

UNIVERZA V LJUBLJANI  
FAKULTETA ZA DRUŽBENE VEDE

JURE LAŠIČ

**KORELACIJA MED DEFICITOM RAZVOJNO  
NARAVNANIH POLITIK PRORAČUNA EVROPSKE UNIJE  
IN KONKURENČNOSTJO GOSPODARSTEV DRŽAV  
ČLANIC**

DIPLOMSKO DELO

LJUBLJANA 2007

UNIVERZA V LJUBLJANI  
FAKULTETA ZA DRUŽBENE VEDE

JURE LAŠIČ

Mentor: red. prof. dr. MOJMIR MRAK

**KORELACIJA MED DEFICITOM RAZVOJNO  
NARAVNANIH POLITIK PRORAČUNA EVROPSKE UNIJE  
IN KONKURENČNOSTJO GOSPODARSTEV DRŽAV  
ČLANIC**

DIPLOMSKO DELO

LJUBLJANA 2007

**ZAHVALA**

***Staršem! Za omogočen študij, vzpodbudo in podporo.***

***Hvala tudi mentorju za strokovne nasvete in pomoč.***

## **KORELACIJA MED DEFICITOM RAZVOJNO NARAVNANIH POLITIK PRORAČUNA EVROPSKE UNIJE IN KONKURENČNOSTJO GOSPODARSTEV DRŽAV ČLANIC**

Leta 2000 je Evropska unija sprejela temeljni razvojni dokument Skupnosti – Lizbonsko strategijo kot odgovor na nove izzive, ki so posledica globalizacije, tehnološkega razvoja in staranja populacije. Temeljni cilj tega dokumenta je, da EU v obdobju desetih let postane najbolj konkurenčno, na znanju temelječe, gospodarstvo na svetu, ki je sposobno trajnostne rasti z več kvalitetnimi zaposlitvenimi možnostmi in socialno kohezijo. Namesto trajnostnega razvoja se Unija na začetku 21. stoletja sooča z razvojnimi zaostanki in upadom konkurenčnosti njenega gospodarstva. EU ni uspela slediti temeljnim smernicam Lizbonske strategije. Ne izvaja se dosledna implementacija razvojno naravnanih politik. Gospodarstvo EU na nekaterih razvojnih področjih izgublja stik z ZDA in nekaterimi drugimi hitro rastočimi državami. Svoj prispevek k nerazvojni naravnosti Unije prispeva tudi proračun EU, ki ne reflektira dejanskih potreb gospodarstva, ampak zgolj sledi političnim prioriteta iz preteklosti. Kljub omejenemu obsegu ima proračun tako ekonomsko kot predvsem politično moč. Prav ta pozitivna politična moč bi razvojno naravnani proračun lahko povzdignila v zgled, smernico oz. svetilnik za oblikovanje nacionalnih proračunov, ki bi bili nato vodilo gospodarske rasti v Uniji. V diplomskem delu ugotavljam, kateri so tisti dejavniki konkurenčnosti, v katerih Unija primerjalno zaostaja za najbolj razvitimi gospodarstvi sveta. S pomočjo tega skušam definirati pojem razvojno naravnane politike in za analizo proračuna ugotoviti, v kolikšni meri proračun te politike tudi financira.

Ključne besede: Evropska unija, proračun Evropske unije, konkurenčnost, Lizbonska strategija, razvoj.

## **CORRELATION BETWEEN DEFICIT OF EUROPEAN UNION BUDGET DEVELOPMENTAL POLICIES AND MEMBER STATES ECONOMIC COMPETITIVENESS**

In year 2000 European Union adopted basic developmental document of the Community – the Lisbon Strategy, as an answer to the new challenges resulting from globalisation, technological change and population ageing. Basic goal of this document is EU to become by 2010 the most competitive and dynamic knowledge-based economy with more and better jobs and greater social cohesion. Instead of sustainable development at the beginning of the 21<sup>st</sup> century, the Union was confronted with developmental stagnation and loss of economic competitiveness. EU was not successful in fulfilling the basic guidelines of the Strategy. The implementation of developmental policies was weak. EU economy is loosing ground to the United States and other successful development countries. Also EU budget, which is not developmental orientated, contributed to this situation. New challenges emerged, but they have not been adequately addressed. Budget reflects political goals from the past. Despite the limited extend of money, EU budget has its economic and specially political influence. This positive political power could raise the EU budget as an example of developmental orientated budget. This example could be followed by national budgets of member states. These national budgets could then become guidance of development in EU. In the diploma thesis, I tried to find out which are those competitiveness factors in which EU lags behind the most competitive economies of the world. After that I defined the term 'proactive or developmental policy' and analysed the budget. In this analysis I tried to find out what is the share of developmental policies in EU budget.

Key words: European Union, European Union budget, competitiveness, Lisbon strategy, development.

# KAZALO

<b>SEZNAM TABEL .....</b>	<b>7</b>
<b>SEZNAM SHEM .....</b>	<b>7</b>
<b>SEZNAM GRAFOV .....</b>	<b>7</b>
<b>SEZNAM KRATIC.....</b>	<b>8</b>
<b>1. UVOD .....</b>	<b>9</b>
1.1 CILJI .....	11
1.2 HIPOTEZE .....	11
1.3 STRUKTURA IN METODOLOGIJA.....	12
<b>2. OPREDELITEV KLJUČNIH POJMOV .....</b>	<b>14</b>
2.1 PRORAČUN EVROPSKE UNIJE .....	14
2.1.1 Zgodovina proračuna Evropske unije .....	14
2.1.2 Sestava proračuna.....	16
2.1.3 Postopek nastajanja in sprejemanja finančne perspektive in letnega proračuna..	17
2.2 KONKURENČNOST NACIONALNIH GOSPODARSTEV .....	20
2.2.1 Pojem konkurenčnosti .....	20
2.2.2 Metode merjenja konkurenčnosti .....	22
<b>3. ANALIZA OSNOVNIH ELEMENTOV KONKURENČNOSTI DRŽAV EVROPSKE UNIJE.....</b>	<b>24</b>
3.1 PIRAMIDALNA METODOLOŠKA STRUKTURA ANALIZE – OSNOVNI ELEMENTI KONKURENČNOSTI .....	24
3.2 METODOLOŠKA RAZDELITEV DRŽAV V SKUPINE .....	25
3.3 TRAJNOSTNI RAZVOJ.....	27
3.3.1 Uvod in teorije.....	27
3.3.1.1 Keynesianska teorija gospodarske rasti.....	28
3.3.1.2 Neoklasična teorija gospodarske rasti.....	30
3.3.2 Gospodarska komponenta: BDP per capita in stopnje gospodarske rasti .....	31
3.3.3 Socialna komponenta: življenjski standard in HDI indeks .....	32
3.3.4 Okoljska komponenta: okolje in trajnostni razvoj .....	34
3.3.5 Teoretične osnove razvojnega dohitevanja/prehitevanja .....	35
3.4 OSNOVNI POGOJI.....	36
3.4.1 Zaposlenost in trg dela .....	36
3.4.2 Produktivnost .....	39
3.4.3 Cene in stroški.....	40
3.4.4 Podjetništvo in poslovni dosežki.....	43
3.5 EKONOMSKE POLITIKE .....	47
3.5.1 Obdavčitve, vladne regulacije in konsenz.....	47
3.5.1.1 Obdavčitve.....	47
3.5.1.2 Regulacije.....	48
3.5.1.3 Konsenz .....	49
3.5.2 Materialna in tehnološka infrastruktura .....	50
3.5.2.1 Materialna infrastruktura .....	50

3.5.2.2	<i>Tehnološka infrastruktura</i> .....	51
3.5.3	Izobraževanje in usposabljanje .....	52
3.5.4	Raziskave, razvoj in inovacije .....	54
<b>3.6</b>	<b>KONČNE UGOTOVITVE ANALIZE KONKURENČNOSTI</b> .....	<b>57</b>
<b>4.</b>	<b>ANALIZA RAZVOJNO NARAVNANIH POLITIK ZNOTRAJ</b>	
	<b>FINANČNE PERSPEKTIVE IN LETNEGA PRORAČUNA EVROPSKE</b>	
	<b>UNIJE</b> .....	<b>65</b>
<b>4.1</b>	<b>LIZBONSKA STRATEGIJA</b> .....	<b>65</b>
4.1.1	Prvotni dokument iz leta 2000 .....	65
4.1.2	Poročilo t.i. Kokove skupine .....	67
4.1.3	Revidirana Lizbonska strategija .....	68
4.1.4	Pojem 'proaktivna ali razvojno naravnana politika' .....	69
<b>4.2</b>	<b>ANALIZA FINANČNE PERSPETIVE 2007–2013 IN LETNEGA</b>	
	<b>PRORAČUNA ZA LETO 2007</b> .....	<b>70</b>
4.2.1	Finančna perspektiva 2007–2013 .....	71
4.2.2	Letni proračun za leto 2007 – analiza razvojno naravnanih politik znotraj	
	proračuna .....	72
4.2.2.1	<i>Regionalna politika</i> .....	74
4.2.2.2	<i>Produktivnost in učinkovitost podjetij</i> .....	75
4.2.2.3	<i>Zaposlovanje in prenova evropskega socialnega modela</i> .....	76
4.2.2.4	<i>Raziskave in razvoj</i> .....	77
4.2.2.5	<i>Vzpostavitev informacijske družbe in preprečevanje informacijske</i>	
	<i>izključenosti</i> .....	78
4.2.2.6	<i>Izobraževanje</i> .....	79
4.2.2.7	<i>Inovacije</i> .....	79
4.2.2.8	<i>Ostale postavke</i> .....	79
4.2.3	Skupna kmetijska politika .....	80
4.2.4	Povzetek analize proračuna za leto 2007 .....	82
<b>5.</b>	<b>VERIFIKACIJA HIPOTEZ IN ZAKLJUČEK</b> .....	<b>83</b>
<b>5.1</b>	<b>VERIFIKACIJA HIPOTEZ</b> .....	<b>83</b>
<b>5.2</b>	<b>ZAKLJUČEK</b> .....	<b>85</b>
<b>6.</b>	<b>LITERATURA</b> .....	<b>88</b>
<b>6.1</b>	<b>SEKUNDARNI VIRI</b> .....	<b>88</b>
<b>6.2</b>	<b>PRIMARNI VIRI</b> .....	<b>92</b>

## SEZNAM TABEL

Tabela 3.3.2.1: Bruto domači proizvod na prebivalca in realna gospodarska rast za leto 2005. .	31
Tabela 3.3.3.1: Indeks HDI za leto 2006.....	34
Tabela 3.3.4.1: Izpusti CO2 in ocena skladnega razvoja za leto 2005.....	35
Tabela 3.4.1.1: Zaposlenost, rast zaposlenosti, brezposelnost, dolgoročna brezposelnost in povprečno dnevno število delovnih ur za leto 2005.....	37
Tabela 3.4.2.1: Produktivnost in rast produktivnosti v letu 2005. ....	39
Tabela 3.4.3.1: Inflacija za leto 2005. ....	40
Tabela 3.4.3.2: Stroški dela in relativni stroški dela v letu 2005. ....	41
Tabela 3.4.4.1: Učinkovitost podjetij po mednarodnih standardih v letu 2005. ....	44
Tabela 3.5.1.1.1: Zbrane davčne obveznosti, izražene kot delež BDP v letu 2004. ....	47
Tabela 3.5.1.1.2: Ocene vpliva davčnih obremenitev na delovanje fizičnih in pravnih oseb za leto 2006.....	48
Tabela 3.5.2.1.1: Fizična infrastruktura v letu 2005. ....	50
Tabela 3.5.3.1: Izobraževanje v letu 2006. ....	53
Tabela 3.5.4.1: Vlaganje v raziskave v letu 2005. ....	55
Tabela 4.2.1.1: Finančna perspektiva 2007–2013.....	71
Tabela 4.2.2.1: Proračun za leto 2007.....	72
Tabela 4.2.4.1: Povzetek analize razvojno naravnanih politik proračuna EU 2007 v številkah..	82

## SEZNAM SHEM

Shema 3.1.1: Piramidalni prikaz osnovnih elementov konkurenčnosti. ....	24
Shema 3.6.1: Države konsenza na poti v družbo in gospodarstvo znanja. ....	58
Shema 4.1.4.1: Razvojno naravnane politike EU.....	70

## SEZNAM GRAFOV

Graf 3.3.2.1: Prikaz razmerja med BDP in stopnjo gospodarske rasti za leto 2005. ....	32
Graf 3.6.1: Primerjalni diamant v kategoriji trajnostnega razvoja. ....	59
Graf 3.6.2: Primerjalni diamant v kategoriji osnovnih pogojev konkurenčnosti. ....	59
Graf 3.6.3: Primerjalni diamant v kategoriji ekonomskih politik. ....	60

## SEZNAM KRATIC

BDP – Bruto domači proizvod

CAP – *Common Agricultural Policy* (Skupna kmetijska politika)

DDV – Davek na dodano vrednost

DG – *Directeur General* (Generalni direktorat)

EGS – Evropska gospodarska skupnost

ESPJ – Evropska skupnost za premog in jeklo

EU – Evropska unija

HDI – *Human development index* (Indeks človekovega razvoja)

IMD – *Institute for Management Development* (Inštitut za razvoj *managementa*)

NCC – *National Competitiveness Council* (Svet za nacionalno konkurenčnost)

OECD – *Organisation for Economic Co-operation and Development* (Organizacija za gospodarsko sodelovanje in razvoj)

PEU – Pogodba o Evropski uniji

TNI – Tuje neposredne investicije

USD – Ameriški dolar

VB – Velika Britanija

WEF – *World Economic Forum* (Svetovni gospodarski forum)

ZDA – Združene države Amerike



## 1. UVOD

*»Unija si prizadeva za trajnostni razvoj Evrope, ki temelji na uravnoteženi gospodarski rasti in stabilnosti cen, za visoko konkurenčno socialno tržno gospodarstvo, usmerjeno v polno zaposlenost in socialni napredek, ter za visoko raven varstva in izboljšanje kakovosti okolja. Spodbuja znanstveni in tehnološki napredek.*

*Bori se proti socialni izključenosti in diskriminaciji ter spodbuja socialno pravičnost in varstvo, enakost žensk in moških, solidarnost med generacijami in varstvo pravic otrok.*

*Spodbuja gospodarsko, socialno in teritorialno povezanost ter solidarnost med državami članicami.*

*Spoštuje svojo bogato kulturno in jezikovno raznolikost ter skrbi za varovanje in razvoj evropske kulturne dediščine«*

(3. odstavek 3. člena Osnutka reformne pogodbe iz oktobra 2007).

Z vzponom kapitalistične proizvodnje na prehodu iz 15. v 16. stoletje Evropa postane gospodarsko središče sveta. Kljub boljšemu izhodiščnemu položaju dveh imperijev, Otomanskega in Kitajske, je do uvajanja novega načina proizvodnje in do novega upravljanja z delovno silo prišlo prav v Evropi. Slabost imperijev je bila introvertiranost in odpor do inovacij na Kitajskem ter človeška in materialna izčrpanost v Otomanskem cesarstvu, ki se je razširilo do neslutnih meja (Benko 2000: 38–46). Geografske značilnosti so Evropo razdelile in posledica je bil nastanek malih in srednjih držav, oz. kot je to opisal Coudenhove-Kalegri, pojavi se t.i. *Kleinstaaterei*. Med državami se pojavi ekonomski konkurenčni boj, kar je gonilo gospodarskega napredka. Z zunanjim ekspanzionizmom Evropa nadzira precejšen del takrat znanega sveta, postane žarišče razvijajočega svetovnega gospodarstva. Postane center razvoja, napredka in gospodarske moči. To ostane bolj ali manj nespremenjeno vse do konca 1. svetovne vojne, ko se gospodarska slika sveta drastično spremeni. Na čelu svetovnega gospodarstva se vzpne nova svetovna sila, Združene države Amerike (ZDA), ki postanejo in ostanejo prva svetovna sila tudi po vstopu v 21. stoletje.

Po krvavih izkušnjah dveh svetovnih vojn se v Evropi pojavi ideja po večji integraciji evropskih držav. Leta 1950 je ustanovljena Skupnost za premog in jeklo, leta 1957 Evropska gospodarska skupnost in končno leta 1993 z Maastrichtsko pogodbo še Evropska unija (EU), ki današnjo podobo dobi 1. 1. 2007, ko Skupnost šteje 27 članic.

Na prehodu v tretje tisočletje se na agendi EU vse pogosteje pričnejo pojavljati razvojna vprašanja. Vse jasneje se kaže razvojni prepad med državami EU na eni strani ter ZDA in hitro rastočimi državami Azije in Južne Amerike na drugi strani. Ekonomski sistem EU ne uspeva zagotavljati želene rasti in razvoja. Evropa se zaveda svojega vse manj konkurenčnega gospodarskega okolja. Vrh prizadevanj po zaustavitvi trenda padanja konkurenčnosti evropskega gospodarstva je Lizbonska strategija iz leta 2000. V njej se države članice sporazumejo o temeljnih razvojnih prioritetah, ki bodo omogočile gospodarstvu EU, da do leta 2010 postane najbolj konkurenčno gospodarstvo na svetu.

Ukrepi, zapisani v Lizbonski strategiji, so zgolj odgovor na spremembe, ki so se v svetovnem gospodarstvu zgodile po koncu hladne vojne, v zadnjih nekaj manj kot dveh desetletjih. Gre predvsem za globalizacijo, saj gospodarstvo EU ni bilo nikoli bolj podvrženo zunanjim vplivom kot je danes. Temeljna ekonomska norma globalne ureditve je postala naraščajoča odprtost in konkurenčnost (Sočan 2002: 5). Recept za soočenje z vse večjo konkurenco od zunaj je izoblikovanje izvirnega družbenega inovacijskega okolja, ki bo temeljilo na družbi in gospodarstvu znanja. Vse bolj je tudi pomemben konsenz družbenih partnerjev o temeljnih razvojnih ciljih. S tem konsenzom bo EU lahko razvojno dohitela in prehitela svoje konkurente na poti k najbolj konkurenčnemu gospodarstvu sveta (predvsem ZDA ter hitro rastoče azijske tigre in države BRIC<sup>1</sup>-a). Uvedba konsenza družbenih partnerjev bi pomenila razvojno prednost pred temi državami, ki svoja gospodarstva razvijajo na temelju tržnega in gospodarskega fundamentalizma, ki vodi svet v vse večje neravnovesje in razkroj (Sočan 2004: 5).

