tehničnih inovacij, je omejena z majhnostjo lastnega trga, nima sredstev, da bi vlagala v razvoj tehnologije in kadrov idr.

Smithova teorija absolutnih prednosti se ni izkazala kot odličen pojasnjevalec poteka mednarodne menjave, saj so države trgovale, čeprav niso imele absolutnih prednosti.

¹⁰⁹ Problem (definicijo) moči države smo obravnavali v predhodnem poglavju.

¹¹⁰ Pomembna avtorja ekonomskega liberalizma sta: David Hume (Political Discourses, 1752) in Adam Smith (Wealth of Nations, 1776) (Kumar, 1999: 46).

¹¹¹ Smith je zagovarjal trditev, da je trgovina med dvema državama prostovoljna in obojestransko koristna (Salvatore, 2001: 32).

¹¹² Tu moramo upoštevati časovni okvir, v katerem je ta teorija nastala, in položaj v 'mednarodni skupnosti'. Sicer pa se ekonomska znanost ni ukvarjala z majhnimi državami do 30-ih let 20. stoletja.

9.2.1 Pregled ortodoksne teorije mednarodne menjave

V ortodoksni teoriji mednarodne menjave lahko identificiramo tri modele, ki prevladujejo, vendar bomo mi omenili samo dva, ki sta ključna za našo obravnavo problema novih teorij mednarodne menjave.

9.2.1.1 Ricardo-Torrensov model (KLASIČNA TEORIJA)

Trgovanje v nasprotju z načelom absolutnih prednosti je razložil David Ricardo¹¹³ v svojem delu Načela politične ekonomije in obdavčenja¹¹⁴. Namesto absolutnih prednosti kot pogoja trgovanja je Ricardo uvedel t.i. primerjalne (*komparativne*) prednosti.

Načelo primerjalnih prednosti pravi: »Četudi je določena država bolj neproduktivna v proizvodnji obeh dobrin, obstaja še vedno možnost za menjavo v korist obeh. Določena država naj se torej specializira v proizvodnji in izvozu dobrine, kjer je njeno absolutno zaostajanje manjše¹¹⁵. Uvažaja pa naj dobrino, kjer je njeno absolutno zaostajanje večje« (Salvatore, 2001: 35).

Ricardo je za svoj model določil tudi ključne predpostavke¹¹⁶ (Kumar, 1999):

- gospodarski liberalizem v skladu z načeli popolne konkurence,¹¹⁷
- popolna negibljivost proizvodnega dejavnika (delo) med ekonomskimi prostori (državami),
- delo je stalno enako produktivno, tudi pri prehajanju iz proizvodnje v proizvodnjo,
- konstantni stroški¹¹⁸ proizvodnje na enoto (transportni stroški so zanemarjeni),¹¹⁹

¹¹³ Zasluga za to teorijo se običajno pripisuje Ricardu in Torrensu. Schumpeter (Schumpeter v Popović, 1987: 16) pravi, da »je Torrens dal ime tej teoriji, Ricardo pa je to teorijo razdelal in jo uveljavil«. Prispevek Roberta Torrensa k ekonomski teoriji bo pojasnjen v prilogi 9.4.

¹¹⁴ Delo imamo tudi v slovenskem prevodu. Ricardo govori o mednarodni menjavi v 7. poglavju Načel (Gandolfo, 1998: 9).

¹¹⁵ To označujemo s pojmom *primerjalna prednost*. Popovičeva (1987: 17) pojasnjuje primerjalno prednost na sledeč način: »Država bo torej izvažala tisto blago, kjer so primerjalni stroški nižji«.

¹¹⁶ Te predpostavke so toge. Kakršna koli prevelika sprememba v teh predpostavkah lahko 'razveljavi' teorijo. Zavedati se moramo, da gre (le) za teoretičen model. Kljub togosti so bile določene predpostavke opuščene ali spremenjene, pa je teorija vseeno (še) zdržala.

¹¹⁷ Načela popolne konkurence so:

1. ogromno ponudnikov in povpraševalcev,
2. racionalnost, popolno informiranje ponudnikov,
3. neovirana selitev proizvodnih dejavnikov (seveda znotraj države!),
4. domneva o homogenih proizvodih (Tajnikar, 1996).

¹¹⁸ Popovičeva (1987: 15) pojasnjuje konstantne stroške na sledeč način: "Povečanje proizvodnje zahteva proporcionalno povečanje stroškov". Haberler je uvedel pojem rastočih oportunitetnih stroškov. Edina "zaznavna" sprememba je bila opustitev možnosti popolne specializacije države. Ricardov model je ostal "nedotaknjen".

¹¹⁹ Kumar piše, da ne obstajajo (Kumar, 1999: 79).

Pozneje je ta teorija razširjena s predpostavko obstoječih transportnih (in drugih stroškov). Trgovanje bo torej potekalo, dokler bodo transportni stroški nižji od dobička (Salvatore, 2001; Popović, 1987).

- model 2x2 (dve državi¹²⁰, dva proizvoda¹²¹).

Ricardov model primerjalnih prednosti je natančno razdelan, tudi matematično, in je temelj poznejšega razvoja ekonomske teorije.¹²²

Kaj pomeni Ricardov model za položaj majhne države v svetovni trgovini?