Temeljne gospodarske reforme bo potrebno izvesti na vseh ravneh, tako na regionalni, nacionalni, kot tudi na nivoju Evropske unije. Na nivoju Unije se pojavlja predvsem vprašanje proračuna integracije, ki ne sledi potrebam in prioritetam EU. Struktura proračuna je bila izoblikovana že pred desetletji, od takrat pa proračun ni bil temeljito reformiran. Proračun se

---

<sup>1</sup> BRIC – Brazilija, Rusija, Indija, Kitajska.

ne odziva na nove izzive in ni dovolj fleksibilen, da bi sledil dinamiki globalnega sveta (Grybauskaite 2007: 5). Proračun ni naravnano razvojno, torej tako, da bi podpiral tiste projekte, ki bi EU pomagali k večji gospodarski konkurenčnosti. Ugotoviti, kolikšna je ta (ne)razvojna naravnano proračuna v resnici, je eden osnovnih predmetov proučevanja v tej diplomski nalogi.

## **1.1 CILJI**

Cilj prvega dela diplomske naloge je, da določim tiste dejavnike konkurenčnosti gospodarstva EU, v katerih Unija primerjalno, glede na najbolj konkurenčna gospodarstva na svetu (v svoji diplomski s primerjalno analizo primerjam razvojno podobne skupine držav EU z najbolj konkurenčnimi gospodarstvi sveta – ZDA in azijskimi tigri), zaostaja. S pomočjo teh ugotovitev ter z analizo razvojnih dokumentov Unije (Lizbonska strategija) bom definiral pojem 'razvojno naravnana' politika. V drugem delu bom nato analiziral proračunske odhodke in ugotovil, ali proračun vsebuje razvojno naravnane (oz. proaktivne) politike ali pa prevladujejo nerazvojne, preživele politike.

Poudarjam, da se zavedam relativne omejenosti finančne moči proračuna EU, ki je omejena zgolj na nekaj več kot 1 % bruto domačega proizvoda (BDP-ja) držav članic. Nikakor pa ne pristajam na trditev, da te ekonomske moči ni. Hkrati se je potrebno zavedati politične moči, ki jo odseva proračun kot temelj javno-finančnega sistema integracije. Prav ta pozitivna politična moč bi razvojno naravnano proračun lahko povzdignila v zgled, smernico oz. svetilnik za oblikovanje nacionalnih proračunov, ki bi bili nato vodilo gospodarske rasti v Uniji.

## **1.2 HIPOTEZE**

Izhajal bom iz treh hipotez:

Hipoteza 1: EU je na razvojnih področjih izgubila stik z ZDA in nekaterimi hitro razvijajočimi državami, kar se kaže v manjši konkurenčnosti gospodarstva Unije.

Hipoteza 2: Obstaja korelacija med globalno manjšo konkurenčnostjo gospodarstva držav članic EU in deficitom (primanjkljajem) razvojno naravnanih politik v proračunu EU, v katerem se zrcali preveč preživetih, nerazvojenih politik.

Hipoteza 3: EU nima razvojno naravnanih smernic, ki bi lahko na srednji rok (obdobje do desetih let) zagotovile prehod trenutnega gospodarstva in družbe Unije v visoko razvito gospodarstvo in družbo znanja.

### **1.3 STRUKTURA IN METODOLOGIJA**

Diplomsko delo temelji na interdisciplinarnosti, nahaja se nekje na stičišču med razvojno ekonomiko, ekonomijo evropskih financ in politologijo evropskih integracij. Sestavljeno je iz petih osnovnih poglavij, ki so razdeljena v podpoglavja, ta pa ponekod še na za stopnjo nižja poglavja.

Uvodni del diplome predstavljata poglavje 'Uvod' z metodološkim okvirjem, v katerem pojasnujem cilje in strukturo naloge ter uporabljeno metodologijo. Znotraj metodološkega okvirja postavim tudi hipoteze.

V drugem, teoretskem delu bom razdelal in pojasnil dva osnovna pojma, ki sta ključna za razumevanje diplomske naloge. To sta evropski proračun in konkurenčnost držav. V tem delu se bom posluževal predvsem dveh metodologij: analize in interpretacije primarnih virov ter analize in interpretacije sekundarnih virov; v delu, kjer pojasnujem zgodovinski razvoj evropskega proračuna, pa tudi zgodovinske analize.

Osrednji dve poglavji (tretje in četrto) predstavljata osrednji, konstitutivni del diplomskega dela.

V tretjem poglavju bom analiziral osnovne elemente konkurenčnosti držav Evropske unije. Poudarjam tako teoretični pomen in vpliv vsakega od dejavnikov na konkurenčnost, kot tudi analiziram dejansko stanje. Poglavje temelji na analizi uradnih statistik ter na analizi in interpretaciji sekundarnih virov. Ker bom analizirane skupine držav primerjal z najbolj

konkurenčnimi državami sveta, bom uporabil tudi primerjalno raziskovanje kot osrednji metodološki pristop tega poglavja.

V četrtem poglavju bom na osnovi ugotovitev iz prejšnjega ter definicije pojma 'razvojno naravnana politika' analiziral odhodke evropskega proračuna ter na podlagi izsledkov skušal ugotoviti, v kolikšni meri je proračun EU razvojno naravnana. Uporabil bom analizo primarnih in sekundarnih virov ter analizo uradnih statistik.

Delo bom zaključil z ugotovitvami in verifikacijo hipotez.

Na koncu je dodan seznam literature.

Če povzamem, bom v celotni nalogi uporabil naslednjo metodologijo:

- analizo in interpretacijo primarnih virov (dokumentov in pogodb EU),
- analizo in interpretacijo sekundarnih virov (knjig, člankov in raziskovalnih del),
- zgodovinsko analizo,
- primerjalno raziskovanje,
- analizo uradnih statistik.

## **2. OPREDELITEV KLJUČNIH POJMOV**

### **2.1 PRORAČUN EVROPSKE UNIJE**

Ker je evropska integracija, ki se je skozi leta nenehno razvijala, potrebovala denar za svoje delovanje – tako za lastno administracijo, kot tudi za izvajanje politik in pristojnosti, ki so jih nanjo prenesle države članice – se je skupaj z razvojem Evropske skupnosti razvijal tudi njen javno-finančni sistem (Mrak 2004: 7). Proračun služi kot vir za financiranje tistih aktivnosti Unije, o katerih so se države članice in institucije Unije sporazumele v pogodbah. Proračun predstavlja osrednjo točko ponavljajočih pogajanj med državami članicami in institucijami, ki potekajo v skladu z ustaljenimi pravili. Proračun lahko razumemo kot politično kategorijo. Sestavljanje proračuna namreč pomeni politične odločitve o alokaciji in prerazporeditvi sredstev med državami članicami ter regijami in socialnimi skupinami znotraj držav (Wallace 2005: 191–192).

Proračun EU za leto 2007 znaša dobrih 126 milijard evrov, kar predstavlja zgolj nekaj več kot 1 % BDP-ja in 2,5 % javne porabe držav članic. Vzrok za relativno majhen obseg proračuna EU je, da sektorji, ki obsegajo javne finance (obramba, izobraževanje, sociala, zdravstvo), ostajajo primarna obveznost držav članic. Mnoge politike EU (na primer regulacija trga) prispevajo malo k porabi sredstev. Ko pa politike EU vsebujejo projekte z velikimi operativnimi stroški (npr. uvajanje ukrepov za prilagajanje okoljski zakonodaji EU), pa finančne posledice običajno padejo na zasebna podjetja in javno oblast v posameznih državah članicah (Nugent 2004: 366). Vendar je proračun kljub svojemu omejenemu obsegu soustvarjal politično agendo na področjih oblikovanja ekonomske in monetarne unije, regionalne in socialne politike ter pospeševal politično dinamiko razvoja integracije nasploh (Wallace 2005: 192).

#### **2.1.1 Zgodovina proračuna Evropske unije**

Začetek javno-finančnega sistema sega v 50. leta, ko je bila ustanovljena Evropska skupnost za premog in jeklo (ESPJ), EURATOM in Evropska gospodarska skupnost (EGS). Vsaka od institucij je imela svoje proračune. ESPJ in EURATOM sta imela dva proračuna, medtem ko

je imela EGS enotnega. V začetnih letih je bil proračun finančni instrument, soroden tistim v mednarodnih organizacijah. Vsi proračuni so se spojili v enotnega leta 1970 (Mrak 2004: 8).

V skladu z dogovorom iz leta 1970 se je sistem prihodkov v proračunu spremenil iz sistema prispevkov posameznih držav v sistem, ki temelji na »lastnih virih«. To je skupnosti zagotovilo večjo finančno neodvisnost. Dokončen okvir oblikovanja proračuna pa je prinesla Bruseljska pogodba iz leta 1975. Leta 1980 se je Evropska skupnost soočala s proračunsko krizo. Vzroki za to so bili trije: 1. Naraščajoče finančne obveznosti, predvsem kar se tiče skupne kmetijske politike (CAP), ki je v tem obdobju obsegala več kot 70 % skupne proračunske porabe. 2. Proračunski viri (carine, kmetijski davki in delež DDV-ja, ki ne presega 1 %) niso zadoščali za izpolnjevanje finančnih obveznosti. Rešitvi tega problema preko spremembe virov je nasprotovala predvsem Velika Britanija (VB). 3. Vlada VB pod vodstvom Margareth Thatcher si je močno prizadevala k zmanjšanju tega, kar so oni razumeli kot prekomerni neto plačniški položaj VB. Kriza iz leta 1980 je pripeljala do zapletenega dogovora na vrhu v Fontainebleauju leta 1984. Sprejeta so bila nova pravila glede proračunske discipline ter zapletena formula za izračunavanje britanskega rabata. Povečal se je odstotek sredstev iz naslova deleža DDV. To ni bilo dovolj. Sprožena je bila nova kampanja, ki je dosegla vrh z bruseljskim vrhom leta 1988, ki je za razliko od tistega v Fontainebleauju uvedel mnogo bolj radikalne reforme.

Evropska komisija, Svet ministrov in Evropski parlament so na bruseljskem vrhu leta 1988 sprejeli formalno zavezo glede okvirja finančne perspektive za leto 1988–1992 (t.i. *Delores 1*). Reforma je vsebovala znižanje izdatkov za CAP, povečanje izdatkov za strukturne operacije, nadaljevanje posebnega rabata za Veliko Britanijo, mnogo ožji finančni okvir, ki omogoča večjo finančno disciplino in povečanje dohodkov z uveljavitvijo novih finančnih virov, ki temeljijo na BDP-ju posamezne države članice. Povečanje prihodkov je bilo omejeno na 1,15 % BDP v letu 1988, do 1,2 % v letu 1992 (Nugent 2004: 366–367). Največja tehnična sprememba na področju sprejemanja proračuna je bila uvedba finančnih perspektiv.

Leta 1992 je Komisija izdala predlog za novo finančno perspektivo za leta 1993–1999 (t.i. *Delores 2*). Le-ta je bila dogovorjena na edinburškem vrhu decembra 1992. Temeljila je na načelih iz prejšnje perspektive: nadaljnja stabilizacija kmetijske porabe in nadaljnje povečanje sredstev za strukturne operacije. Sredstva so bila omejena na 1,27 % BDP v letu 1999. Hkrati

se je zmanjšala tudi finančna obremenitev za najrevnejše države. Rabat za Veliko Britanijo se ni spremenil (Nugent 2004: 367–368).

V letih 1997 in 1998 je Evropska komisija kot del paketa reform imenovanega Agenda 2000, izdala predlog tretje finančne perspektive za leta 2000–2006. Predlogi v Agendi 2000 so bili sporni za nekatere države, zato je potekal intenzivni politični diskurz v zvezi s to finančno perspektivo. Vzrok je bil predvsem v tem, da evropski proračun izraža politične prioritete skupnosti, vendar pa ima tudi pomembne vplive na nacionalne proračune držav članic. Spremembe v Agendi 2000 so želele predvsem največje neto plačnice v evropski proračun, posebno je to želela Nemčija, ki je hotela znižati svoje prispevke. Na drugi strani je Velika Britanija zahteval ohranite rabata. Države, ki so imele največ koristi od sredstev Evropske unije, predvsem Francija glede CAP in Španija glede strukturnih skladov, pa so se upirale zmanjševanju teh sredstev, četudi bo del le-teh odtekal v vzhodno in srednjeevropske države, ki so se pripravljale na vstop v Unijo. Sedemletna finančna perspektiva 2000–2007 je bila sprejeta marca 1999 na vrhu v Berlinu (Nugent 2004: 368).

Temeljne značilnosti finančne perspektive 2000–2007 so sledeča: obseg sredstev je bil stabiliziran ob dogovoru, da se sredstva zvišujejo skladno z gospodarsko rastjo in da se meja 1,27 % BDP-ja iz prejšnje finančne perspektive ohrani. Spremeni se struktura prihodkov: poveča se prihodek iz naslova BDP-ja posameznih držav in zmanjša se iz naslova DDV-ja. Sredstva za CAP se skozi obdobje perspektive marginalno povečujejo, sredstva, namenjena strukturnim skladom, pa marginalno zmanjšujejo. Več kot 3 milijarde evrov so bile namenjene za države srednje in vzhodne Evrope kot predpristopna pomoč. Še več sredstev pa je bilo zanje na voljo po vstopu v Unijo. Rabat Velike Britanije ostane nespremenjen (Nugent 2004: 368–370).

### **2.1.2 Sestava proračuna**

Kar se tiče virov, ki so bili določeni leta 1988, jih lahko razdelimo na:

- skupne carine in druge dajatve, ki so zbrane s trgovino z državami, ki niso članice;
- kmetijske dajatve, premije in druge dajatve, ki so zbrane s trgovino v okvirih skupne kmetijske politike z državami, ki niso članice;
- obveza v obliki enotnega odstotka DDV;



- obveza, ki temelji na deležu BDP države članice.

Kar se tiče izdatkov, EU razlikuje med obvezami, ki izhajajo neposredno iz pogodb ali aktov, sprejetih na osnovi pogodb in se imenujejo obvezni izdatki (CAP, administracija, rezerve, zunanje zadeve), in med obvezami, ki ne izhajajo neposredno iz pogodb in se imenujejo neobvezni izdatki (kohezijska politika, raziskave in druge notranje politike). Večino obveznih izdatkov predstavlja skupna kmetijska politika. Dva glavna faktorja za to sta: finančna odgovornost glede kmetijstva se je mnogo bolj kot na ostalih področjih prenesla na raven proračuna EU in kmetijstvo je močno subvencionirano. Kmetijstvo je tako proporcionalno prekomerno financirano, medtem ko so neobvezni izdatki (regionalna politika, raziskave, energetika,...) proporcionalno manj financirani. Izdatki niso določeni preko objektivnih kriterijev, ampak je odločujoč politični vpliv (Nuggent 2004: 371–372).

### **2.1.3 Postopek nastajanja in sprejemanja finančne perspektive in letnega proračuna**

Sprejemanje proračuna se je spremenilo z uvedbo finančnih perspektiv leta 1988. Finančna perspektiva je srednjeročni planski dokument, ki vsebuje konsenz glede proračunskih prioritet, kar omogoča lažje planiranje in vodenje posameznih programov. Omogoča predvidljivost javnih financ EU na eni strani, na drugi pa onemogoča, da bi proračun nastopal kot motor za spremembe znotraj Skupnosti. Finančna perspektiva predstavlja okvir, v skladu s katerim so predlagani letni proračuni. Vendar pa finančna perspektiva Komisije ne omejuje popolnoma. Obstaja določena možnost manevriranja, vendar pa le-ta iz političnih razlogov večinoma ni izkoriščena. Perspektiva je zgolj nekakšno ogrodje in za sprejemanje letnega proračuna je še vedno potrebna vsakoletna proračunska procedura. Uvedba perspektiv je usmerila proračunsko politiko Unije v strateška periodična pogajanja (Mrak 2004: 12 in Wallace 2005: 191).

Finančna perspektiva je sprejeta na podlagi medinstitucionalnega dogovora med Evropsko komisijo, Evropskim parlamentom in Svetom EU. V pogajanjih sta uveljavljena dva glavna pristopa. Prvi je *top-down* pristop, ki predvideva predhodno določitev razpoložljivih sredstev, šele nato se pričnejo dogovori okoli programov in prioritet. Ta pristop večinoma zagovarjajo največje neto plačnice v proračun. Drugi pristop je *bottom-up*, ta najprej določi prednostne naloge, šele na podlagi tega pa končni obseg sredstev. Ta pristop zagovarja tudi Evropska

komisija. Znotraj Sveta se perspektiva sprejema na osnovi metode, ki se imenuje *building blocks*. Osnovno strukturo 'zidakov' predstavlja predlog Komisije. Posamezni 'zidaki' se nato lahko zamenjajo z alternativnimi predlogi posameznih držav ali skupine držav.

Sprejemanje letnega proračuna določa 272. člen Pogodbe o Evropski uniji (PEU). Ta člen določa časovni potek in postopke sestavljanja in odobritve proračuna EU. Vendar v praksi gre zgolj za približne in formalne smernice dogajanja v praksi. Postopek sprejemanja proračuna bi lahko razdelili v 5 faz.