Majhna država v Smithovem modelu ni mogla pojasniti svojega delovanja, saj je bila »nezmožna« ustvarjanja absolutnih prednosti zaradi omejitev, ki jih kot majhna država ima. Po Ricardovem modelu lahko majhna država tudi trguje, in sicer izvaža dobrino, v proizvodnji katere ima manjši zaostanek. Menjava je torej res koristna tudi za majhno državo, saj se lahko specializira v proizvodnji dobrine, kjer ima primerjalno prednost in le-to izvaža.

Ne glede na to, da so bile majhne države v ekonomski teoriji do 60-ih let 20. stoletja zapostavljene¹²³, pa lahko v nekaterih delih ekonomskih teoretikov najdemo povezavo med teorijo primerjalnih prednosti in majhnimi državami.

Tako Nicholson (Vlahinić, 1997: 229) prvi postavi tezo o neenaki delitvi koristi med državami zaradi različne velikosti držav, ki med seboj trgujejo. Pozneje tudi Graham (Vlahinić, 1997: 229) uvede element velikosti države kot ključni element v svojem modelu mednarodne trgovine.¹²⁴

Razen teh dveh teoretikov ni zaslediti drugih omemb majhnih držav v povezavi s klasičnim modelom mednarodne menjave.

Mednarodna menjava se je skozi stoletji toliko spremenila, da Ricardo-Torrensov model¹²⁵ ni mogel več popolnoma pojasniti mednarodnega trgovanja. Nastala je nova smer v razlaganju procesa mednarodnega trgovanja, ki sta jo utemeljila Heckscher in Ohlin.¹²⁶

¹²⁰ Ti dve državi sta približno enake velikosti (!) in imata podobno ekonomsko moč (Popović, 1987: 15).

¹²¹ Tudi opustitev te predpostavke in razširitev modela ni vplivala na veljavnost modela.

¹²² Za naše razumevanje je to dovolj. Pojasnitev modela je zelo natančna v Gandolfo, 1998; Salvatore, 2001 in drugih učbenikih mednarodne ekonomije.

¹²³ Še danes pa ni o njih enotnega mnenja in metodologije preučevanja.

¹²⁴ Graham majhno državo razume kot državo z majhno kupno in proizvodno močjo. Izhajajoč iz modela 2x2 Graham razloži, da bo majhna država imela večjo korist od mednarodne menjave zato, ker bo večja država potrebovala več proizvoda, ki ga proizvaja majhna država in ga bo slednja lahko tudi več izvozila. Graham nato zaključuje, da je prednost majhne države v tem, da se lahko specializira v majhnem številu proizvodov, v katerih ima primerjalne prednosti, večja pač tega ne more (op. B. U.). To prednost Graham postavlja kot osnovni razlog, zaradi katerega ima majhna država večjo korist od mednarodne menjave. Žal možnost zunanjetrgovinskega tveganja zaradi prevelike izvozne koncentracije v Grahamovem modelu ni omenjena (Vlahinić, 1997: 229-230).

¹²⁵ Ta model trdi, da bodo po medsebojnem trgovanju vse (obe) države na boljšem. Država naj bi imela korist od trgovanja zato, ker bo na višji indiferenčni krivulji in bo lahko več trošila. Vendar moram omeniti, da je v ozadju tega razmišljanja problem, ki se ga nemalokrat zapostavlja. S tem, ko en sektor dobiva več, drugi manj (smer proizvodnje) prihaja tudi do neenakomerne delitve »dobička« po menjavi. Teza pa je, da naj bi prišlo (po menjavi)

9.2.1.2 Heckscher-Ohlinov model (NEOKLASIČNA TEORIJA)¹²⁷

Heckscher - Ohlinov model¹²⁸ (v nadaljevanju model HO) deluje na principu obdarjenosti posameznih držav s proizvodnimi dejavniki (faktorji). Izhaja iz premise, da bo »država izvažala tisto dobrino, ki jo proizvaja s proizvodnim dejavnikom v izobilju¹²⁹« (Gandolfo, 1998: 65) in uvažala tisto dobrino, ki je proizvedena z redko dostopnim proizvodnim dejavnikom. Konkretno to zgleda tako: Kitajska, ki ima veliko količino delavcev (in s tem dela kot produkcijskega faktorja), bo izvažala delovno intenzivno blago, Združene države Amerike, ki pa imajo na voljo obilo kapitala¹³⁰, pa bodo izvažale kapitalno intenzivno proizvedeno blago.

Model HO temelji na naslednjih predpostavkah (Ethier, 1995: 125-127):

- dve državi¹³¹, dve dobrini¹³², dva proizvodna dejavnika (običajno govorimo o delu (L) in kapitalu (K)), ta model označujemo 2x2x2;
- fiksna količina proizvodnih dejavnikov v obeh državah;
- popolna gibljivost (mobilnost) proizvodnih dejavnikov med sektorji v državi, a popolna negibljivost med državama;
- popolna konkurenca in polna zaposlenost proizvodnih dejavnikov (Babić, 1989);
- državi sta podobni (isti) razen v obdarjenosti z dejavnikoma;
- obe državi imata enako tehnologijo in enake okuse (ne glede na raven dohodka Gandolfo, 1998: 65);
- popolna zamenljivost proizvodnih dejavnikov;
- konstantni donosi v proizvodnji;¹³³

do prerazporeditve dohodka v državi. To pa je v nasprotju s predpostavko o nevmešavanju države (ali s Smithiansko »nevidno roko trga«).

¹²⁶ Eli Heckscher je napisal članek, ki daje temelje »neoklasični teoriji« leta 1919, Bertil Ohlin (Heckscherjev učenec in poznejši predavatelj v Stockholmu) pa je Heckscherjevo razmišljanje dopolnil in razvil leta 1933.

¹²⁷ Neoklasična teorija ne začne svojega razvoja z modelom HO, saj ima že dolgo zgodovino začevši z deli J.S. Milla, A. Marshala. Teorija HO je neoklasična v pogledu razlikovanja s klasičnim (Ricardo-Torrensovimi modelom), ker sprejema teze neoklasične teorije (Mill, Marshal) in uporablja neoklasično metodologijo (Gandolfo, 1998: 4).

¹²⁸ Zaradi širokega spektra te teorije se bomo v obravnavi omejili le na točke, ki so ključne za naše delo.

¹²⁹ Seveda se predpostavlja, da je proizvodni dejavnik, ki je v izobilju, cenejši od proizvodnega dejavnika, ki je relativno redek (Salvatore, 2001).

¹³⁰ Problem se je izkazal pri empirični preverbi "kapitalne obdarjenosti v ZDA". To preverbo je izvedel Vassilij Leontief. Pri tem je prišel do osupljivih rezultatov, ki so privedli do t.i. Leontiefovega paradoksa.

¹³¹ Ti dve državi naj bi bili približno enake velikosti in ekonomske moči (Popović, 1987: 35). Za poenostavitev recimo, da je država 1 obdarjena z delom in država 2 s kapitalom.

¹³² Običajno se za poenostavitev modela predpostavlja, da je dobrina X delovno (L) intenzivna, dobrina Y pa kapitalno (K) intenzivna.

- nepopolna specializacija (Salvatore, 2001: 120);
- ni transportnih stroškov in drugih (carinskih in necarinskih) ovir;
- trgovina med državama je uravnovežena;
- izključena je možnost »obrata faktorske intenzivnosti« (*factor-intensity reversals*)¹³⁴ (Gandolfo, 1998; Markusen et al., 1995).

Teorijo HO sta dopolnila Stolper in Samuelson.¹³⁵

Avtorja (Gandolfo 1998: 96) pravita, da bo »vsako povečanje relativne cene na trgu določene dobrine (kapitalno ali delovno intenzivne) vodilo do povečanja realnih donosov v proizvodnem dejavniku, ki je intenzivneje potrošen v proizvodnji te dobrine¹³⁶.«

Ena izmed implikacij Stolper-Samuelsonovega teorema je t. i. *Magnification effect*, ki pravi, da je porast v nominalnih cenah dejavnika, ki ga je v izobilju, proporcionalno večji od porasta v ceni dobrine, ki je proizvedena s tem proizvodnim dejavnikom¹³⁷ (Gandolfo, 1998).

Kakšen pomen ima *Magnification effect* na majhne države?

Nedvomno je pomembno to, da ne pride do enakega porasta v ceni dobrine in v ceni proizvodnega faktorja. Posledično iz tega izhaja, da postane proizvodni dejavnik (odstotkovno) dražji od dobrine in torej ni več premega sorazmerja med stroški in dobičkom, ampak se stroški povečujejo na račun dobička. Če se torej (obilni) proizvodni dejavnik podraži nadproporcionalno glede na ceno proizvedene dobrine s tem faktorjem, se znajde majhna država v slabšem položaju, saj plačuje za proizvodni faktor (odstotkovno) več, kot (odstotkovno) zasluži s prodajo proizvoda. Če pride do tega, da se cena proizvoda 'nevarno' približa ceni proizvodnega faktorja, je za majhno državo bolje, da opusti proizvodnjo tega proizvoda in se specializira v proizvodnji drugega, in sicer zato, ker je fleksibilna, podobno

¹³³ Povečanje proizvodnih dejavnikov (faktorjev) za določen odstotek bo proporcionalno povečalo output (proizvod).

¹³⁴ Predpostavka "factor-intensity reversal (FIR)" mora biti "izključena" iz modela HO, ker lahko pod določenimi pogoji pride v nasprotje z modelom HO. Naj prikažem FIR na konkretnem primeru: določena dobrina (npr. Dobra X) se v državi 1 proizvaja delavno intenzivno (L) in v državi 2 kapitalno intenzivno (K). Za natančno pojasnitev FIR-a moramo uporabiti koncept "elastičnosti substitucije" med dvema proizvodnima dejavnikoma (Salvatore, 2001).

Tajnikar (1996: 76) definira elastičnost substitucije kot mero za relativni odgovor o odnosu med kapitalom (K) in delom (L), ki nastane zaradi relativne spremembe mejne stopnje tehnične nadomestljivosti (MSTN).

FIR torej nastane v primeru, ko gre za velik razkorak med elastičnostjo substitucije v proizvodnji obeh dobrin (A in B) (Salvatore, 2001; Tajnikar, 1996; Gandolfo, 1998; Markusen et al., 1995).