V prvi fazi morajo vse institucije Unije najkasneje do junija, oddati ocene svoje potrošnje, ki jih komisija konsolidira v t.i. predhodni osnutek proračuna, ki vsebuje tako oceno prihodkov kot tudi oceno odhodkov. Preden komisija dokončno potrdi proračun, pride do tristranskega srečanja med predstavniki vseh treh temeljnih institucij (Nuggent 2004: 375). Ko je osnutek končan, ga generalni direktorat (DG) za proračun predstavi komisarjem. Za sprejem je potrebno soglasje vseh komisarjev. Ko je to soglasje doseženo, predlog postane osnutek proračuna (Nuggent 2004: 376).

Druga faza se prične, ko v skladu s tretjim odstavkom 272. člena PEU Komisija Svetu predloži osnutek proračuna najkasneje do 1. septembra, običajno pa se to zgodi že prej (maja ali junija). Ko je osnutek znotraj Odbora za proračun pri Svetu in v COREPER-ju bolj ali manj usklajen, ministri o njem glasujejo. Za sprejem je potrebna kvalificirana večina.

Ko osnutek v prvem branju potrdi Svet, je le-ta predan Parlamentu v prvo obravnavo. Takrat se prične tretja faza. V skladu s četrnim odstavkom 272. člena PEU mora Svet osnutek predložiti Parlamentu najkasneje do 5. oktobra. Evropski parlament lahko na plenarnem zasedanju osnutek, ki mu ga je predal Svet: 1. sprejme, 2. predlaga amandmaje na neobvezne izdatke, za kar je potrebna absolutna večina ali 3. predlaga spremembe obveznih izdatkov, kar zahteva navadno večino (Nuggent 2004: 378).

V skladu s PEU velja proračun za dokončno sprejetega, če Parlament po prvem branju v obdobju 45 dni odobri predlog, ki mu ga je predložil Svet, ali če Parlament v tem obdobju ne vloži niti amandmajev niti predlogov popravkov k obveznim izdatkom. V kolikor pa je Parlament vložil bodisi amandmaje bodisi predloge popravkov k obveznim izdatkom, pa se tak dopolnjen predlog pošlje znova v obravnavo oz. v drugo branje Svetu.

V Svetu se osnutek proračuna pripravi za drugo ministrsko branje. To je četrta faza sprejemanja proračuna. Svet lahko v okviru svojih pristojnosti vse predloge sprememb obveznih izdatkov zavrne, medtem ko lahko v okviru amandmajev Parlamenta k neobveznim izdatkom predlaga zgolj njihovo modifikacijo. Obvezni izdatki so po drugem branju v Svetu dokončno potrjeni (Nuggent 2004: 379). Svet lahko v skladu s Pogodbo o Evropski uniji v okviru drugega branja s kvalificirano večino modificira katerikoli amandma Parlamenta na neobvezne izdatke, vendar pa je način sprejemanja oz. zavračanja odvisen od tega, ali so modifikacije Parlamenta v prvem branju predstavljale povečanje skupne porabe ali ne. Če modifikacije niso imele vpliva na skupno porabo, potem Svet s kvalificirano večino lahko te modifikacije zavrne. Če Parlament teh točk sploh ne obravnava, veljajo za sprejete. Če pa so modifikacije imele vpliv na skupno porabo, lahko Svet te modifikacije sprejme s kvalificirano večino. V kolikor teh modifikacij sploh ne obravnava, veljajo za zavrnjene. V kolikor pa Svet v roku 15 dni od trenutka, ko mu je bil predlog proračuna izročen v drugo branje, ni sprejel sprememb k amandmajem Parlamenta iz prvega branja in če so bile vse te spremembe sprejete, velja proračun za sprejetega. O tem Svet obvesti Parlament. Če pa je Svet vložil določene spremembe k amandmajem, sprejetim s strani Parlamenta v prvem branju ali če so bile modifikacije Parlamenta spremenjene ali zavrnjene, se tak spremenjen predlog proračuna preda Parlamentu v drugo branje. S tem se prične peta, zadnja faza sprejemanja proračuna. Parlament lahko v obdobju 15 dni z glasovanjem (absolutna večina hkrati s tripetinsko večino glasujočih poslancev) dopolni ali zavrne modifikacije drugega branja Sveta na amandmaje Parlamenta k neobveznim izdatkom iz prvega branja. S tem je končni proračun sprejet. Četudi Parlament v obdobju 15 dni ne stori ničesar, se proračun smatra za sprejetega. Predsednik Evropskega parlamenta nato razglasi proračun za sprejetega.

Vendar pa lahko Parlament z absolutno večino, ki je hkrati tudi dvotretjinska večina glasujočih poslancev, proračun zavrne in s tem zahteva, da se predstavi nov osnutek proračuna. Če proračun ni sprejet do 1. januarja, potem se financiranje nadaljuje po t.i. začasnih dvanajstinah, pri čemer je največji možni izdatek omejen na povprečen mesečni izdatek v preteklem letu. Implementacijo proračuna, ki se včasih smatra tudi kot del proračunskega postopka, prevzemajo nacionalne agencije v državah članicah.

## 2.2 KONKURENČNOST NACIONALNIH GOSPODARSTEV

### 2.2.1 Pojem konkurenčnosti

Že zgodaj so se ekonomisti zavedali pomena konkurenčnosti gospodarstva za gospodarsko rast in življenjski standard. Z razvojem tehnologije in s povečano mobilnostjo produkcijskih dejavnikov so narasli strukturni problemi industrijskih držav in to je vse bolj postavljalo pod vprašaj veljavnost tradicionalnih neoklasičnih ekonomskih teorij, ki temeljijo na učinkovitem delovanju trga, polni zasedenosti produkcijskih faktorjev, mednarodni mobilnosti faktorjev in na globalni specializaciji proizvodnje na osnovi primerjalnih prednosti. Preveč se ob strani puščajo mikroekonomski dejavniki, kot so učinkovitost, podjetniška konkurenčnost in rast podjetij (Kovačič 2005: 30–31).

S proučevanjem konkurenčnosti držav se ukvarja kar nekaj mednarodnih inštitutov in drugih institucij, med katerimi sta najpomembnejša Inštitut za razvoj *managementa* (*Institut for Management Development* ali IMD) iz Lozane in Svetovni gospodarski forum (*World Economic Forum* ali WEF) iz Ženeve.

IMD (2005: 20) v svojem letopisu *World Competitiveness Yearbook* opredeljuje konkurenčnost kot »področje ekonomske teorije, ki analizira dejstva in politike, ki oblikujejo zmožnost države, da ustvari in vzdržuje okolje, ki podpira večjo kreativnost za svoja podjetja in večjo blaginjo za svoje državljane.« Po IMD-ju (2005: 21) pa konkurenčnost ni nujno pokazatelj blaginje oz. bogastva države. Le-ta je lahko posledica dobre konkurenčnosti v preteklosti, ko so te države akumulirale dovolj kapitala in znanja (primer so nekatere industrializirane evropske države), ali pa imajo na voljo dovolj naravnih bogastev, ki jih lahko izkoriščajo (primer so države proizvodnice nafte). Konkurenčnost prav tako ni nujno indikator gospodarske moči, saj je le-ta kombinacija bogastva in velikosti države. Konkurenčnost pa niti ni nujno pokazatelj gospodarske uspešnosti posamezne države.

Na drugi strani pa WEF (2006: 3) razume konkurenčnost kot sklop faktorjev, politik in institucij, ki določajo nivo produktivnosti države. Večja produktivnost pomeni boljšo izrabo faktorjev in resursov, ki so na voljo. Bolj konkurenčno gospodarstvo je tisto, ki bo na srednji

in dolgi rok raslo hitreje. Pojem produktivnosti je osrednja točka v razumevanju konkurenčnosti pri WEF.

Poleg mednarodnih institucij, ki proučujejo konkurenčnost izbranih držav, pa obstajajo tudi nacionalne institucije, ki proučujejo konkurenčnost lastne države. Med najbolj aktivnimi je Svet za nacionalno konkurenčnost (*National Competitiveness Council* ali NCC) republike Irske, ki, poleg proučevanja konkurenčnosti nacionalnega gospodarstva po lastni metodologiji, pripravlja tudi študije za izboljšanje le-te. NCC razume konkurenčnost kot širši koncept, ki obsega različni niz faktorjev, ki podpirajo sposobnost podjetij, da dosegajo uspehe na mednarodnem tržišču. To pa omogoča prebivalcem države izboljšanje življenjskega standarda in kvalitete življenja (NCC 2005: 2).

Turow (1992) opisuje konkurenčnost kot sposobnost države, da se obdrži ali zmaga v svetovni tekmi na področju mednarodne trgovine. Tekma med državami pa bo pripeljala do zmagovalcev in poražencev, podobno kot se to dogaja med konkurenčnimi podjetji.

Po definiciji OECD je država konkurenčna takrat, ko lahko njena podjetja v pogojih svobodnega trga ustvarjajo blago in storitve, ki prestanejo preizkus mednarodnega trga, ob tem pa se povečuje realni dohodek prebivalstva (Kovačič 2005: 30).

Jeffrey Sachs iz WEF-a poudarja, da je konkurenčnost sposobnost doseganja gospodarske rasti v srednjeročnem obdobju. Stephane Garelli iz IMD-ja pa trdi, da države med seboj ne konkurirajo neposredno, ampak se osredotočajo na izboljšanje nacionalnega okolja, v katerem tekmujejo podjetja (Kovačič 2005: 30).

Pojavljajo se različni pogledi o tem, kaj bi morale države storiti za izboljšanje svoje konkurenčnosti. Nekateri se zavzemajo za izobraževanje in usposabljanje, drugi za aktivno industrijsko politiko, tretji za ostrejšo trgovinsko politiko z ostalim svetom. Države poskušajo dvigniti življenjski standard svojih prebivalcev, ki je odvisen od dviga produktivnosti, obsega domačih vlaganj v infrastrukturo, raziskovalno-razvojne dejavnosti, izobraževalnega sistema, javne infrastrukture ter od kakovosti podjetniškega in vladnega *managementa* (t.i. *governance*) (Kovačič 2005: 29). Z gospodarskim razvojem se spreminjajo tudi strukturni dejavniki konkurenčnosti. Na nizki stopnji razvoja je gospodarska rast pogojena z osnovnimi faktorji proizvodnje, kot so zemlja, osnovna oprema in neizobražena delovna sila. Ko se

države premaknejo od revnih k srednje bogatim, postane globalna konkurenčnost odvisna od investicijskih vlaganj. Države pridobijo novo tehnologijo od drugod. Neposredne tuje naložbe, skupna vlaganja in mednarodna menjava združujejo nacionalne ekonomije v globalne produkcijske sisteme. Razvoj ekonomij od srednje bogatih k zelo bogatim vključuje transformacijo od tehnološko uvoznih k tehnološko ustvarjalnim ekonomijam, ki so inovativne vsaj v nekaterih panogah (Kovačič 2005: 31).

Evropska unija se je prvič resno srečala s pojmom konkurenčnosti v začetku 90-ih let, ko se je soočala z naraščajočo brezposelnostjo. Leta 1993 je predsednik Evropske komisije Jacques Delors v Kopenhagenu prvič zavrnil vzroke, ki so jih izpostavljali nekateri ekonomisti (previsoki davki, socialna država in regulacija, previsoki socialni transferji) in izpostavil problem nizke konkurenčnosti Evrope nasproti ZDA in Japonski. Rešitev je videl v programih vlaganja v infrastrukturo in visoko tehnologijo (Kovačič 2005: 29).

### **2.2.2 Metode merjenja konkurenčnosti**

Konkurenčna sposobnost države je celovit sistem. Definicij in metodologij za merjenje konkurenčnosti držav je več, ker izhajajo iz različnih teoretičnih osnov (Predolac 2006: 10).

IMD v svojem letopisu *World Competitiveness Yearbook* uporablja štiri ključne kriterije (IMD 2005: 20):

- ekonomski dosežki – gre za makroekonomsko oceno domačega gospodarstva, mednarodno trgovino, mednarodne investicije, zaposlenost in cene;
- vladna učinkovitost – ocenjuje obseg, v katerem so vladne odločitve naklonjene spodbujanju konkurenčnosti (upoštevajo se javne finance, fiskalna politika, institucionalni okvir, poslovna zakonodaja in družbeni okvir);
- poslovna učinkovitost – ocenjuje, v kolikšni meri podjetja delujejo v inovativni, dobičkonosni in odgovorni smeri (upošteva se produktivnost in učinkovitost, trg delovne sile, učinkovitost finančnih ustanov, managementski postopki ter poslovna drža in vrednote);
- infrastruktura – ocenjuje osnovne, tehnološke in človeške resurse, ki so potrebni pri poslovanju (upošteva se osnovna infrastruktura, tehnološka infrastruktura, znanstvena infrastruktura, zdravstvo in okolje ter izobraževanje).

Do leta 2006 je WEF (2006: 51) uporabljal za merjenje konkurenčne sposobnosti držav dva indeksa:

- indeks poslovne konkurenčnosti (*Business Competitiveness Index*), ki obravnava mikroekonomske determinante produktivnosti;
- indeks sposobnosti rasti (*Growth Competitiveness Index*), ki obravnava makroekonomske determinante produktivnosti.

Leta 2006 pa WEF (2006: 5 in 48–49) uvede globalni indeks konkurenčnosti (*Global Copetitiveness Index*) kot primarni instrument za ocenjevanje konkurenčnosti držav. Indeks sestavlja 9 stebrov:

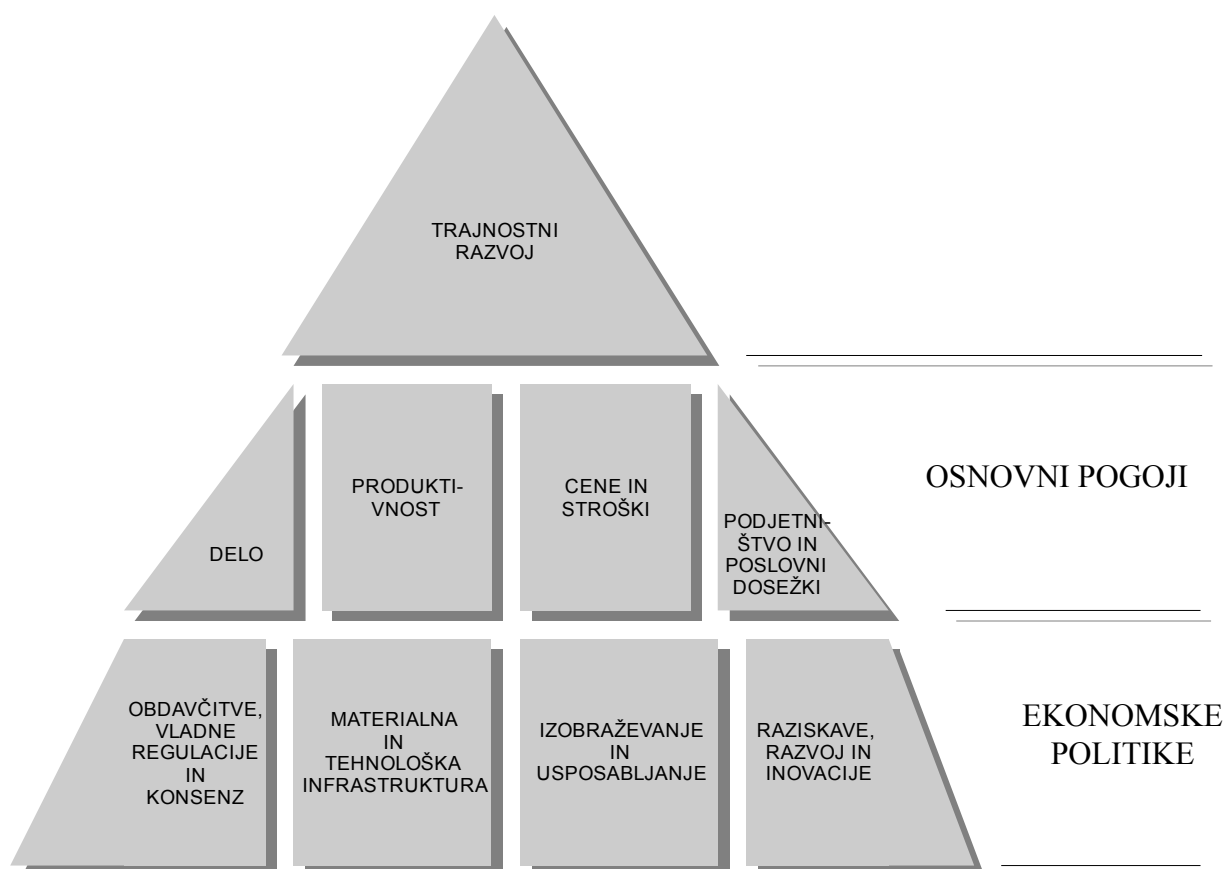
- institucije (javne in zasebne),
- infrastruktura,
- makroekonomija (obrestne mere, inflacija, proračunski deficit/suficit, javni dolg,...),
- zdravstvo in primarno izobraževanje,
- višja izobrazba in izpopolnjevanje (kvaliteta in kvantiteta šolstva, izpopolnjevanje na delu),
- tehnološka pripravljenost,
- poslovna sofisticiranost,
- inovacije (število inštitutov in znanstvenikov, sodelovanje med univerzami in gospodarstvom).

Irski *National Competitiveness Council* (2005: 2–8) uporablja pri proučevanju konkurenčnosti metodologijo, ki jo lahko ponazorimo s piramidalno strukturo, katere vznožje predstavljajo ekonomske politike (to so: davki in regulacije, ekonomska in tehnološka infrastruktura, izobrazba in izpopolnjevanje, podjetništvo in inovacije). Srednji del te metodološke sheme predstavljajo t.i. osnovni pogoji (to so: delovna sila, produktivnost, cene in stroški ter poslovni rezultati), vrh piramide pa predstavlja trajnostna rast, ki je po mnenju NCC-ja dokončni in odločilni rezultat konkurenčnosti. V svoji analizi konkurenčnosti gospodarstva Evropske unije bom kot osnovo uporabil prav to metodologijo, ki jo bom za potrebe te analize prilagodil.

### 3. ANALIZA OSNOVNIH ELEMENTOV KONKURENČNOSTI DRŽAV EVROPSKE UNIJE

#### 3.1 PIRAMIDALNA METODOLOŠKA STRUKTURA ANALIZE – OSNOVNI ELEMENTI KONKURENČNOSTI

Schema 3.1.1: Piramidalni prikaz osnovnih elementov konkurenčnosti



Vir: prirejeno in prilagojeno po NCC 2005: 2.

Izbrana metodologija je za pisanje diplomskega dela najbolj primerna, saj na ustreznem nivoju omogoča sistematično razčlenitev koncepta konkurenčnosti. Razdeli ga na posamezne elemente, ki imajo na konkurenčnost držav ključni vpliv. Menim, da je največja pomanjkljivost te metodologije to, da premalo upošteva konkurenčnost kot kompleksno, celostno obravnavanje gospodarske uspešnosti neke države. Obravnava vsak element posebej in jih premalo povezuje med seboj. Ne upošteva njihove soodvisnosti. Za mojo analizo to ni



ključnega pomena, saj je cilj analiza posameznih elementov konkurenčnosti, preko katerih bom lahko ugotovil primerjalne konkurenčnostne zaostanke držav članic EU.

Metodološko lahko analizo razdelimo na tri osnovne sklope: trajnostni razvoj, osnovni pogoji in ekonomske politike. Trajnostni razvoj kot eden glavnih pokazateljev konkurenčnosti držav je element sam zase, medtem ko so osnovni pogoji in ekonomske politike sestavljeni iz štirih elementov, ti pa še nadalje na nekatere dejavnike.

Osnovni elementi so sestavljeni iz:

- dela,
- produktivnosti,
- cen in stroškov,
- podjetništva in poslovnih dosežkov.

Ekonomske politike pa so sestavljene iz:

- davkov in vladnih regulacij ter konsenza,
- materialne in tehnološke infrastrukture,
- izobraževanja in usposabljanja,
- raziskav, razvoja in inovacij.

### **3.2 METODOLOŠKA RAZDELITEV DRŽAV V SKUPINE**

V analizi bom 27 držav Evropske unije razvrstil v štiri razvojno značilne skupine gospodarstev in družb<sup>2</sup>. Ker bom v primerjalni analizi ugotavljal prednosti in zaostanke v dejavnih konkurenčnosti gospodarstva držav Unije nasproti najbolj konkurenčnim državam sveta, bom v to analizo vključil še ZDA in azijske tigre.

---

<sup>2</sup> Metodologija, kot jo uporablja Sočan 2001, 2002 in 2003 ter Medica 2002: 45–46.

Države EU bom uvrstil v naslednje štiri skupine<sup>3</sup>:

- Države konsenza – to so Avstrija, Danska, Finska, Irska, Luksemburg, Nizozemska in Švedska. Značilnost teh držav je politična volja, moč in konsenz ekonomsko-socialnih partnerjev za ustvarjanje ustreznega okolja, v katerem trajno krepijo svoje človeške, tehnološke, inovacijske, naložbene in druge razvojne potenciale v podjetjih, gospodarstvu in celotni družbi za doseganje zastavljenih strateških razvojnih ciljev. Med razvitimi zahodnimi državami so le-te poleg ZDA dosegale najvišje stopnje gospodarske rasti in tako v zadnjem desetletju postale najbogatejše države sveta, merjeno z BDP na prebivalca po pariteti kupne moči.
- Države blaginje – to so Nemčija, Francija, Velika Britanija in Belgija. Značilnosti teh držav so visoka razvitost in bogastvo, vendar pa ne premorejo takšne stopnje konsenza kot prejšnja skupina držav. Vzrok je sledeč: države blaginje skušajo z visokimi davki vzdrževati blaginjo, kapital si prizadeva dosegati čim višje dobičke ali pa izvažati delovna mesta, delo pa si prizadeva dosegati čim višje plače. Vloga civilne družbe je zaradi strankarske pripadnosti pogosto manj učinkovita. Razvojna moč teh družb zato ni optimalna.
- Južnoevropske države – to so Italija, Grčija, Španija in Portugalska. Te države so na nižji stopnji razvitosti kot države konsenza. Za te države je značilna nizka stopnja konsenza in imajo v primerjavi z državami blaginje manj razvito materialno in nematerialno infrastrukturo, večjo regulacijo trgov, značilna je socialna zaščita, paralelna (siva, neregistrirana in blagovna) ekonomija in najnižji stroški dela med razvitimi zahodnimi državami.
- Države srednje in vzhodne Evrope (sem prištevamo tudi baltske države) – to so članice, ki so v Evropsko unijo vstopile leta 2004 in 2007: Ciper, Češka, Estonija, Latvija, Litva, Madžarska, Malta, Poljska, Slovenija, Slovaška ter Bolgarija in Romunija. Te države so pred kratkim prevzele systemske norme Evropske unije na področjih političnega, pravnega in ekonomskega sistema, človekovih pravic, funkcioniranja države,... Te države morajo

---

<sup>3</sup> Sorodni model razdelitve držav v štiri skupine uporablja tudi Andre Sapir (2005: 5), vendar njegova delitev ne temelji na razvojno značilnih skupinah, ampak na štirih modelih socialnih politik v EU in se zato od tukaj uporabljene razdelitve razlikuje. Zaradi narave Sapirjeve raziskave njegova metodologija ne vsebuje “novih” članic EU.

imeti cilj posnemati države konsenza in se v obdobju ene generacije z nadpovprečnimi razvojnimi naporji, razvojem celovite sodobne infrastrukture, s prenovno gospodarstva ter usposobitvijo ljudi za komuniciranje in delo v informacijski družbi vključiti med najbolj razvite države.

Države, ki imajo najbolj ugodne dejavnike konkurenčnosti na svetu in s katerimi bom primerjal dejavnike konkurenčnosti držav Evropske unije:

- ZDA – je država, za katero IMD (2006: 7) ugotavlja, da ima najbolj konkurenčno gospodarstvo na svetu.
- Azijski tigri – so Hong Kong, Kitajska, Južna Koreja, Malezija, Singapur, Tajskaja, Tajvan. Za te države je značilen hiter razvoj v zadnjih treh desetletjih. Z vidika zahodne perspektive je značilnost azijskih tigrov relativna nedemokratičnost političnih sistemov. Njihov nadpovprečno hiter razvoj temelji na t.i. avtokratskem konsenzu.

### **3.3 TRAJNOSTNI RAZVOJ**

#### **3.3.1 Uvod in teorije**

Trajnostni razvoj, ki je postal globalno razvojno vodilo, je danes široko sprejet kot eden od ciljev globalnih in nacionalnih razvojnih politik. Svetovna komisija za okolje in razvoj je trajnostno rast definirala kot zadovoljevanje sedanje generacije, ne da bi pri tem ogrozili sposobnost prihodnjih generacij za zadovoljitev njihovih potreb (Medica 2002: 31).

V tem poglavju se srečamo z dvema konceptoma, to sta gospodarska rast in gospodarski razvoj (angleško *economic growth* in *economic development*), ki se v literaturi večkrat pojavljata kot sinonima. Vendar takšna obravnava ni pravilna. Pomensko sta si koncepta v marsičem zelo sorodna, a med njima obstajajo nekatere bistvene razlike. Gospodarska rast je kvantitativni pojem. Nanaša se na zmožnost posamezne države, da proizvaja več, poveča se celotni *output* gospodarstva neke države. Običajno ga merimo s spremembo BDP-ja. Pri ekonomskem razvoju pa gre za kvalitativen, bolj kompleksen koncept. Nanaša se na celostne spremembe v ekonomski in socialni strukturi, ki so usmerjene k večji blaginji ljudi. Merimo

ga z več indeksi, med katerimi so bolj poznani HDI indeks, indeks revščine in razni indeksi Svetovne banke. Za razliko od gospodarske rasti, ki vključuje zgolj ekonomsko komponento, razvoj vsebuje še socialno in okoljsko. Rast *a priori* ne pomeni tudi razvoja, a je lahko njegova pomembna komponenta. V diplomskem delu pojma strogo ločujem.

Gospodarsko rast lahko pojmujeemo kot rast proizvodnje, ki bi jo lahko pripisali trem glavnim skupinam razlogov (Senjur 2002: 98): prvi vzrok je povečanje proizvodnje kot posledice povečanih proizvodnih zmogljivosti, ki so posledica povečanja in izboljšanja razvojnih dejavnikov; drugi vzrok je povečanje proizvodnje z boljšim izkoriščanjem proizvodnih zmogljivosti, ki so posledica povečanega agregatnega povpraševanja; in tretji vzrok je povečanje proizvodnje z obstoječimi proizvodnimi faktorji, vendar s spremenjeno kombinacijo faktorjev, s spremenjeno strukturo proizvodnje in z mednarodno menjavo.

Do gospodarske rasti pride takrat, ko ljudje uporabijo resurse in jih alocirajo v smeri, da ustvarijo večje vrednosti. Novi načini alociranja proizvajajo manj stranskih učinkov in ustvarjajo večjo gospodarsko vrednost na enoto surovine (Romer 2007).

V skladu z zgoraj omenjenimi skupinami razlogov lahko ločimo tudi tri skupine teorij. Prva skupina so povpraševalno zasnovane (keynesianska teorija), druga so ponudbeno zasnovane (klasična in neoklasična) in tretja skupina so strukturno zasnovane teorije, ki so zlasti pomembne za države na prehodu v tržno gospodarstvo (Senjur 2002: 98). Prikazal bom prvi dve, najpogostejši, torej keynesiansko (kot povpraševalno zasnovano) in neoklasično (kot ponudbeno zasnovano teorijo).

### *3.3.1.1 Keynesianska teorija gospodarske rasti*

Keynesianska teorije gospodarske rasti ima dve tipični značilnosti (Senjur 2002: 99–100). Prva je razlikovanje med potencialno in dejansko stopnjo rasti. Teorija problem zastavi tako, da razlikuje med zmogljivostmi za proizvodnjo in dejansko proizvodnjo. Druga pa je agregatno povpraševanje (sestavljeno iz osebne porabe, javne porabe, investicij in neto izvoza (izvoz minus uvoz)) kot ena pglavitnih točk gospodarske rasti.

Potencialna rast je odvisna od razpoložljive delovne sile, tehničnega napredka, naravnih virov in kapitala. Razpoložljivost teh faktorjev še ne pomeni napredka. Potrebna je neka gonilna sila, ki je po mnenju keynesianske teorije agregatno povpraševanje. Dejanska stopnja rasti je odvisna od agregatnega povpraševanja. Od ustreznega obsega in strukture agregatnega povpraševanja pa je odvisno, ali bo dejanska stopnja rasti enaka potencialni (Senjur 2002: 100).

Tu se pojavita dva problema (*ibid.*): prvi je kratkoročni problem ekonomske politike, ki mora zagotoviti agregatno ravnotežje v točki polne zaposlenosti. Agregatno povpraševanje je potrebno dvigniti na nivo, da bo dosežena polna zaposlenost. Drugi problem pa je dolgoročni problem razvojne politike, ki mora zagotoviti, da se bodo proizvodne zmogljivosti povečale in da se bo hkrati povečalo tudi agregatno povpraševanje, pri čemer se bo ohranjalo agregatno ravnovesje in polna zaposlenost produkcijskih faktorjev.

S temi problemi se soočita dva najvidnejša predstavnika keynesianske teorije – Evsey Domar in Roy Harrod. Razvijeta t.i. Domarjev model rasti in Harrodov model rasti.

Domar skuša s svojim modelom rasti rešiti zgoraj omenjena temeljna problema keynesianske teorije. Cilj modela je odkriti pogoje, v katerih se lahko obdrži ravnotežje v gospodarstvu. Išče stopnje rasti v katerih se mora širiti gospodarstvo, da bi ostalo v nenehnem stanju polne zaposlenosti. To se bo zgodilo takrat, ko je potencialni družbeni proizvod enak dejanskemu (Senjur 2002: 101).

Za razliko od Domarja, ki izhaja iz ravnotežne točke v kateri je dejanski družbeni proizvod enak potencialnemu in išče pogoje, da bi ravnotežje ohranil tudi v času ter da bi ohranil tudi polno zaposlenost, kot rezultat pa dobi iskano stopnjo rasti, Harrod iz agregatnega povpraševanja najprej izpelje dejansko stopnjo rasti. Potencialno, ali po njegovem naravno, stopnjo rasti pa kar opredeli in je ne izpeljuje. Torej je zanj dana od zunaj, jo predpostavlja. Določena je s stopnjo rasti delovne sile in tehničnega napredka. Nato se postavi na stališče, da bosta obe stopnji (dejanska in naravna) enaki. Temeljno vprašanje je, kako to zagotoviti. Harrod operira s stopnjami rasti, ki zanj niso rezultati, ampak sredstvo analize (Senjur 2002: 104–106). Harrod poleg dveh že omenjenih stopenj rasti (dejanske in naravne) govori še o želeni stopnji rasti. To je stopnja, pri kateri bi bili vsi udeleženci gospodarskega procesa

zadovoljni in bi želeli, da traja. Lahko bi jo imenovali ravnotežna, načrtovana ali pričakovana stopnja rasti. Vloga zelene stopnje rasti v Harrodovem modelu je predvsem analitična (*ibid.*).

### 3.3.1.2 Neoklasična teorija gospodarske rasti

Neoklasični model gospodarske rasti je sploh osnovni model gospodarske rasti. Teoretiki so mnenja, da bo gospodarska rast poskrbela sama zase, če bo le zagotovljeno primerno politično in družbeno okolje. Za njih je svobodna konkurenca v tržnem gospodarstvu primerno družbeno in politično okolje. Država naj bi le zagotavljala pravilno delovanje tržnega mehanizma. Trg je najboljši mehanizem za alokacijo resursov in za določanje pravih cen. Gospodarska rast je organski proces, zanjo niso značilne velike spremembe, temveč so vse spremembe organske, postopne, majhne in prilagojevalne. Po mnenju neoklasikov je neuspešnost na področju doseganja gospodarske rasti posledica državne intervencije na trgu (npr. regulacija cen). Državni nadzor ne spodbuja k rasti, pač pa prispeva h korupciji in neučinkovitosti.

V skladu z neoklasično teorijo rasti je rast generirana preko povečanja kvantitete dela, povečanja kvalitete dela (izobraževanje in usposabljanje), povečanja kapitala (investicije) in izboljšane tehnologije. Po neoklasičnem modelu rasti je rast delovne sile predpostavljena, je eksogeno dana in raste po konstantni letni stopnji. Agregatna ponudba in povpraševanje pa sta v ravnovesju. Produktivnost dela je funkcija tehnične opremljenosti dela, njena rast pa odvisna od stopnje rasti kapitalne opremljenosti dela. Kapitalna opremljenost je odvisna od investicij na zaposlenega (Senjur 2002: 139–145).

Kritiki modelu očitajo veliko pomanjkljivosti. Preveč faktorjev, ki pomembno vplivajo na gospodarsko rast, je predpostavljenih, eksogeno določenih. Teorija ne predpostavlja možnosti nepravilnega delovanja samega trga in ne upošteva neenakosti v distribuciji dohodkov. Največja težava iz današnje perspektive pa je, da je obnašanje potrošnih predpostavljeno. Prav tako so izvzete družbene oz. politične institucije in njihov vpliv.

Znotraj analize koncepta trajnostnega razvoja ločim tri komponente: gospodarsko, socialno in okoljsko.

### 3.3.2 Gospodarska komponenta: BDP per capita in stopnje gospodarske rasti

Pri gospodarski komponenti gre za trajnostno rast kot eno od komponent trajnostnega razvoja. Empirično se gospodarska rast meri z rastjo realnega bruto domačega proizvoda, če pri tem želimo upoštevati še demografske spremembe, pa se uporablja stopnja rasti realnega družbenega proizvoda na prebivalca (ali *per capita*). Z izrazom bruto družbeni proizvod označujemo celoten gospodarski proizvod ali dohodek neke države na splošno (Senjur 2002: 6–7).

Tabela 3.3.2.1<sup>4</sup>: Bruto domači proizvod na prebivalca in realna gospodarska rast za leto 2005

	BDP <i>per capita</i> (v USD)	Realna rast BDP (v %)
<b>Države konsenza</b>	46.096	2,74
<b>Države blaginje</b>	35.100	1,4
<b>Južnoevropske države</b>	23.288	1,825
<b>Srednja in jugovzhodna Evropa</b>	9.281	5,425
<b>ZDA</b>	42.113	3,5
<b>Azijski tigri</b>	13.337	5,93

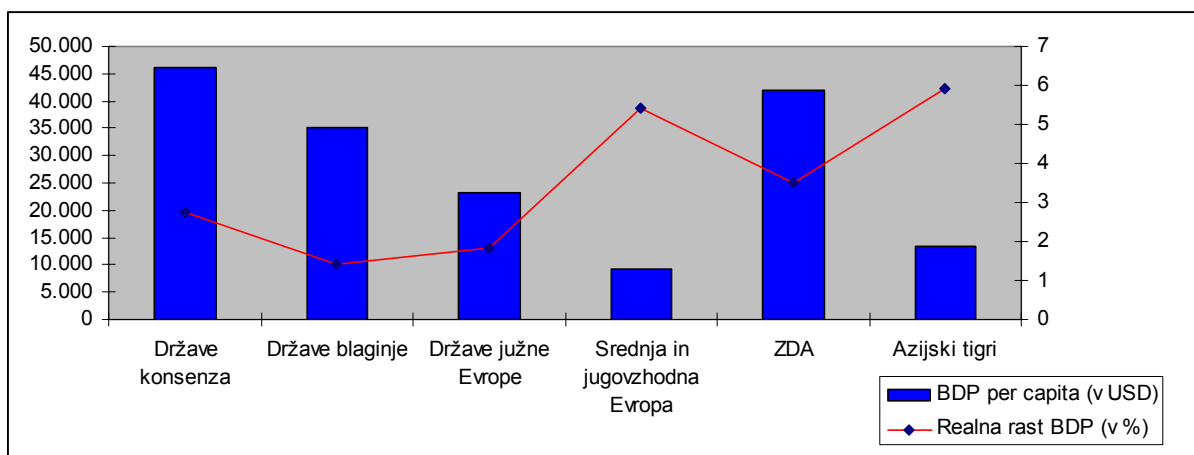
Vir: izračunano po IMD 2005: 74–289.