¹³⁵ Zato se običajno govori o teoriji HOS. Teorem sta postavila Paul Samuelson in Wolfgang Stolper leta 1941.

¹³⁶ Ethier (1995: 134) zapiše Stolper-Samuelsonov teorem takole: "Porast v relativni ceni delavno intenzivnega blaga bo posledično vodil do porasta plač in do padca rent (v odnosu do cen obeh dobrin)".

¹³⁷ Shema »Relative and absolute Factor-Price Equalisation (FPE)« bo narisana in pojasnjena v prilogi 9.5.

se zgodi, če se spremeni svetovna cena in se ta zniža, kar poslabša pogoje trgovanja za majhno državo (majhna država ne vpliva na pogoje trgovanja). Če se svetovna cena zniža, cena proizvodnega faktorja pa poraste, je za majhno državo najbolje, da se umakne v drugo panogo in opusti proizvodnjo tega proizvoda.

Pomembnost Stolper-Samuelsonovega teorema je v njegovi uporabnosti pri raziskovanju razdelilnih (distributivnih) učinkov carin. Uvedba carin običajno povzroči porast v relativni ceni uvozne dobrine na domačem trgu in posledično pride do redistribucije učinkov, ki so pogojeni s spremembo donosov v proizvodnih dejavnikih (Gandolfo, 1998: 97, Salvatore, 2001: 125-127, Babić, 1989: 44).

Kaj je torej doprinesla »neoklasična teorija« glede pogleda na majhne države?

Kot smo že omenili, so se začeli za majhne države delno zanimati šele ob izbruhu svetovne gospodarske krize v začetku 30-ih let 20. stoletja (Damijan, 1995), vendar so do lizbonske konference (1957) ostale v ozadju razmišljanja ekonomske teorije.

Teorija HOS pa je nastala prav v tem vmesnem času. Avtorji nikjer ne omenjajo majhnih držav, nekaj razmišljanj pa lahko izluščimo iz predpostavk te teorije in njene dodelave.

Glede na to, da teorija HO(S) trdi, da je obdarjenost s proizvodnimi dejavniki pogoj za mednarodno menjavo lahko uvidimo, da je majhna država tu zapostavljena. Redke so majhne države, ki bi bile množično količinsko obdarjene s proizvodnimi dejavniki, da bi lahko konkurirale velikim državam z veliko količino »narodnega bogastva«.¹³⁸

Vendar majhna država lahko pomanjkanje¹³⁹ lastnih proizvodnih sredstev kombinira z mednarodno menjavo. Torej iz tega izhaja, da lahko ne glede na obdarjenost s proizvodnimi dejavniki, majhna država uspe v mednarodni ekonomiji in s tem posledično poveča blaginjo svojih državljanov.

¹³⁸ Ker smo dejali, da obstajata dva proizvodna dejavnika - delo in kapital, je majhna država tudi tu omejena. Ponudba dela je v majhni državi omejena že *a priori* zaradi majhnega števila prebivalstva, poleg tega pa je potrebno videti, koliko odstotkov vsega prebivalstva je delovno sposobnega. Šele to je potem (neto) proizvodni dejavnik. Na drugi strani pa imamo kapital, ki je drugi proizvodni dejavnik. Ne glede na strategijo gospodarskega razvoja je majhna država vedno omejena s količino kapitala, ki ga premore ustvariti. Sposobnost ustvarjanja kapitala je odvisna od položaja države v mednarodni skupnosti in njenih možnosti dostopa na tuje trge, saj s svojim majhnim, omejenim trgom gotovo ne more narediti veliko.

V sedanjih časih vse večje globalizacije ima majhna država več možnosti »izkoriščanja« svetovne ekonomije v svoj prid. Svetličič et al. (2001: 7) pišejo: »Pozicija majhne države ni dana od Boga, ampak je rezultat močnih institucionalnih dejavnikov. Odrprtost, močna internacionalizacija dejavnosti njenih podjetij, hitrost prilagajanja (op. B.U.), vnaprejšnja pripravljenost na spremembe (op. B.U.) in socialna enotnost (kohezija) so ključne determinante njenega položaja v svetu«.

¹³⁹ Problem fizičnega proizvodnega dejavnika (materialnih resursov) je problem strateškega geografskega položaja. Ni malo avtorjev v mednarodnih odnosih, ki govorijo o t.i. geopolitiki. Prim. Klot, 2000; Bufon, 2001 idr.

Geografski položaj določa še prednost domačih proizvajalcev v odnosu do tuje konkurence, in sicer je jasno, da so pri majhnih državah transportni stroški uvoznih dobrin manjši zaradi manjšega ozemlja (Streeten v Vlahinić, 1997: 230). Visoki transportni stroški uvoznih dobrin v velikih državah predstavljajo na nekakšen način »naravno« zaščito domače proizvodnje, ker so domači proizvodi (zaradi nižjih transportnih stroškov oz. transportnih stroškov celo ni) cenejši. Majhne države pa izvažajo cenejše proizvode, zato »ta zaščita« za majhne države ne more veljati (Vlahinić, 1997).

Seveda je potrebno tu pojasniti, da je majhna država (na svetovnem trgu price taker) v boljšem položaju, ker na svetovnem trgu prodaja po svetovni ceni, ki je določena s strani velikih držav (price maker). Dokler je ta svetovna cena višja od cene, ki bi bila za majhno državo še zdržna, je ta v boljšem položaju. S padcem te cene, se poslabša tudi položaj majhne države.

Stolper-Samuelsonov teorem je doprinesel še nekaj k razjasnjevanju položaja majhne države v svetovni trgovini, in sicer se je izkazalo, da ta teorem vedno velja za majhne države, ni pa nujno, da velja za velike (Salvatore, 1998: 236).

Za majhne države je torej najbolj koristna liberalizacija trga. Liberaliziran dostop do informacij, blaga in proizvodnih dejavnikov omogoča državi, da se znajde na višji indiferenčni krivulji¹⁴⁰, kot bi jo lahko sama dosegla v avtarkiji.

Kot ugotavlja Svetličič (1996: 136), je za majhne države dostop do svetovnega trga pomembnejši kot velikost domačega trga.

¹⁴⁰ Indiferenčna krivulja predstavlja različne kombinacije količin dveh proizvodov, ki zagotavljajo potrošniku enak obseg zadovoljstva (Kumar, 1999: 106). Značilnosti indiferenčnih krivulj (Krugman, Obstfeld, 2000: 95):

- so padajoče (manj kot imaš ene dobrine več moraš dobiti druge, da si enako zadovoljen),
- bolj kot leži krivulja desno in višje večja blaginja obstaja za potrošnika,
- bolj kot se po njej premikamo desno postaja vedno bolj položna.

9.2.1.3 Leontiefov paradoks kot empirična preverba modela HOS

Model HOS je prvi testiral na konkretnih podatkih iz ZDA Leontief¹⁴¹ in svojo raziskavo leta 1951 tudi objavil. ZDA so bile takrat '*pojmovane*' kot država z obiljem kapitala. Pričakovani rezultati bi torej bili, da bi veljalo $(K/L)^E > (K/L)^M$. Razmerje med kapitalom in delom v ZDA bi torej moralo biti večje v izvoznih dobrinah in manjše v uvoznih dobrinah.

Leontiefova raziskava pa je dala drugačnejše rezultate, kot bi lahko kdor koli pričakoval. Leontief je prišel na podlagi analitičnih rezultatov do sklepa, da ZDA izvažajo delovno intenzivno blago (L) in uvažajo kapitalno intenzivno blago (K). V tem primeru je to v nasprotju s teorijo HOS. Država z obiljem kapitala bi morala izvažati kapitalno intenzivno proizvedeno blago in uvažati delovno intenzivno proizvedeno blago.

To odkritje je bilo v nasprotju s predpostavko, da so ZDA relativno bolj obdarjene s kapitalom. Leontiefovi rezultati so pokazali, da je razmerje med kapitalom in delom v uvozu večje kot v izvozu, kar je bilo v nasprotju z zgornjo enačbo. Leontief je svojo *input-output tabelo*¹⁴² naredil na podatkih iz leta 1947.

Tabela 9.2.1: Leontiefovi rezultati leta 1951

	KAPITAL (\$ v cenah iz 1947)	DELO (človek- leto)	K/L v USD	L/K v USD
IZVOZ	2.550.780	182.313	13,991	0,0715
UVOZ (bolj natančno UVOZNI SUBSTITUTI) ¹⁴³	3.091.339	170.004	18,184	0,055
UVOZ/IZVOZ ¹⁴⁴	-	-	1,3	-

Vir: Salvatore, 2001: 143 in Gandolfo, 1998: 87

¹⁴¹ Vassily Leontief, rojen v St. Petersburgu, odšel študirat v Nemčijo in se leta 1931 izselil v Združene države Amerike. Poučeval je na Harvardu.

¹⁴² Input-output tabela kaže izvor in smer vsakega proizvoda v ekonomiji. Leontief je zaradi svojega prispevka k tej tematiki dobil Nobelovo nagrado l. 1973 (Salvatore, 2001: 143).

¹⁴³ Leontief je razmerje K/L določal med uvoznimi substituti in ne med uvozom (Razlog je čisto preprost - ni bilo podatkov o uvozu). Uvozni substituti so dobrine, ki jih gospodarstvo prideluje doma in tudi uvažata (npr. avtomobili, obleke ipd.) (Salvatore, 2001). Gandolfo uporablja za uvozne substitute izraz "Import replacements".

¹⁴⁴ Indeks = $(K/L)^M / (K/L)^E$

Tabela 9.2.2: Baldwinovi rezultati leta 1971¹⁴⁵

	KAPITAL	DELO (človek/leto)	K/L (originalni podatki) v USD
IZVOZ	1.876.000	131	(14,200) 14320 ¹⁴⁶
UVOZ	2.132.000	119	(18000) 17916
UVOZ/IZVOZ	-	-	1, 27
UVOZ/IZVOZ (brez naravnih virov)	-	-	1,04
UVOZ/IZVOZ (brez naravnih virov in izključen človeški kapital)	-	-	0.92

Vir: Salvatore, 2001: 143 in Gandolfo, 1998: 87

S to tabelo in lastnimi izračuni je »dvignil prah« v teoretičnem in metodološkem razmišljanju v mednarodni ekonomiji.