V višini BDP-ja v svetovnem merilu prednjačijo države konsenza, ki prednost pred ostalimi državami ohranjajo ali celo povečujejo zavoljo relativno visoke gospodarske rasti, ki pri večini držav skupine dosega 3 %. Te države so uspele vzpostaviti gospodarske in družbene sisteme, ki so omogočali hitro gospodarsko rast, in tako so v zadnjem desetletju postale najbogatejše države sveta, merjeno z BDP na prebivalca. Največje odstopanje navzgor v tej skupini predstavlja Luksemburg (74.700 USD *per capita*), največje negativno odstopanje pa Finska s 36.500 USD *per capita*. Države blaginje imajo občutno nižji BDP, vendar pa v svetovnem merilu še vedno visokega. Tega so dosegle z visoko konkurenčnostjo in visoko gospodarsko rastjo v preteklosti, danes pa se je gospodarska rast ustavila. Edina, ki uspeva ohranjati gospodarsko rast blizu 2 %, je Velika Britanija. Države južne Evrope sicer dosegajo nekoliko višjo gospodarsko rast kot države blaginje, vendar pa predstavlja negativni trend

<sup>4</sup> Podatki so izračuni na podlagi podatkov IMD-ja. Izračuni v tabelah temeljijo na konceptu držav kot entitet. Podatki za posamezno skupino držav so izračunani kot aritmetične sredine podatkov vseh držav znotraj skupine.

predvsem Italija, ki sploh ne dosega gospodarske rasti (le-ta je 0 %). Države srednje in jugovzhodne Evrope so države, ki so v Evropsko unijo vstopile pred kratkim. Ne dosegajo BDP-ja starih članic Unije (navzgor odstopa Slovenija, navzdol pa Bolgarija), imajo pa občutno gospodarsko rast, kar je tudi posledica slabega oz. nizkega začetnega položaja. Vzrok hitre rasti je lahko v veliki meri tudi posnemanje preteklih uspešnih praks vodilnih držav. Azijski tigri so najbolj heterogena skupina držav. Med razvite spadajo (merjeno po BDP *per capita*) Hong Kong, Singapur, Koreja in Tajvan. Najbolj zaostaja Kitajska, ki pa prednjači z najvišjo gospodarsko rastjo v skupini.

Graf 3.3.2.1: Prikaz razmerja med BDP in stopnjo gospodarske rasti za leto 2005



Vir: izračunano po IMD 2005: 74–289.

### 3.3.3 Socialna komponenta: življenjski standard in HDI indeks

Konkurenčnost ni sama sebi namen. Temeljni cilj nacionalne konkurenčnosti predstavljajo trajnostne izboljšave življenjskega standarda in kvalitete življenja (NCC 2005: 3–10). Kvaliteta življenja, ki je temeljni cilj konkurenčnosti, je širši koncept kot življenjski standard. V preteklosti je bila korelacija med gospodarsko rastjo in dvigom življenjskega standarda v političnem in gospodarskem diskurzu objektivno sprejeto dejstvo. Danes je jasno, da je v tej povezavi veliko subjektivnosti.

Največje koristi, ki izhajajo iz gospodarske rasti so (Pettinger 2007):

- Višja poraba: Potrošnikom postanejo dobrine in storitve dostopnejše. V zahodni civilizaciji obstaja močna povezava med dostopnostjo materialnih dobrin in večjo blaginjo;



- Izboljšane javne službe: Z večjimi davčnimi prilivi ima vlada na voljo več javnih financ, s katerimi lahko izboljša javne servise, kot so zdravstvo in izobraževanje;
- Zmanjšanje stopnje brezposelnosti in revščine: Gospodarska rast ustvarja nova delovna mesta. Manjša nezaposlenost zmanjšuje socialne probleme ter s tem socialne transferje. Vendar pa na drugi strani gospodarska rast sama od sebe ne odpravlja strukturne brezposelnosti.

Gospodarska rast s seboj prinaša tudi nekatere posledice, ki jih posameznik ne smatra kot dvig življenjskega standarda (Pettinger 2007):

- Zmanjšana stopnja zadovoljstva: Z dostopnostjo določenih dobrin, se zadovoljstvo nad njihovim posedovanjem zmanjša. Na primer: deseta enota dobrine daje manj zadovoljstva kot prva enota;
- Ekološka problematika: Gospodarska rast s seboj prinaša tudi neželene učinke pretiranega onesnaževanja okolja;
- Naraščajoče neenakosti med ljudmi;
- Kriminal: Gre v bistvu za paradoks. Kriminal se povezuje z revščino, vendar pa je do eskalacij prihajalo tudi v obdobjih gospodarske rasti in prosperitete. Vzroki so naraščajoče neenakosti in tudi naraščajoča razpoložljivost dobrin, ki jih je moč odtujiti;
- Podaljševanje delovnega časa: To onemogoča, da bi ljudje lahko popolnoma izkoriščali naraščajoče prihodke;
- Naraščajoče bolezni: Nov življenjski slog in razpoložljivost materialnih dobrin je s seboj prinesel tudi bolezni. Najbolj očitni »moderni« bolezni sta prekomerna telesna teža in stres.

Ko govorimo o rasti, imamo v mislih količinske spremembe, vendar pa ima to vpliv tudi na kakovostne. Kvaliteta življenja se meri z Indeksom človekovega razvoja (*Human development index* ali HDI), ki je sestavljen iz številnih parametrov (življenjska doba, raven pismenosti, prihodki idr.) (NCC 2005: 10). Vendar pa indeks nekatere pomembne parametre tudi izpušča: človekove pravice, politične svoboščine, samospoštovanje idr. (Medica 2002: 33).

Tabela 3.3.3.1: Indeks HDI za leto 2006

	HDI indeks
Države konsenza	0,948
Države blaginje	0,94
Južnoevropske države	0,926
Srednja in jugovzhodna Evropa	0,862
ZDA	0,948
Azijski tigri	0,852

Vir: UNDP 2006: 283–286.

Življenjski standard v državah blaginje in ZDA se ne razlikuje, vendar pa je bistveno drugačna enakomerna porazdelitev dohodkov. V državah konsenza je opazna bistveno manjša socialna razslojenost prebivalstva, kar dokazuje t.i. *gini* koeficient, ki meri neenakost v distribuciji dohodkov. Države blaginje – že samo ime poudarja visok življenjski standard – po HDI indeksu ne zaostajajo veliko za državami konsenza. Med življenjskim standardom azijskih tigrov in držav srednje in jugovzhodne Evrope ni velikih razlik, vendar je potrebno poudariti, da je v skupini evropskih držav enakost znotraj skupine mnogo večja kot pri azijskih tigrih. V skupini azijskih tigrov najbolj odstopajo Hong Kong, Singapur in Koreja, medtem ko pa Tajska in Kitajska zelo zaostajata. V skupini srednje in jugovzhodnih evropskih držav tako kot v kategoriji BDP *per capita* znova prednjači Slovenija.

### 3.3.4 Okoljska komponenta: okolje in trajnostni razvoj

Bistvo okoljske zmernosti je stabilen odnos med človeškimi aktivnostmi in naravnim okoljem, ki ne zmanjšuje pričakovanja prihodnjih generacij, da bodo uživale najmanj enako kvaliteto življenja kot naša generacija. Današnji razvoj EU in sveta v celoti ni skladen oz. trajnosten, kajti na vsakem koraku se srečujemo z vplivi klimatskih sprememb, z upadom biodiverzitete, s povečanjem globalnega selitvenega pritiska na bogate države ter z vse bolj naraščajočimi razlikami v materialnem in socialnem statusu držav EU in znotraj njih (Koalicija okoljskih nevladnih organizacij 2007: 3). Politike v posameznih državah EU niso prilagojene potrebnim spremembam. Kompleksnost, prostorska razporeditev in časovni okvirji predstavljenih izhodišč zahtevajo ključne spremembe v našem razumevanju razvoja. Cilj razvoja mora biti doseganje izboljšanja kvalitete življenja ljudi z ekonomskim, socialnim in okoljskim napredkom v okviru ekoloških omejitev Zemlje. Najpomembnejši cilji

trajnostnega razvoja EU je oblikovati in tvoriti cilje regionalne politike EU, ki mora zajemati tudi sredstva, ki podpirajo ekološke programe (*ibid.*).

Tabela 3.3.4.1: Izpusti CO<sub>2</sub> in ocena skladnega razvoja za leto 2005

	Emisije <sup>5</sup> CO <sub>2</sub>	Skladen razvoj <sup>6</sup>
<b>Države konsenza</b>	306,6	7,17
<b>Države blaginje</b>	313,25	6,05
<b>Južnoevropske države</b>	393,7	5,15
<b>Srednja in jugovzhodna Evropa</b>	1625,5	5,69
<b>ZDA</b>	522,1	6,02
<b>Azijski tigri</b>	1276,2	6,68

Vir: izračunano po IMD 2005: 470–471.

Države konsenza v svetovnem merilu prednjačijo v upoštevanju ekoloških standardov, prav tako je njihovo zavedanje glede tega problema na najvišji ravni. Zadovoljiva je tudi raven v državah blaginje in državah južne Evrope, ki so po količini izpustov pred ZDA. Problematična skupina so nove članice EU, ki se še niso prilagodile standardom, ki na tem področju veljajo med starimi članicami, prav tako je ideja o skladnem razvoju v podjetjih manj prisotna. Paradoksalna pa je situacija pri azijskih tigrih. Opazen je razkorak med zavedanjem pomena skladnega okoljsko orientiranega razvoja in dejanskimi izpusti toplogrednih plinov.

### 3.3.5 Teoretične osnove razvojnega dohitevanja / prehitevanja

Ena od gospodarskih značilnosti držav EU je šibka kohezija. Države se na spektru gospodarske uspešnosti t.i. zahodnega sveta uvrščajo na oba skrajna pola: od najbolj razvitih (države konsenza) do manj razvitih (nove članice, npr. Romunija, Bolgarija, Poljska). Te manj razvite države imajo pred seboj izziv t.i. razvojnega dohitevanja oz. prehitevanja. Družbe, države ali celo regije, ki so sposobne trajne in načrtne krepitve znanja in z znanjem povezane razvojne potencialne, ustvarjajo osnove za nadpovprečni razvoj. Z aktivno inovacijsko politiko, ki bo vsem subjektom pomagala hitreje uveljavljati sodobne tehnologije in znanje, lahko država zagotovi temelje za dohitevanje razvitega okolja (Sočan 2004: 36). Obvladovanje sodobnih tehnologij in inovacij je neločljivo povezano tudi z institucionalnim okoljem. Zato

<sup>5</sup> Podatek za izpuste CO<sub>2</sub> je v tonah na en milijon dolarjev BDP-ja.

<sup>6</sup> Skladen razvoj je definiran kot razvoj, ki omogoča razvoj današnje generacije, ne da bi pri tem ogrozili razvojne možnosti naslednjih generacij. Podatek je ocena od 1–10, pri čemer pomeni 1, da podjetja temu ne posvečajo velike pozornosti in ocena 10, da je to za podjetja prioriteta.

prav oblikovanje inovacijsko naravnane institucionalne infrastrukture sodi med temeljne vzvode uspešnega razvoja (Sočan 2004: 38). Vendar pa sodobna tehnološka, družbena in ekonomska ureditev ne ustvarja samodejnih vzvodov za razvojno dohitevanje (Sočan 2004: 36–37). Države bi lahko razdelili v tri skupine. V prvo sodijo najbolj razvite in prav tem sodobno reklo »informatijska družba za vse« najbolj koristi. Te države predstavljajo manj kot milijardo svetovnega prebivalstva. V drugi skupini so nekoliko manj razvite države, v katerih živita približno dve milijardi svetovnega prebivalstva. Te države si zavestno prizadevajo za krepitev odprtosti in konkurenčnosti ter za krepitev svojih potencialov znanja, kar bi vodilo k uveljavljanju sodobnih tehnologij. To bi tem državam dalo možnost za nadpovprečen razvoj, kar bi vodilo do razvojnega dohitevanja. Tretjo skupino pa tvori skoraj polovica človeštva. V tej skupini se oblikuje teza o globalizaciji revščine in brezizhodnosti. Za to skupino obstoječe globalno, odprto gospodarsko okolje ne predstavlja spodbude k samodejnemu razvojnemu dohitevanju, ampak celo povečuje njihov razvojni zaostanek (*ibid.*).

Ekonomska svoboda in globalna odprtost sta predpogoja za dejavno vključevanje v globalno gospodarstvo in družbo, vendar pa postaja konsenz družbenih partnerjev na nivoju podjetja, regij in države vse bolj odločilen vzvod za razvojno dohitevanje oz. prehitevanje. Konsenz družbenih partnerjev vse bolj pozitivno vpliva na trajnostni razvoj, medtem ko ima na drugi strani ima ekonomska svoboda oz. t.i. finančni fundamentalizem vse bolj negativen vpliv. Za razvoj nerazvitega sveta bo vse bolj pomemben konsenz med razvitimi in nerazvitimi. To naj bi spremljala razvojna pomoč s strani razvitih, ki bi bila v skladu s ključnimi razvojnimi problemi nerazvitih. Na drugi strani pa bi prišlo do prizadevanja samih nerazvitih držav, v prvi vrsti gre za zmanjšanje izdatkov za oboroževanje. Govori se o t.i. globalnem Marshallovem planu (*ibid.*). Razvojno stanje v svetovnem gospodarstvu je takšno, da je zgolj 15 % držav sposobnih razvojnega dohitevanja oz. prehitevanja razvitejših. Več kot polovica pa jih nazaduje (Sočan 2004: 35).

### **3.4 OSNOVNI POGOJI**

#### **3.4.1 Zaposlenost in trg dela**

Ko govorimo o zaposlenosti in trgu dela, dejansko govorimo o uporabi človeških zmogljivostih, ki je večplasten pojem in ga lahko v grobem delimo na tri dele: ekonomska

aktivnost prebivalstva, zaposlenost oz. nezaposlenost in izraba delovnega časa (Senjur 2002: 275).

Ekonomsko aktivnost prebivalstva bi lahko razdelili na (ibid.):

- aktivno prebivalstvo, to so osebe, ki opravljajo svoj poklic in za to delo prejemajo dohodke v naravi ali denarju;
- osebe z lastnimi dohodki, ki niso ekonomsko aktivne, a so ekonomsko samostojne, saj prejemajo pokojnine, štipendije, socialne podpore,...;
- vzdrževani prebivalci so tisti, ki nimajo lastnih dohodkov.

Trenutno nas zanima prva skupina – skupina ekonomsko aktivnih ljudi. Doseči 70 % stopnjo zaposlenosti v EU je eden temeljnih ciljev Lizbonske strategije. Že danes, ko smo zakorakali v drugo polovico prvega desetletja tega tisočletja, je jasno, da tega cilja do leta 2010 ne bomo dosegli. V zadnjih letih je sicer opazen dvig zaposlenosti v državah EU, ki je v državah konsenza in državah srednje in jugovzhodne Evrope primerljiv s tistim v ZDA in nekoliko nižji od tistega v azijskih državah. Po rasti zaposlenosti najbolj izstopajo države blaginje, kjer je rast najvišja med obravnavanimi skupinami držav. Najnižjo rast in najnižjo stopnjo zaposlenosti nasploh pa beležijo države južne Evrope. Splošna raven zaposlenosti populacije je v EU nižja kot v ZDA in pri azijskih tigrih.

Tabela 3.4.1.1: Zaposlenost, rast zaposlenosti, brezposelnost, dolgoročna brezposelnost in povprečno dnevno število delovnih ur za leto 2005

	Zaposlenost (v % populacije)	Rast zaposlenosti (v %)	Brezposelnost (v %)	Dolgoročna brezposelnost (v %)	Delovne ure <sup>7</sup>
<b>Države konsenza</b>	50,04	1,83	4,8	1,21	4,75
<b>Države blaginje</b>	43,94	3,49	8,03	3,4	4,62
<b>Južnoevropske države</b>	42,46	0,67	8,6	3,87	4,84
<b>Srednja in jugovzhodna Evropa</b>	42,68	1,71	10,1	5,78	5,21
<b>ZDA</b>	47,8	1,78	5,1	0,78	5,19
<b>Azijski tigri</b>	49,05	2,05	3,72	0,89	6,02

Vir: izračunano po IMD 2005: 348, 350 in 403.