Prvič je pomembno pojasniti, da je njegov izračun izrazito v nasprotju s teorijo HOS. Razmerje med kapitalom in delom (koeficient uvoz vs. izvoz) bi moralo biti manjše od 1, kajti le v tem primeru bi ZDA izvažale kapitalno intenzivno blago in uvažale delovno intenzivno blago, kot pričakuje teorija HOS. Kot vidimo je rezultat 1.3, kar teorijo HOS v realnosti zavrne.

Seveda je Leontief poskusil na drugačnih podatkih¹⁴⁷ priti do rezultata, ki bi potrdil teorijo HOS, vendar ni uspel popolnoma. Leontief je pozneje objavil še nekaj študij, a je bil koeficient (K/L) samo enkrat manjši od 1 (0,9171). V ostalih vmesnih izračunih, se je koeficient gibal na intervalu $1,17 < \alpha < 1,48$ (Popović, 1987: 65)¹⁴⁸.

Leontiefov paradoks je bil na podlagi empiričnih izsledkov pozneje zavrnjen¹⁴⁹, ampak ostaja v ekonomski zgodovini kot ključni dokazovalec »krhkosti določene teorije«.

¹⁴⁵ Baldwinova tabela je 'ovrgla' Leontiefov paradoks in 'utrdila' teorijo HOS. Leontiefov paradoks nam pokaže, da se lahko v empiričnih izračunih marsikdaj zaradi napačne metodologije pojavijo napake.

¹⁴⁶ Gre za lasten izračun.

¹⁴⁷ Šlo je za podatke iz leta 1951, ko so bile v primerjavi z letom 1947 razmere v svetu drugačne.

¹⁴⁸ Salvatore (2001: 144) nam daje malce drugačne podatke, in sicer naj bi po spremembi metodologije (izključitev naravnih virov) ta koeficient padel na 0.88.

¹⁴⁹ Tu se odmikamo od problema, ker to ni tema našega dela. Mnogi avtorji so se ukvarjali s problematiko tega paradoksa, s pomanjkljivostmi in nišami. Več o problemu Leontiefovega paradoksa glej Gandolfo, 1998; Salvatore, 2001; Popović, 1987; Leontief, 1951 (1956) idr.

Leontiefov paradoks je prvi mejnik, ki je pomemben za premik mišljenja o ekonomski teoriji. Ekonomska teorija se je začela s pojavom Leontiefovega paradoksa vse bolj cepiti na različne struje v ekonomski znanosti, začele so nastajati »nove« teorije, ki so se že po izhodiščih razlikovale s klasično in neoklasično teorijo.

Leontiefov paradoks časovno sovпада z začetkom ekstenzivne industrializacije, z nastankom številnih drugih odločevalcev (decision-maker) v mednarodni skupnosti. Mednarodna skupnost se v tem času vse bolj atomizira¹⁵⁰ in se sočasno vse bolj integrira¹⁵¹. Druga polovica 20. stoletja je čas razmaha evropskih integracij (EGS) in različnih drugih regionalnih organizacij (NAFTA, LAFTA, OAU itd.), pa tudi interesnih združenj (OPEC).

Vse tendence delovanja mednarodne ekonomije prihajajo v izrazito nasprotje s klasično in neoklasično teorijo¹⁵². Vlahiničeva (1997: 232) pravi takole: »Klasična in neoklasična teorija nista uspeli odgovoriti na nekatera vprašanja«:

1. zaradi vse večje podobnosti in razpoložljivosti proizvodnih dejavnikov bi se morala (po predvidevanjih teorije HOS) mednarodna menjava zmanjšati, a podatki¹⁵³ kažejo drugače;
2. klasična (Ricardo-Torrensov) in neoklasična teorija (HOS) nista bili sposobni pojasniti nekaterih dejanskih tokov mednarodne menjave. V 60-ih letih se začne razvoj t.i. kapitala znanja¹⁵⁴, vlaganja v raziskovanje in razvoj (R&R¹⁵⁵), porast znotrajpanožne (intra-industry) menjave in nenazadnje se pojavijo transnacionalna podjetja. Nastanek teh je v izrazitem nasprotju s predpostavko o »negibljivosti proizvodnih dejavnikov med državami«. Ko pride do tujih neposrednih investicij (TNI) odpovesta¹⁵⁶ obe teoriji.

In končno, osnovna predpostavka klasične in neoklasične teorije, predpostavka o popolni konkurenci, ne odseva več realnosti.

¹⁵⁰ Atomizacija pomeni, da postaja pomemben vsak subjekt.

¹⁵¹ Velik pomen dobijo mednarodne organizacije in mednarodni forumi. Več o tem v Šabič, 1999.

¹⁵² Ne glede na širjenje osnovnih modelov, določenih stvari (npr. znotraj panožne trgovine) ti teoriji več ne uspeta učinkovito pojasnjevati.

¹⁵³ Trgovina med razvitimi je narasla in velik del te odpade na znotrajpanožno trgovino. Krugman (Krugman v Svetličič, 1996: 58) pravi, da se je leta 1953 odvijalo med razvitimi državami le 38% svetovne menjave (če ne bi bilo Marshallovega plana bi je bilo še manj), leta 1990 pa 76%.

¹⁵⁴ Angleški izraz, ki je pogosto uporabljan je 'knowledge capital'. Osnovna značilnost kapitala znanja je to, da je neoprijemljiv.