Torej se v državah EU pojavlja nezadostna izkoriščenost delovne sile. Najbolj očitna oblika te neizkoriščenosti je t.i. odkrita brezposelnost, ki je postala problem predvsem v nekdanjih

<sup>7</sup> Celoletno dnevno povprečje v urah.

socialističnih državah, kjer lahko brezposelnost dosega tudi raven 20 % (primer Poljske in Slovaške, katerih brezposelnost dosega 18 % oz. 16,5 %). Tudi brezposelnost v državah EU je višja za skoraj 3 odstotne točke kot v ZDA. Še večja je razlika pri dolgotrajni brezposelnosti, saj je le v državah konsenza ta nižja od 3,4 %. ZDA in Azijski tigri so uspeli znižati dolgotrajno brezposelnost na manj kot 1 %. Pomen nizke dolgotrajne brezposelnosti je v njenih dolgotrajnih vplivih na trg delovne sile in posledično na zaposlenost v državi. Ljudem, ki so brez dela dlje časa, se delovne sposobnosti zmanjšajo, prav tako so manj dovzetni za aktivno iskanje zaposlitve. Takšna situacija pripelje do manjšega števila iskalcev zaposlitve, ker zaposlenim omogoča boljše pogajalsko izhodišče za pogajanje o plačah. Višje plače pa lahko v gospodarstvu nadalje pomenijo odpuščanje. Eden ključnih korakov na poti k bolj konkurenčnemu gospodarstvu Unije je reforma trga dela in socialnih politik, ki se od države do države razlikujejo. Reforma trga dela naj bi bila usmerjena predvsem k odpravi dolgoročnih delovnih razmerij in večji fleksibilnosti trga.

Znižanje dolgoročne brezposelnosti pripelje do boljšega delovanja trga delovne sile. OECD države so za izboljšanje razmer na trgu dela izvedle naslednje ukrepe (Senjur 2002: 280): države so skušale povečati konkurenčni pritisk na trgu dela, skušale so povečati kvalificiranost delavcev, povečati delavcem spodbude za iskanje dela in povečati spodbude podjetjem za zaposlovanje delavcev.

Delovni čas je pomemben dejavnik izkoriščanja človekovih delovnih sposobnosti. Cilj vsakega podjetja je, da maksimira učinek svojih zaposlenih, torej da jim dvigne njihovo produktivnost, saj je delo za posamezno podjetje strošek. Najuspešnejša so torej tista gospodarstva, ki v najkrajšem delovnem času ustvarijo največ. Povprečni delovni čas vseh držav EU je nižji od tistega v ZDA, vendar pa tudi EU kot celota na prebivalca ustvari povprečno manj kot ZDA. V najboljšem položaju, tudi v svetovnem merilu, so države konsenza, katerih povprečni delovni čas (4,75 ure na dan) je za 10 % krajši od tistega v ZDA, pa vendar države ustvarijo približno enako (merjeno z BDP *per capita*). V najslabšem položaju so države južne, srednje in jugovzhodne Evrope ter azijskih tigrov, kjer je razmerje med delovnim časom in proizvedenim najmanj ugodno. Z drugimi besedami – produktivnost teh držav je nižja.

### 3.4.2 Produktivnost

Produktivnost je že leta eden ključnih ciljev nacionalnih razvojnih strategij. Pomembna je predvsem zaradi svojega vpliva na ekonomsko-socialni razvoj in kot vir dohodka, kot splošni cilj, ki izboljšuje odnose med zaposlenimi in menedžmentom, je kriterij podjetniške konkurenčnosti in kot dolgoročna strategija socialnih partnerjev usmerjena k dvigu blaginje in zagotovitve večje gospodarske svobode (Kovačič 2005: 38). Produktivnost podjetja lahko zagotavlja kakovost delovnih pogojev, tržno orientiranost, individualno iniciativo in delavno kreativnost. Z dvigom produktivnosti in posledično konkurenčnosti država lažje dosega gospodarske, socialne, tehnološke in okoljske cilje. Višja produktivnost nacionalne ekonomije pomeni višje osebne dohodke zaposlenim in nižjo inflacijo na dolgi rok. To poveča stopnjo socialne solidarnosti. Statistike kažejo obratno sorazmerno korelacijo med produktivnostjo in brezposelnostjo. Podjetja, ki so bolj produktivna, lahko namreč več sredstev vlagajo v naložbe, raziskave in razvoj ter usposabljanje svojih kadrov, pri čemer pa ustvarjajo nova delovna mesta (Kovačič 2005: 39). Rast BDP-ja med leti 1970 in 2000 je bila hitrejša v ZDA kot pa v EU. Razloga za to je v veliki meri v produktivnosti. Njena rast v ZDA je v letih 1990–1995 znašala 1,2 % in se je v letih 1995–2001 povečala na 1,9 %. V EU pa je bil trend ravno obraten. Iz 1,9 % v letih 1990–1995 je padla na 1,2 % v letih 1995–2001. Razlog za padec produktivnosti v EU so nezadostne inovacije ter premalo investicij in premajhna razširjenost informacijske in komunikacijske tehnologije (Rodrigues 2003: 69).

Tabela 3.4.2.1: Produktivnost in rast produktivnosti v letu 2005

	Produktivnost na zaposleno osebo (v USD)	Rast produktivnosti (v %)	Produktivnost dela (BDP na zaposleno osebo na uro, v USD)
<b>Države konsenza</b>	90.253	1,25	43,11
<b>Države blaginje</b>	79.798	0,86	41,07
<b>Južnoevropske države</b>	55.953	0,67	32,61
<b>Srednja in jugovzhodna Evropa</b>	21.433	3,55	18,625
<b>ZDA</b>	88.106	1,71	44,9
<b>Azijski tigri</b>	27.900	3,8	17,86

Vir: izračunano po IMD 2005: 395–396.

V 90. letih je rast produktivnosti v EU pričela zaostajati za tisto v ZDA. Prvič po drugi svetovni vojni se je zgodilo, da se je ta trend pričel ponavljati več let zapored (O'Mahony 2003: 17). Iz podatkov za leto 2005 (tabela 3.4.2.1) vidimo, da v produktivnosti na zaposleno

osebo le države konsenza lahko konkurirajo ZDA, medtem ko je stopnja rasti nižja v vseh skupinah držav, razen v državah srednje in jugovzhodne Evrope, kjer je večja rast produktivnosti predvsem posledica slabšega izhodiščnega položaja in hitrih razvojnih sprememb v, glede na povprečje EU-ja, manj razvitih gospodarstvih. V nekaterih državah se pojavlja celo trend upadanja produktivnosti (Španija, Italija, Poljska). Vse skupine držav, kot tudi EU v celoti, zaostajajo za ZDA tudi po produktivnosti dela. Razlike v produktivnosti med ZDA in EU nastajajo zaradi razlik v uvajanju novih informacijskih tehnologij, predvsem v storitvenih dejavnostih. Najbolj je bilo izrazito povečanje produktivnosti v ZDA prav v industrijskih panogah, ki bodisi proizvajajo, bodisi intenzivno uporabljajo te nove tehnologije. Njihov razvoj je posledica večjega vlaganja v raziskave in razvoj, večjega števila visoko usposobljenih diplomantov in večjega vlaganja v fizični in človeški kapital. Razlika v produktivnosti med EU in ZDA je manjša ali ponekod celo na strani držav EU v t.i. tradicionalnih industrijskih panogah. Temeljni razlog je v nižjih cenah na enoto proizvoda. Ta razlog in pa dejstvo, da je vse močnejša konkurenca držav v razvoju, predvsem iz vzhoda, pa EU postavljata pred dejstvo, da tradicionalna industrijska proizvodnja ne more biti vlečni konj rasti produktivnosti v EU.

### 3.4.3 Cene in stroški

Inflacijo bi lahko definirali kot trajni dvig ravni cen in trajno zniževanje kupne vrednosti enote denarja. Iz mikroekonomskega stališča bi lahko rekli, da je pomen inflacije v tem, da je ista stvar, katere vrednost je izražena v isti valuti, (veliko) dražja po nekem pretečenem časovnem obdobju, ne da bi bila ta stvar precenjena glede na ostale proizvode. Izražena je z indeksom povprečnega dviga cen (Markovics 2005: 15).

Tabela 3.4.3.1: Inflacija za leto 2005

	Inflacija (v %)
<b>Države konsenza</b>	1,71
<b>Države blaginje</b>	2,38
<b>Južnoevropske države</b>	2,8
<b>Srednja in jugovzhodna Evropa</b>	3,86
<b>ZDA</b>	3,4
<b>Azijski tigri</b>	2,06

Vir: izračunano po IMD 2005: 351.



Inflacija v letu 2005 je bila na letni ravni v EU nižja kot v ZDA. Znotraj EU pa po višini inflacije izstopajo države srednje in jugovzhodne Evrope. Zanimivo je, da konvergenčne<sup>8</sup> kriterije izpolnjujejo le države konsenza in države blaginje, medtem ko je inflacija v ostalih dveh skupinah držav previsoka.

V zadnjem desetletju, ko smo priča hitremu razvoju nekaterih držav v razvoju, je Evropo zajela prava ekonomska fobija pred temi državami, kajti le-te so pričele graditi svojo konkurenčnost v mednarodnem gospodarstvu na ceneni delovni sili, torej na nižjih stroških dela. S tem so uspele vsaj deloma nadomestiti tehnološki *gap* in primanjkljaje *know how-a*. S tem je prišlo do propada nekaterih industrijskih panog v Evropi ali pa do njihove preselitve v države z nižjimi stroški dela. Visoki stroški dela kot eden od kazalcev konkurenčnosti držav nimajo nujno neugodnega vpliva na vse gospodarstvo. Države v nekaterih gospodarskih panogah lahko konkurirajo tudi z državami, ki imajo nižje stroške dela. To velja predvsem za visoko tehnološke gospodarske panoge, ki zagotavljajo visoko dodano vrednost. Sektor visoke tehnologije je namreč manj občutljiv na razlike v stroških dela. Vendar pa je v mnogih industrijskih panogah prav od stroškov dela odvisen uspeh ali neuspeh le-te. To velja predvsem za panoge z nizko dodano vrednostjo, pri katerih strošek dela predstavlja visoke odstotke znotraj neto *outputa* nekega izdelka. Sem prištevamo predvsem kovinsko, tekstilno in živilsko industrijo, kjer prevladujejo enostavni proizvodni procesi.

Tabela 3.4.3.2: Stroški dela in relativni stroški dela v letu 2005

	Urno nadomestilo za opravljeno delo (plača in druge ugodnosti v USD)	Relativni stroški dela glede na produktivnost (v USD) <sup>9</sup>
<b>Države konsenza</b>	28,53	29,72
<b>Države blaginje</b>	27,7	30,44
<b>Južnoevropske države</b>	14,85	20,34
<b>Srednja in jugovzhodna Evropa</b>	3,85	9,17
<b>ZDA</b>	23,17	23,17
<b>Azijski tigri</b>	5,17	12,93

Vir: izračunano po IMD 2005: 399.

<sup>8</sup> Konvergenčni ali maastrichtski kriteriji so kriteriji, ki opredeljujejo ekonomsko vzdržnost držav. Med te kriterije spada tudi inflacija. V skladu s temi kriteriji stopnja inflacije ne sme za več kot 1,5 odstotne točke presegati stopnje inflacije treh držav članic, ki so dosegle najboljše rezultate glede vzdržnosti inflacije. V letu 2005 so to bile Švedska, Finska in Nizozemska, povprečno stopnjo inflacije 1 %.

<sup>9</sup> Relativne stroške dela glede na produktivnost sem izračunal s pomočjo tretjega stolpca tabele 3.4.2.1. ZDA kot najbolj konkurenčni državi sem pripisal indeks 1 ter nato sorazmerno glede na razmerja v produktivnosti izračunal indekse za preostale države (države konsenza 0,96, države blaginje 0,91, južnoevropske države 0,73, države srednje in jugovzhodne Evrope 0,42 ter azijske tigre 0,4). Nato stroške dela v USD (prvi stolpec tabele 3.4.3.2) delimo s tem indeksom in dobimo stroške dela na enoto produktivnosti.

Najvišji stroški dela so v državah konsenza, državah blaginje in v ZDA, nekoliko nižji pa v skupini držav srednje in jugovzhodne Evrope ter pri azijskih tigrih. Prav slednji skupini držav sta najbolj zanimivi za preselitve proizvodenj iz držav z višjimi stroški dela. So torej stroškovno konkurenčnejše vsaj v panogah, kjer ti stroški pomenijo pomemben dejavnik v smislu njihove uspešnosti. Stroški dela vključujejo tudi stroške, kot so plačan dopust, prispevki za socialno varstvo in drugi izdatki. Prav ti stroški so precej višji v Evropi kot pa v ZDA in azijskih državah (Turner 1993: 80–81). Gre za razliko med t.i. neto in bruto plačami. Govorimo o konceptu socialne države v Evropi in konceptu republikanskega liberalnega gospodarstva v ZDA. Razlike med posameznimi skupinami držav je mogoče deloma pojasniti tudi z razlikami v produktivnosti. In prav to prikazuje drugi stolpec tabele 3.4.3.2. V tem primeru se razlike zmanjšajo, vendar kljub temu ne izničijo. Ob upoštevanju produktivnosti so najnižji stroški dela v državah srednje in jugovzhodne Evrope, sledijo azijski tigri. Najvišji stroški so v državah blaginje in so za skoraj četrtno višji kot v ZDA.

Pomembno je poudariti, da ko medsebojno primerjamo stroške dela, stroške surovin in vse ostale stroške ter končne cene produktov med državami z različnimi denarnimi valutami, je zelo pomembno njihovo menjalno razmerje oz. devizni tečaj. To velja predvsem za menjalno razmerje med ameriškim dolarjem in evrom. Tečaj med obema valutama je v zadnjih 7-ih letih močno nihal. V zadnjih letih je opazen relativno močan trend depreciacije<sup>10</sup> dolarja in to ne samo nasproti evru, ampak tudi košarici najpomembnejših svetovnih valut. Najnižjo točko je evro dosegel oktobra 2000, ko je bilo potrebno za 1 evro odšteti 0,83 dolarja, najvišjo pa prav v zadnjem obdobju (druga polovica leta 2007), ko je bil 1 evro vreden več kot 1,4 dolarja. Ta trend se še nadaljuje. Močna depreciacija dolarja vpliva na večjo konkurenčnost ameriškega blaga na svetovnem trgu nasproti evropskemu. Vendar pa ima takšna situacija tudi negativne učinke za ZDA. Gre predvsem za dražje uvozne surovine ter manjšo kupno moč ameriških državljanov v tujini. V konkurenčnosti tekmi med podjetji, pa podjetja izven ZDA skušajo kompenzirati šibek položaj dolarja predvsem z reduciranjem lastnih stroškov. Podobna je konkurenčnostna prednost kitajskih podjetij, saj je bil kitajski *yuan* celo desetletje vezan na ameriški dolar. Do spremembe je prišlo leta 2005, ko je kitajska vlada *yuan* vezala na košarico valut ter spremenila tečaj iz 8,28 na 8,11 *yuan*a za dolar (Goodman 2005). S tem

---

<sup>10</sup> Kadar neka valuta X postane cenejša nasproti valuti Y govorimo, da je valuta X deprecirala v odnosu do valute Y. Izraz depreciacija (nasprotje je apreciacija) se uporablja v sistemu fleksibilnega tečaja (Mrak 2002: 53–54).

je prišlo do revalvacije<sup>11</sup>, ki postopoma poteka vse do danes. Še vedno pa je precej razširjeno mišljenje o podcenjenem *yuanu*.

### 3.4.4 Podjetništvo in poslovni dosežki

Osnovni subjekt vsakega tržnega gospodarstva je podjetje. Rast podjetij je osnovna sestavina rasti celotne države. Marshall je v teorijo rasti podjetij vpeljal koncept reprezentativnega podjetja. To pomeni, da lahko rast podjetij pojasnimo na reprezentativnem primeru, ki ga nato posplošimo na vsa podjetja. Vendar z uvedbo kategorije podjetja, *managementa* in novih proizvodov moramo predpostavljati, da podjetja rastejo različno (Senjur 2002: 358). Michael Best (1990) redefinira pomen podjetniške aktivnosti s tem, ko v središče t.i. nove konkurence uvrsti podjetje, ki je definirano od zgoraj navzdol in si prizadeva za nenehno izboljšavo metod, proizvodov in procesov. Zasedovanje nenehnih izboljšav pomeni proizvodno zasnovano strategijo (Senjur 2002: 359). Schumpeter pa uvede koncept t.i. schumpeterskega podjetja. Predpostavi, da prednost tržnega sistema ni učinkovitost, temveč inovacije<sup>12</sup>. Idealizira nenehno inoviranje in spremembe. Najpomembnejša je konkurenčnost novih proizvodov, nove tehnologije, pomembni so novi viri nabave, nove vrste organizacij. Inovacije naj bi bile utelešene v novem podjetju, ki je ustanovljeno v ta namen (*ibid.*). Njegov koncept inovacij zajema pet vrst ekonomskih dejavnosti (Senjur 2002: 359–360):

- uvedba novega proizvoda ali kvalitete proizvoda;
- uvedba nove metode proizvodnje, vključno z novimi marketinškimi in finančnimi metodami;
- odpiranje novih trgov;
- osvojitve novih virov nabave – surovin in polizdelkov;
- izvajanje nove organizacije v panogi (npr. razbijanje monopolov).

---

<sup>11</sup> Revalvacija valute X je zvišanje vrednosti valute X nasproti valuti Y v sistemu fiksnega tečaja. Nasprotni pojav je devalvacija (Mrak 2002: 69).

<sup>12</sup> Schumpeter definira inovacije kot novo kombinacijo resursov (npr. med kapitalom in delom) oz. postavitev nove proizvodne funkcije (Senjur 2002: 359).

Tabela 3.4.4.1: Učinkovitost podjetij po mednarodnih standardih v letu 2005

	Učinkovitost velikih korporacij po mednarodnih standardih <sup>13</sup>	Učinkovitost malih in srednjih podjetij po mednarodnih standardih <sup>14</sup>
<b>Države konsenza</b>	8,18	7,54
<b>Države blaginje</b>	7,02	6,62
<b>Južnoevropske države</b>	6,5	5,08
<b>Srednja in jugovzhodna Evropa</b>	6,95	5,53
<b>ZDA</b>	7,88	7,96
<b>Azijski tigri</b>	7,09	6,11

Vir: izračunano po IMD 2005: 398–399.

Velika podjetja v EU so povprečno manj učinkovita od tistih v ZDA in pri azijskih tigrih. Najbolj učinkovita podjetja so sicer v državah konsenza, vendar pa ostale skupine držav zaostajajo. Podobno je pri malih in srednjih podjetjih, le da pri teh tudi države konsenza, kot tudi EU v celoti, zaostajajo za ZDA. V povprečju so v EU bolj učinkovita velika podjetja kot mala in srednja. Problem rasti Unije tiči tudi v podjetništvu, kjer prevladujejo vzorci, s katerimi Unija ne uspeva slediti hitrim tehnološkim spremembam in močni globalni konkurenci. Gre predvsem za masovno proizvodnjo velikih podjetij in dolgoročno zaposlovanje, kar je v nasprotju s cilji, ki stremijo k visoko tehnološkim izdelkom z visoko dodano vrednostjo in fleksibilnostjo trga dela, ki ga današnje globalno okolje zahteva.

Po Porterju (Svetličič 1999: 48 – 49) lahko pri opredelitvi konkurenčnih prednosti podjetij ločimo stroškovno konkurenčnost na eni strani, torej sposobnost podjetja, da proizvede in prodaja ceneje in učinkoviteje kot konkurenca, in inovacijsko ali diferenciacijsko konkurenčnost na drugi strani, kar pomeni, da podjetje ponuja izdelke višje kakovosti, posebnih lastnosti ali posebnih poprodajnih storitev. To pomeni, da je podjetje sposobno izdelati izdelke, za katere bo potrošnik pripravljen plačati več, proizvajali pa se bodo po enakih cenah.

Primerjava med ZDA in EU kaže, da v ZDA podjetja lažje vstopajo na trg, lažje dosegajo rasti in lažje konkurirajo svojim največjim rivalom. Američani so bolj zaščitili intelektualno lastnino in ne samo preko patentov, ampak tudi preko blagovnih znamk, zaščite modelov in internetnih domen. V EU je premalo tveganega kapitala. ZDA so postale velesila na nekaterih

<sup>13</sup> Učinkovitost velikih korporacij je ocena IMD-ja (2006: 398) in se ocenjuje od 1 (niso učinkovita) do 10 (so učinkovita).

<sup>14</sup> Učinkovitost malih in srednjih podjetij je ocena IMD-ja (2006: 399) in se ocenjuje od 1 (niso učinkovita) do 10 (so učinkovita).

področjih prav zaradi prisotnosti tveganega kapitala (npr. NASA). Prav tako je sodelovanje med univerzami in podjetji bolj profesionalizirano, zato so inovacije v novih izdelkih in storitvah bolj prisotne. Njihovo interveniranje na državnem nivoju je bolj usmerjeno k zagotavljanju kadrov, infrastrukture in grozdenju, medtem ko so bolj konkretne stvari obravnavane na lokalnem nivoju (Rodrigues 2003: 82).

Evropska komisija je leta 2000 v dokumentu *Toward Enterprise Europe – Work Programme for Enterprise Policy 2000–2005* izpostavila nekatere ukrepe pospeševanja podjetništva, med katere prištevamo: spodbujanje podjetniške dejavnosti, zagotavljanje okolja, ki podpira inovacije in spremembe ter zagotavlja blagu in storitvam vstop na trg.

Ker sta drugi dve stvari notranjega trga EU, se osredotočimo na prvo. K tej točki so bili priporočeni naslednji ukrepi (Rodrigues 2003: 75–76):

- Za širjenje podjetništva kot dragocene veščine je potrebno uvajanje podjetniškega izobraževanja v vse ravni izobraževalnega procesa ter uvedba usposabljanj za podjetnike in menedžerje. Vzpostaviti je potrebno poslovne svetovalne inkubatorje za svetovanje in podporo novim projektom;
- Izboljšanje finančnega okolja za podjetja. Gre za vprašanje začetnega kapitala, mikro kreditov in urejen posojilni sistem za mala in srednja podjetja;
- Vzpostavitev urejene mreže, predvsem za podjetja, ki temeljijo na znanju in imajo velik razvojni potencial;
- Vzpostavitev primernih administrativnih postopkov;
- Vzpodbujanje inovativnosti.

Učinkovitost in uspešnost podjetij se kaže v številnih dejavnikih. Obravnaval bom dva, ki se pogosto uporabljata v tovrstnih analizah. To sta izvoz in tuje neposredne investicije.

Izvozno sposobnost in konkurenčnost lahko razumemo kot sinonima. Z izvozom na mednarodni trg podjetja dokazujejo svojo konkurenčnost na globalnem trgu. Največji izvozniki (merjeno s procentom BDP-ja) so azijski tigri. Izvoz nekaterih držav znaša več kot 150 % njihovega BDP-ja. Podatki kažejo, da več izvažajo predvsem manjše države, medtem ko imajo najnižji odstotek izvoza ZDA. To ne pomeni, da so podjetja v ZDA nekonkurenčna, ampak pomeni predvsem njihovo primarno orientiranost na močan in velik notranji trg. EU je leta 2006 ustvarila več kot 90 milijard evrov trgovinskega presežka nasproti ZDA.

OECD študije kažejo na pozitivno korelacijo med odprtostjo države glede mednarodne trgovine in investicijami ter njenim učinkom glede produktivnosti in gospodarske rasti. V kolikor smo učinkoviti oz. konkurenčni, lahko od odprtosti na mednarodnem trgu veliko pridobimo. Vzbudimo zanimanje za investicije, kot tudi sami znamo izkoristiti potencialne izvoznice kapitala. Tako količina izvoza kot uvoza kapitala sta pomembna, čeprav se psihološko daje prednost izvozu (NCC 2005: 21). Internacionalizacija dejavnosti podjetij je danes postala eden temeljnih pogojev konkurenčnosti. To se nanaša tako na vhodne tuje neposredne investicije (TNI) kot tudi na izhodne TNI, izvoze kapitala in sklepanje povezav s tujimi partnerji (Svetličič 1999: 52). Izhodne TNI podjetjem omogočajo pridobitev znanj, ki jih podjetja nimajo, so pa na voljo v tujini, omogočajo zadržanje ali povečanje tržnega deleža v tujini, omogočajo povečanje izvoza, omogočajo internacionalizacijo (strateške povezave, pripajanja, združevanja), omogočajo internalizacijo kot učinkovito obliko mednarodnega gospodarskega sodelovanja in nenazadnje omogočajo skupno proizvodnjo, razdelitev in izkoriščanje ekonomije obsega (Svetličič 1999: 53–54). Na drugi strani je največja prednost vhodnih TNI pridobitev strateškega tujega investitorja, kar prinaša dodaten vir sredstev za financiranje in paket razvojnih elementov, kot so oprema, tehnologija, znanja in tržni kanali (Rojec 1999: 67). Države EU vlagajo veliko TNI v tretje države, tako je EU leta 2006 vložila za dobrih 12 milijard evrov več TNI v ZDA kot ZDA v EU. Strokovnjaki celo opozarjajo na prevelik obseg izhodni TNI držav EU, predvsem v primerjavi z dobički največjih evropskih podjetij.

Metoda izboljšanja globalnega položaja podjetij neke države je tudi ustanavljanje t.i. grozdov ali *clusterjev*. Michael Porter (1998: 78)<sup>15</sup> je grozde opredelil kot geografsko koncentracijo medsebojno povezanih podjetij in institucij na določenem področju. OECD (1999: 9)<sup>16</sup> opisuje grozde kot gospodarsko omrežje močno soodvisnih podjetij, nosilcev znanja, kot so univerze, in drugih ustanov (svetovalne organizacije idr.), ki so med seboj povezani v verigo vrednosti. V praksi ločimo t.i. mikro in mezo-grozde. Mikro-grozdi ali inovacijski grozdi so tisti grozdi, ki povezujejo podjetja. Mezo-grozdi pa so grozdi, ki združujejo gospodarske sektorje na podlagi odnosa kupec–dobavitelj (Hoen 2001, 2-3).

---

<sup>15</sup> V Nemgar 2005: 57

<sup>16</sup> *Ibid.*

## 3.5 EKONOMSKE POLITIKE

### 3.5.1 Obdavčitve, vladne regulacije in konsenz

#### 3.5.1.1 Obdavčitve

Davki so namenjeni financiranju izdatkov, ki so potrebni za doseg temeljnih družbenih ciljev. Izdatki so predvsem iz področja infrastrukture, izobraževanja in raziskav. To so področja, ki so temelj konkurenčnosti držav. Če javna poraba in posledično obdavčenje preseže določeno mejo, ima to lahko negativne posledice na konkurenčnost države, ker ustvarja nespodbudno okolje za delo in zmanjšuje atraktivnost države za vhodne TNI. Zelo pomembna je tudi struktura državnega davčnega sistema. Visoki neposredni davki nasproti posrednim, lahko zmanjšajo motiviranost ljudi za delo (NCC 2005: 56).

Tabela 3.5.1.1.1: Zbrane davčne obveznosti, izražene kot delež BDP v letu 2004

	Celotni davčni prihodek (% BDP)	Davčni prihodki s strani fizičnih oseb (% BDP)	Davčni prihodki s strani pravnih oseb (% BDP)	Prihodki iz naslova posrednih davkov (% BDP)
<b>Države konsenza</b>	41,94	12,14	3,57	13,05
<b>Države blaginje</b>	39,87	9,88	2,73	10,95
<b>Južnoevropske države</b>	36,73	6,79	3,14	11,58
<b>Srednja in jugovzhodna Evropa</b>	33,68	4,69	3,2	12,1
<b>ZDA</b>	25,26	8,77	2,2	4,57
<b>Azijski tigri</b>	15,29	2,67	3,63	6,47

Vir: izračunano po IMD 2005: 362 – 366.

Davčni prihodki, izraženi kot delež BDP-ja, so v primerjavi z ZDA in azijskimi tigri višji, celo do trikrat. V zadnjih letih je opazno celo rahlo povečanje tega deleža. To se dogaja kljub trendom zniževanja davčnih obremenitev v EU po letu 1996. To velja predvsem v državah z najvišjimi obdavčitvami. Najbolj izrazit primer takšnega zniževanja davkov je Irska, ki je s tem uspela privabiti veliko tujega kapitala v obliki TNI ter je z najvišjo gospodarsko rastjo med zahodnimi državami EU v nekaj letih postala ena od najbolj razvitih, najbogatejših in še vedno ena najhitreje rastočih držav EU. Razlogi za nižanje davkov so bili posledica dejstva, da je t.i. davčna nekonkurenčnost pričela močno vplivati na konkurenčnost celotnega gospodarstva.

Tabela 3.5.1.1.2: Ocene vpliva davčnih obremenitev na delovanje fizičnih in pravnih oseb za leto 2006

	Realni davki fizičnih oseb <sup>17</sup>	Realni davki pravnih oseb <sup>18</sup>
<b>Države konsenza</b>	4,67	6,32
<b>Države blaginje</b>	3,34	3,89
<b>Južnoevropske države</b>	4,31	4,1
<b>Srednja in jugovzhodna Evropa</b>	4,64	5,12
<b>ZDA</b>	6,71	6,35
<b>Azijski tigri</b>	6,48	6,49

Vir: izračunano po IMD 2005: 368.

Realni davki fizičnih oseb imajo v EU večji negativni vpliv kot davki podjetij. Najvišja je obremenjenost držav blaginje, ki poskušajo kljub nižji gospodarski rasti obdržati enak nivo blaginje. To dosegajo z visokimi davki. Visoki davki imajo številne negativne posledice na gospodarstvo držav EU. So eden glavnih krivcev visoke brezposelnosti, saj številna podjetja selijo proizvodnje v države z ugodnejšo davčno politiko. Prav tako so države manj zanimive za strateške ali portfeljske tuje vlagatelje.

### 3.5.1.2 Regulacije

Uspešnost in kvaliteta regulacije in institucij, ki to izvajajo, je močna determinanta državne uspešnosti. Dobro zastavljene regulative, prirejene razmeram na trgu, lahko izboljšajo delovanje trga. Vendar pa lahko regulative tudi škodujejo, saj lahko predstavljajo preveliko administrativno oviro ter včasih celo preprečijo nastanek nove konkurence. Vstop novih podjetij na trg in visoka stopnja konkurence med obstoječimi lahko izboljša storilnost industrije in konkurenčnost. Visoka stopnja domače konkurence pa lahko zniža tudi cene blaga in storitev za potrošnike (NCC 2005: 57). Državne regulative najmočneje vplivajo na poslovne aktivnosti v državah blaginje, južnoevropskih državah in novih članicah EU, medtem ko državne regulative v državah konsenza podjetjem ne predstavljajo ovir pri konkuriranju na svetovnem trgu. Le-te so manjše tudi kot ovire, ki jih predstavljajo regulative v ZDA in na azijskih trgih.

<sup>17</sup> Gre za oceno IMD-ja (2006: 368) glede vpliva davčnih obremenitev na delovanje fizičnih oseb. Ocena predstavlja lestvico od 1–10, pri čemer 1 pomeni, da davki predstavljajo oviro pri spodbujanju ljudi k napredku, 10 pa, da te ovire davki ne predstavljajo.

<sup>18</sup> Gre za oceno IMD-ja (2006: 368) glede vpliva davčnih obremenitev na delovanje pravnih oseb. Ocena predstavlja lestvico od 1–10, pri čemer 1 pomeni, da davki predstavljajo oviro pri podjetniški dejavnosti, 10 pa, da te ovire davki ne predstavljajo.



Regulative trga delovne sile se nanašajo na sklop pravil glede zaposlovanja novih delavcev in zagotovitev pogojev dela v zakonodaji (*ibid.*). Tudi v tej kategoriji reguliranja trga dela opazamo, da regulacije najmanj vplivajo na poslovne aktivnosti v državah konsenza, ZDA in pri azijskih tigrjih. Ostale skupine držav na tem področju zaostajajo za naštetimi.

### 3.5.1.3 Konsenz

Konsenz lahko poimenujemo kot razvojni sporazum družbenih partnerjev o pomembnih razvojnih vprašanjih ter o politikah in razvojnih vzvodih za njihovo uresničevanje (Sočan 2003: 77). V državah konsenza je konsenz najtrdnjši. V njih se postopno zmanjšujejo oz. celo izginjajo nasprotujoči si interesi družbenih partnerjev, ki pogosto zagovarjajo ključne družbene in razvojne interese države. Kapital na eni strani se zaveda, da sta konkurenčnost in razvojna varnost podjetja odvisna od vrhunske usposobljenosti celotnega kolektiva in ne od nizkih plač. Zato gospodarstvo vse več vlaga v znanje in usposabljanje. Na drugi strani pa je delojemalcem pomembnejša polna zaposlenost kot pa višje plače. S tem je zagotovljena mobilnost in fleksibilnost dela na eni strani ter socialna varnost na drugi. Država sicer pobira visoke davke, vendar pa je njeno profesionalno delovanje praviloma v korist vsem družbenim partnerjem. Civilne institucije pa so tiste, ki so vedno večji glasnik profesionalne stroke, znanja in utemeljenih odgovorov na razvojna vprašanja (Sočan 2003: 78–79). Konsenz družbenih partnerjev o temeljnih razvojnih vprašanjih omogoča izoblikovanje strateških ciljev države. Z njihovo podporo lahko uresničijo ustrezna razvojna prizadevanja. To se kaže predvsem v varčevanju in podpori temeljnim reformam, s katerimi je mogoče nenehno zmanjševati stroške, povečevati racionalnost in učinkovitost ter razvojno varnost celotne družbe. Te države so nato sposobne uvajati učinkovito institucionalno infrastrukturo in uveljavljati nove razvojne paradigme, ki omogočajo polno zaposljivost in človeka spremenijo v ustvarjalen člen sodobne države. S tem se izoblikuje gospodarstvo in družba znanja (*ibid.*).

V državah blaginje je konsenz še prisoten do določene mere, vendar ni več tako trden kot v državah konsenza. V državah južne Evrope je konsenza precej manj. Prevladujejo konfliktni odnosi med socialnimi partnerji, trdnost vlad je manjša in kar je najpomembnejše, ni konsenza glede temeljnih razvojnih ciljev. V državah srednje in jugovzhodne Evrope govorimo o t.i. konsenzu prehoda, kjer je raven konsenza nizka. V odločanju o temeljnih razvojnih prioritetah ima glavno besedo vlada in politične institucije, medtem ko sta civilna družba in socialni

partnerji potisnjena na rob. Organiziranost socialnih parterjev je na nizki ravni. Civilna družba je vezana na politične stranke in s tem manj učinkovita (Ploštajner 2005: 37).

### 3.5.2 Materialna in tehnološka infrastruktura

#### 3.5.2.1 Materialna infrastruktura

Nivo infrastrukture močno vpliva na konkurenčnost in sposobnost gospodarstva na mnogo načinov. Slaba materialna infrastruktura lahko povzroči prenatrpanost, naraščanje prometa, zmanjšanje produktivnosti in predvsem zvišanje stroškov. To pa ne prizadene le podjetij, ampak tudi potencial države za tuje vlagatelje in vpliva tudi na kvaliteto življenja (NCC 2005: 67). Stanje materialne infrastrukture zajema ceste, železnice, energetiko, telekomunikacije in instalacijo za vodo in odplake (Sočan 2003: 86).

Tabela 3.5.2.1.1: Fizična infrastruktura v letu 2005

	Cestno omrežje (km na km <sup>2</sup> )	Železniško omrežje (km na km <sup>2</sup> )	Energetska infrastruktura <sup>19</sup>
<b>Države konsenza</b>	1,57	0,053	7,3
<b>Države blaginje</b>	2,34	0,0825	7,23
<b>Južnoevropske države</b>	1,15	0,033	5,23
<b>Srednja in jugovzhodna Evropa</b>	1,11	0,069	5,91
<b>ZDA</b>	0,66	0,02	6,14
<b>Azijski tigri</b>	1,28	0,07	6,73

Vir: izračunano po IMD 2005: 436–437, 440.