¹⁵⁵ Angleški izraz je research and development (R&D).

¹⁵⁶ Seveda je potrebno tu izpostaviti to, da je pri pojasnjevanju TNI potrebno izključiti razlago, da so obrestne mere gibalo TNI. V trenutku, ko se izkaže, da to ni res, obe teoriji ne moreta več pojasnjevati pretoka TNI. (Svetličič, 1996)

Dejansko se je trg v zamahu industrializacije oligopoliziral oz. včasih tudi monopoliziral. S tem je prišlo do pomembnega preloma s predpostavkami popolne konkurence (prim. opombo 115). V primeru oligopolizacije¹⁵⁷ trga¹⁵⁸ pa trg deluje drugače.

Vse te spremembe, nastanek in uvajanje novih tehnologij kot konkurenčne prednosti¹⁵⁹ ni več možno pojasnjevati z relativno obdarjenostjo (teorija HOS) ali s primerjalno prednostjo (Ricardo-Torrensov model) v proizvodnji. Pomembnejši postaja potrošnik s svojimi okusi, (vzbujenimi) potrebami. Mednarodna trgovina se je torej premaknila od ponudbe¹⁶⁰ k povpraševanju.

¹⁵⁷ Ena izmed značilnosti oligopolne tržne strukture je otežen vstop na trg.

¹⁵⁸ Iz tega temelja je zrasla strateška trgovinska politika (Svetličič, 1996:111).

¹⁵⁹ O problemih konkurenčnosti držav je pisal Krugman (1994, 1996). Krugman zavrača pojem konkurenčnosti in trdi, da je ta pojem nesmiseln, ko se ga skuša aplicirati na nacionalno gospodarstvo (Krugman v Svetličič, 1996: 121).

¹⁶⁰ Ne velja več Sayev zakon »da ponudba ustvarja lastno povpraševanje«.

9.3 Izpeljava enačbe

$$1. n = \frac{L}{l}$$

$$2. 1 = \alpha + \beta x_i$$

$$p x_i = (\alpha + \beta x_i) w$$

$$p x_i - \beta x_i w = \alpha w$$

$$x_i (p - \beta w) = \alpha w$$

$$x_i = \frac{\alpha w}{p - \beta w} = \frac{\alpha w}{w \left(\frac{p}{w} - \beta \right)} = \frac{\alpha}{\frac{p}{w} - \beta}$$

$$3. p = \frac{\beta w}{\theta}$$

Kombinacija (2) in (3)

$$\frac{\alpha}{\frac{\beta w}{\theta} - \beta} = \frac{\alpha}{\frac{\beta w}{\theta w} - \beta} = \frac{\alpha}{\frac{\beta - \beta \theta}{\theta}} = \frac{\alpha \theta}{\beta(1 - \theta)}$$

iz tega izpeljemo:

$$\begin{aligned} \frac{L}{\alpha + \beta \frac{\alpha \theta}{\beta(1 - \theta)}} &= \frac{L}{\alpha + \frac{\alpha \theta}{1 - \theta}} = \\ \frac{L}{\frac{\alpha(1 - \theta) + \alpha \theta}{1 - \theta}} &= \frac{L}{\frac{\alpha - \alpha \theta + \alpha \theta}{1 - \theta}} = \\ \frac{L}{\frac{\alpha}{1 - \theta}} &= \frac{L(1 - \theta)}{\alpha} \end{aligned}$$

9.4 Sir Robert Torrens

Sir Robert Torrens je sodeloval v napoleonskih vojnah. Po koncu teh vojn se je začel zanimati za politiko in finance. Svoje razprave je običajno pisal v obliki pisem ali pamfletov, kar je bilo domala običajno za tisti čas, saj se moramo zavedati, da je bila takrat ekonomija še vedno »del filozofskih razmišljanj«. Njegova najpomembnejša dela so: Esej o žitnih zakonih (1815), Esej o proizvodnji bogastva (1821), O plačah in usklajevanju (1834) idr.

Robert Torrens je v svojem delu *The Budget* (1841-44) nakazal in dokazoval, da obstajajo tudi pozitivne lastnosti zaščite domače industrije, vendar z njimi ni prepričal zagretilih '*free trade*' zagovornikov. Načelo svobodne trgovine in razmah liberalizma sta bila pomembna ne samo zaradi teoretičnih utemeljitev, da svobodna trgovina koristi vsem, ampak najbolj zaradi tega, ker je bilo Združeno kraljestvo v svetu tako pozicionirano, da mu je prosta trgovina z ostalimi državami najbolj koristila. Tu moram poudariti, da je bilo Združeno kraljestvo v 19. stoletju še vedno prevladujoča sila, zlasti v Evropi, vendar je začelo počasi izgubljati piedestal svetovne velesile, saj se je vedno bolj večala moč novonastale države - Združenih držav Amerike.

Torrens je v svojih delih zagovarjal tudi t. i. 'osnutek teorije dobičkov', ki govori o tem, da naj bi dobički ne bili vključeni v naravni ceni dobrine. Slednja naj bi bila enaka stroškom. Dobički naj bi nastajali v tržni ceni, kar ni v skladu s klasično Ricardo-Smithiansko teorijo cene, saj naj bi se ta oblikovala na ravni stroškov.

Sir Torrens je v svojih razpravah tudi omenjal položaj življenja delavcev (delovna sila-proizvodni faktor). Trdil je namreč, da bi morali obstajati takšni pogoji (klima, razmere ipd), da bi delavec lahko živel in delal normalno. V svojih delih o delovni sili je opozarjal na to, da lahko delovna sila dviguje plače in posledično celo izniči morebitne dobičke kapitalista oz. še slabše, lahko povzroči, da so stroški večji od dobičkov, kar pripelje do negativnega stanja v bilanci. Zato je potrebno delovni sili omogočiti, da dela v skladu z načeli »normalnih pogojev«, kajti upor in višanje plač posledično najbolj škoduje kapitalistu.

Čeprav večina ekonomistov zakon primerjalnih prednosti pripisuje Ricardu, gre zasluga za teorijo primerjalnih prednosti Robertu Torrensu. Torrens je *svojo* teorijo objavil leta 1808, to je 9 let pred Ricardovimi Načeli. Torrens je tudi v svojem delu »Esej o žitnih zakonih«

omenil teorijo primerjalnih prednosti v mednarodnih ekonomskih odnosih. V svojem delu pravi Torrens takole: »Če se katera koli količina dela in kapitala usmeri v proizvodnjo blaga in lahko 900 enot blaga menjamo za 1000 enot pšenice, potem se nam bolj izplača, da se preusmerimo v proizvodnjo blaga in tako povečujemo našo blaginjo« (Žibroski, 1985: 23-25).

Povzeto po: Schumpeter, Joseph A. (1975) *Povijest ekonomske analize I in II*.

Žibroski, Krešimir (1985) *Klasična teorija međunarodne razmjene*

9.5 Teorem izenačevanja cen proizvodnih dejavnikov

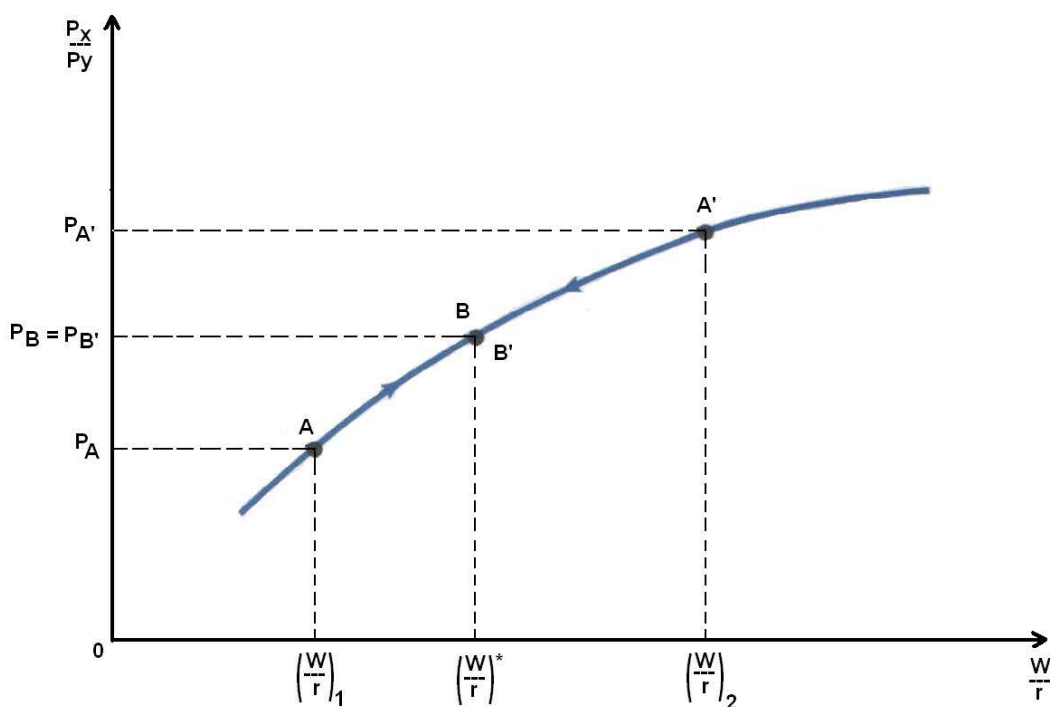
(Factor Price Equalisation theorem - FPE)

Vsaka država v avtarkiji vzpostavi določeno relativno ceno, ki je osnova za trgovanje. Če ima država A razmerje w/r nižje od države B, potem je država A obdarjena z delom, država B pa s kapitalom. Pod takšnimi pogoji državi vstopita v svetovno trgovino.

Kaj se zgodi?

Ko država A vstopi v trgovino, se poveča cena proizvoda, ki uporablja delo kot proizvodni dejavnik, kar posledično pomeni, da se poveča cena dela in zmanjša cena kapitala. Razmerje med w in r se spremeni, in sicer se glede na začetek poveča. Obratno se zgodi v državi B. Usklajevanje razmerja med w in r poteka do takrat, ko se relativni ceni izenačita, kar pomeni, da je razmerje w/r enako v državi A in B.

Slika 9.5.1: Teorem izenačevanja cen



Vir: Salvatore, 1995: 127