Najbolj razvito infrastrukturo so razvile države konsenza in države blaginje. Infrastruktura je boljša tudi od tiste v ZDA in pri azijskih tigrih. Razlogi tičijo predvsem v velikih stroških postavitve sodobne infrastrukture. Velik korak naprej je uspel tudi državam srednje in jugovzhodne Evrope. Ta napredek je sicer bolj viden v sistemski ureditvi in liberalizaciji na tem področju, kot pa v pogledu dejanske kvalitete in učinkovitosti. Te države so že uspele prehiteti države južne Evrope. Države srednje in jugovzhodne Evrope so v preteklosti velikokrat (to velja zlasti tudi za Slovenijo) zavračale tuji kapital. Predvsem se ga je zavračalo za projekte iz področja prometne infrastrukture in energetike (Sočan 2003: 87–88).

<sup>19</sup> Gre za oceno IMD-ja (2006: 440) glede učinkovitosti energetske infrastrukture. Ocena predstavlja lestvico od 1–10, pri čemer 1 pomeni, da energetska infrastruktura ni učinkovita za gospodarstvo, 10 pa, da infrastruktura je učinkovita.

### 3.5.2.2 Tehnološka infrastruktura

Telekomunikacijska in informacijska infrastruktura je eden ključnih dejavnikov konkurenčnosti in rasti. Pod to tehnologijo pojmuje tako strojno kot tudi programsko opremo ter storitve. Ta tehnologija ima takšen vpliv na gospodarsko rast predvsem zaradi nujnosti njene uporabe pri dvigovanju konkurenčnosti, kvalitete in produktivnosti. Vpliv na BDP ni samo posreden saj spreminja tudi poslovne procese. Telekomunikacija je omogočila elektronske oblike poslovanja, kar je močno znižalo stroške poslovanja ter poslovanje samo močno poenostavilo (Nemgar 2005: 44). Novi znanstveni in tehnološki dosežki lahko postanejo konkurenčna prednost le, če bodo inkorporirani v drugačno, novo organizacijo gospodarskih aktivnosti. EU kot celota tega ni sposobna razvijati s tempom, kot ga razvijajo ZDA (Rodrigues 2003: 69). ZDA so z razvojem te tehnologije postale prva visoko tehnološka sila sveta. V okviru EU so države konsenza skozi svoj razvoj namenjale informacijski infrastrukturi trajno razvojno prednost. S tem so v odnosu do drugih skupin držav EU dosegle še večjo superiornost, kot to velja za materialno infrastrukturo. Slaba infrastruktura pesti predvsem južne evropske države. Potrebne bodo odločne spremembe, tako v tej skupini držav, kot v celotni EU, da ne bo ogrožen proces prestrukturiranja gospodarstev v gospodarstva, ki intenzivno izkoriščajo in slonijo na informacijski tehnologiji. To bi lahko ogrozilo prehod držav EU v gospodarstvo in družbo znanja, kar bi oslabilo moč EU kot globalne gospodarske velesile (Sočan 2003: 89–90).

EU in Evropa širše je upočasnila izvajanje t.i. Bangemannovega pristopa, ki se je zavzemal za vse intenzivnejši razvoj informacijskih infrastruktur v vsej Evropi ter za usklajeno uvajanje informacijskih tehnologij na področju gospodarstva, javne uprave in družbe kot celote (*ibid.*). Razvojno dohitevanje ni mogoče brez uvajanja informacijskih tehnologij. Operativne študije so namreč pokazale, da obstaja močna korelacija med vlaganji v informacijsko tehnologijo ter deležem gospodarskih družb, ki te tehnologije uporabljajo in krepijo lastne globalne konkurenčnosti (Sočan 2003: 90). EU bi lahko premagala informacijsko izključenost in hitreje razvijala informacijsko družbo, če bi sledila naslednjim ukrepom (Rodrigues 2003: 38–40):

- liberalizacija trga telekomunikacij, kar bi znižalo cene, predvsem za širokopasovni internet in novo generacijo mobilne telefonije;
- spodbujanje inovacij v informacijski tehnologiji, vključno z uvajanjem in njihovo uporabo v šolstvu, zdravstvu, transportu in javni upravi;

- vpeljava standardov in regulativ na področju te tehnologije (v smislu elektronske varnosti);
- izobraževanje in usposabljanje, ki bo premostilo premajhno usposobljenost v uporabi teh tehnologij;
- spodbujanje rabe interneta, vključno z e-trgovino, e-poslovanjem in e-državno upravo.

### 3.5.3 Izobraževanje in usposabljanje

Izobraževanje je ena najpomembnejših komponent kvalitetnega gospodarstva. Posameznikom lahko izobrazba poveča njihove prihodke, hkrati pa omogoča dvig povprečnega nivoja izobrazbe v državi. Visoka vlaganja v izobraževanje vodijo do številnih osebnih in družbenih koristi, vključno z večjo socialno vključenostjo, nižjo stopnjo kriminala in manjšo stopnjo odvisnosti posameznika od državne blaginje (NCC 2005: 79). V zagotavljanju nadpovprečno uspešnega razvoja je potrebno skrbeti za nenehno krepitev razvojnih potencialov in za visoko stopnjo sinergije njihovega delovanja. Skupni imenovalec tega procesa vse bolj postaja znanje. (Sočan 2003: 86) Države stojijo pred izzivom prehoda v učinkovite in demokratične družbe ter gospodarstva znanja (Sočan 2003: 90). V gospodarstvu, ki temelji na znanju, je znanje bistven konkurenčnosti dejavnik (Rodrigues 2003: 80). Obstaja konsenz, da je izboljšanje kvalitete ljudi kot proizvodnega faktorja, osrednji cilj razvojne politike. (Senjur 2002: 286). John Vaizey (1962: 127)<sup>20</sup> in Mark Blaug (1969: 14)<sup>21</sup> ugotavljata vlogo znanja in pri tem izpostavita skupaj šest dejavnikov:

- Izobraževanje preskrbuje gospodarstvo s strokovno usposobljeno delovno silo. Izobraževanje je dejavnik, ki povečuje in širi znanje.
- Izobraževanje zagotavlja osebno rast posameznikov, saj širi horizont ljudi preko svojih neposrednih potreb in skrbi. Znanje daje apetit za spremembe in napredek.
- Izobraževanje povečuje produktivnost dela.
- Pismenost zmanjšuje stroške razširjanja informacij.
- Izobraževanje služi kot selekcija kadrov. Predpostavlja se, da je tisti, ki je bil sposoben doseči višjo izobrazbo, tudi bolj sposoben za neko delo. To vedno ne drži.
- Z izobrazbo se pojavi t.i. demonstracijski učinek. Ljudje prevzemajo navade in potrebe iz višje razvitih družb. To jih spodbudi, da delajo več in bolje, da bi lahko zadovoljili svoje povečane potrebe. To predstavlja spodbudo za gospodarsko rast.

---

<sup>20</sup> V Senjur 2002: 288–289.

Izobraževanje je lahko aktivni ali pasivni dejavnik gospodarskega razvoja. Myint (1971: 205–267) pod konceptom znanja kot pasivnega dejavnika gospodarske rasti razume preskrbo gospodarstva z različnimi vrstami strokovnih delavcev, znanj in usposobljenosti, ki so potrebni za gospodarski razvoj. Pod aktivno stopnjo pa razume izobraževalni sistem kot dejavnik, s katerim skuša družba transformirati obstoječo ekonomsko strukturo, da bi pospešila gospodarsko rast.

Tabela 3.5.3.1: Izobraževanje v letu 2006

	Celotni javni izdatki za izobraževanje (% BDP)	Ocena izobraževalnega sistema <sup>21</sup>	Ocena univerzitetnega izobraževanja <sup>22</sup>
<b>Države konsenza</b>	6,16	6,49	6,67
<b>Države blaginje</b>	5,98	5,41	5,94
<b>Južnoevropske države</b>	4,93	3,85	4,24
<b>Srednja in jugovzhodna Evropa</b>	5,29	4,14	4,61
<b>ZDA</b>	6,1	5,65	7,84
<b>Azijski tigri</b>	4,06	5,6	5,72

Vir: izračunano po IMD 2005: 471, 476–477.

V procesu prehoda v družbe znanja prednjačijo države konsenza, ki so vzpostavile uspešno institucionalno infrastrukturo ter prednjačijo v izobraževalnih sistemih, klasični in informacijski izobraženosti prebivalstva, vlaganju v izobraževanje, usposabljanju posameznikov, podjetij in institucij in v usposobljenosti *managementa* in nadzornih svetov (Sočan 2003: 91). Njihova vlaganja v izobraževanje presegajo 6 %. Tudi ocena kvalitete izobraževalnega sistema kot celote je najvišja med vsemi skupinami držav. Pri oceni sistema univerzitetnega izobraževanja pa zaostaja le za ZDA<sup>23</sup>. Države srednje in jugovzhodne Evrope imajo na področju izobraževanja, predvsem pa vlaganja vanj, zelo ugoden položaj, saj sledijo državam konsenza. Zaostajajo pa pri vlaganju v usposabljanje. Z usposabljanjem se znanje povezuje s socialno varnostjo in socialno kohezijo. S tem se skuša doseči polna zaposlenost in visoka usposobljenost kolektivov (Sočan 2003: 92). Vlaganje v izobraževanje

<sup>21</sup> Gre za oceno IMD-ja (2006: 476) glede celotnega izobraževalnega sistema v letu 2006. Ocena predstavlja lestvico od 1–10, pri čemer 1 pomeni, da izobraževalni sistem ne sledi potrebam konkurenčnega gospodarstva, 10 pa, da izobraževalni sistem temu sledi.

<sup>22</sup> Gre za oceno IMD-ja (2006: 477) glede univerzitetnega izobraževalnega sistema v letu 2006. Ocena predstavlja lestvico od 1–10, pri čemer 1 pomeni, da univerzitetni izobraževalni sistem ne sledi potrebam konkurenčnega gospodarstva, 10 pa, da univerzitetni izobraževalni sistem temu sledi.

<sup>23</sup> Po oceni *Academic Ranking of World Universities* ali ARWU (Shanghai Jiao Tong University, 2006) med deset najboljših univerz na svetu uvršča 8 ameriških (po vrsti: 1. mesto Harvard University, 3. Stanford University, 4. Berkley, 5. Massachusetts Institute of Technology, 6. California Institute of Technology, 7. Columbia University, 8. University of Chicago in Princeton University) in 2 evropski oz. angleški (2. mesto Cambridge University in 10. mesto Oxford University).

držav srednje in jugovzhodne Evrope je že preseglo vlaganja južnoevropskih držav in tudi ocena celotnega in univerzitetnega izobraževanja je višja v tej skupini držav kot pa v skupini južnoevropskih. V celoti izobraževalni sistem in vlaganja v izobraževanje držav EU zaostaja za tistim v ZDA. To velja predvsem za univerzitetni sistem, ki je v boju za boljše konkurenčne položaje držav EU najpomembnejši.

Razlike med EU in ZDA na področju izobraževanja so očitne na obeh koncih spektra. EU ima mnogo večji delež prebivalstva na spodnjem delu spektra (manj kot sekundarna izobrazba) in manjši delež na zgornjem delu spektra (terciarna izobrazba) (Gros 2006: 7).

Družba, ki želi temeljiti na znanju, mora poleg vlaganja v telekomunikacijsko infrastrukturo veliko vlagati še v znanje, izobraževanje in usposabljanje. Skratka, delovati mora t.i. družbena infrastruktura. Pod pojmom družbena infrastruktura pojmuje izobraževanje in celovito razvijanje znanja, učinkovit prenos tehnologije in kapitala, materialno infrastrukturo, socialno kohezijo in okolje (Sočan 2003: 124). Države, ki želijo napredovati v družbo znanja, morajo slediti cilju, da bi v znanje vlagale okoli 20 – 25 % BDP-ja, kamor prištevamo: stroške izobraževanja, celovite raziskave in razvoj, usposabljanje posameznikov, podjetij in institucij v gospodarstvu, upravi in civilni družbi ter vlaganja v informacijsko komunikacijsko tehnologijo (Sočan 2003: 120). Izobraževanje v določenem obsegu povečuje proizvodne zmogljivosti, zato imajo izdatki za izobraževanje investicijski značaj. Po definiciji so investicijski tisti izdatki, ki povečujejo dohodek. Povečevanje človeškega kapitala je investicija, saj pojem kapitala vsebuje zmožnost zaslužka (Senjur 2002: 290). Ni pa pomembno samo financiranje, ampak tudi struktura financiranja (*ibid.*). Pomembna je porazdelitev med državo, gospodarstvo in posameznike.

#### **3.5.4 Raziskave, razvoj in inovacije**

Inovacijo bi lahko definirali kot kreativni proces, ki transformira novo in obstoječe znanje ter tehnologijo v komercialno vrednost in preoblikuje obstoječe procese na novo. Inovacije in tehnološke spremembe so dolgoročno eden najpomembnejših motorjev gospodarske rasti in konkurenčnosti v razvitih ekonomijah (NCC 2005: 92). Pogoji, ki so potrebni za vzpostavitev inovacijskega okolja, so znanje, kapital, tehnologija, razna infrastruktura, ... Vendar pa je prav tako zelo pomembna sposobnost države, da inovacijske cilje vključi v gospodarstvo. To se

lahko doseže s povezovanjem gospodarstva, univerz in inštitutov. Nekaterim državam, predvsem tistim iz skupine držav konsenza, to uspeva s povezovanjem teh institucij v t.i. grozde (Sočan 2003: 93–95). Vse te institucije sodelujejo med seboj in tvorijo t.i. nacionalni inovacijski sistem (Rodrigues 2003: 80). S sodelovanjem med univerzo, inštituti in gospodarstvom lahko dosežemo hitrejši gospodarski razvoj, prelivanje znanja v inovativne programe izdelkov in storitev z višjo tehnološko zahtevnostjo in višjo dodano vrednostjo (Sočan 2003: 93–95).

Država lahko z ustvarjanjem ugodnega inovacijskega okolja doseže inovacijsko sposobnost gospodarstva. Le-to bi lahko definirali s tremi osnovnimi dejavniki: 1. Z naborom institucij (univerze, raziskovalni inštituti), sredstev in politik, naklonjenim inovacijam. Ti trije elementi tvorijo t.i. inovacijsko infrastrukturo; 2. S specifično inovacijsko usmerjenost skupin, povezanih v nacionalne gospodarske grozde; 3. Z kakovostjo medsebojnih povezav med inovacijsko infrastrukturo in gospodarskimi grozdi (Bučar 2007: 13). Ustvarjanje novega znanja skozi raziskave ni dovolj za samo gospodarsko rast. Prenos in razporeditev tehnologij ni samodejni proces. Podatki kažejo, da raziskave in razvoj lahko močno vplivajo na gospodarsko rast takrat, ko pride do povezave z inovacijami, ki ustvarjajo večjo dodano vrednost. Sodelovanje znotraj inovacijskih sistemov je ključno za pospeševanje inovacij (Rodrigues 2003: 80).

Tabela 3.5.4.1: Vlaganje v raziskave v letu 2005

<b>Vlaganja v raziskave in razvoj (kot % BDP-ja)</b>	
<b>Države konsenza</b>	2,43
<b>Države blaginje</b>	2,1
<b>Južnoevropske države</b>	0,89
<b>Srednja in jugovzhodna Evropa</b>	0,93
<b>ZDA</b>	2,66
<b>Azijski tigri</b>	1,45

Vir: izračunano po IMD 2005: 454.

Na področju raziskav in razvoja prevladujejo države konsenza, ki so uspele prehiteti države blaginje, ki so do nedavnega veljale za tehnološke in raziskovalne velesile. Vendar tako EU v celoti kot tudi posamezne skupine držav pri vlaganjih v raziskave in razvoj zaostajajo za ZDA, čeprav se nekatere države iz skupine konsenza že približujejo meji 4 %. Državam konsenza sledijo države blaginje in azijski tigri, ki so zelo heterogena skupina. Države srednje

in jugovzhodne Evrope so že prehiteli države južne Evrope, ki v raziskave in razvoj vlagajo najmanj.

EU kot celota za ZDA zaostaja predvsem v naslednjih segmentih, povezanih z raziskavami in razvojem (Rodrigues 2003: 82):

- raziskave financirane z javnimi sredstvi ne sledijo dejanskim zahtevam trga;
- v raziskave in razvoj se vlaga premalo zasebnega kapitala;
- neskladje med povpraševanjem in ponudbo na področju raziskav in razvoja;
- v mednarodnem pogledu so evropske univerze manj privlačne za kompetentne strokovnjake;
- prešibka promocija znanstvene in tehnološke kulture;
- omejitve na področju nekaterih bazičnih raziskav.

Najpomembnejše zadeve iz področja raziskav, razvoja in inovacij za hitrejši razvoj držav EU so (Rodrigues 2003: 84–85):

- izboljšanje *governance* inovacijskih sistemov ter koordinacija javnih politik na regionalnem, nacionalnem in nivoju Unije;
- spremenjen izobraževalni proces, tako v izobraževalnih ustanovah in podjetjih in s tem ustvarjanje osnovnih pogojev za inovacije;
- izboljšanje v gospodarskih mrežah in grozdh kot osnovnih celic inovacij;
- ustvarjanje novega tipa podjetij, ki bi postale nosilec na znanju temelječega gospodarstva;
- vzpostavitev z znanjem intenzivnih storitev in trga znanja kot temeljne gonilne sile inovacij.

Ter tudi (Sočan 2003: 95):

- zagotavljanje primerne deleža sredstev za sofinanciranje tehnoloških in razvojnih projektov v gospodarstvu;
- vzpostavitev novih razvojnih oddelkov, enot ali tehnoloških jeder v gospodarstvu;
- raziskovalni in razvojni inštituti na univerzah morajo postati sodobni nosilci tehnološkega razvoja v gospodarstvu in družbi;
- motivirati se mora gospodarstvo za sodelovanje z domačimi strokovnjaki.

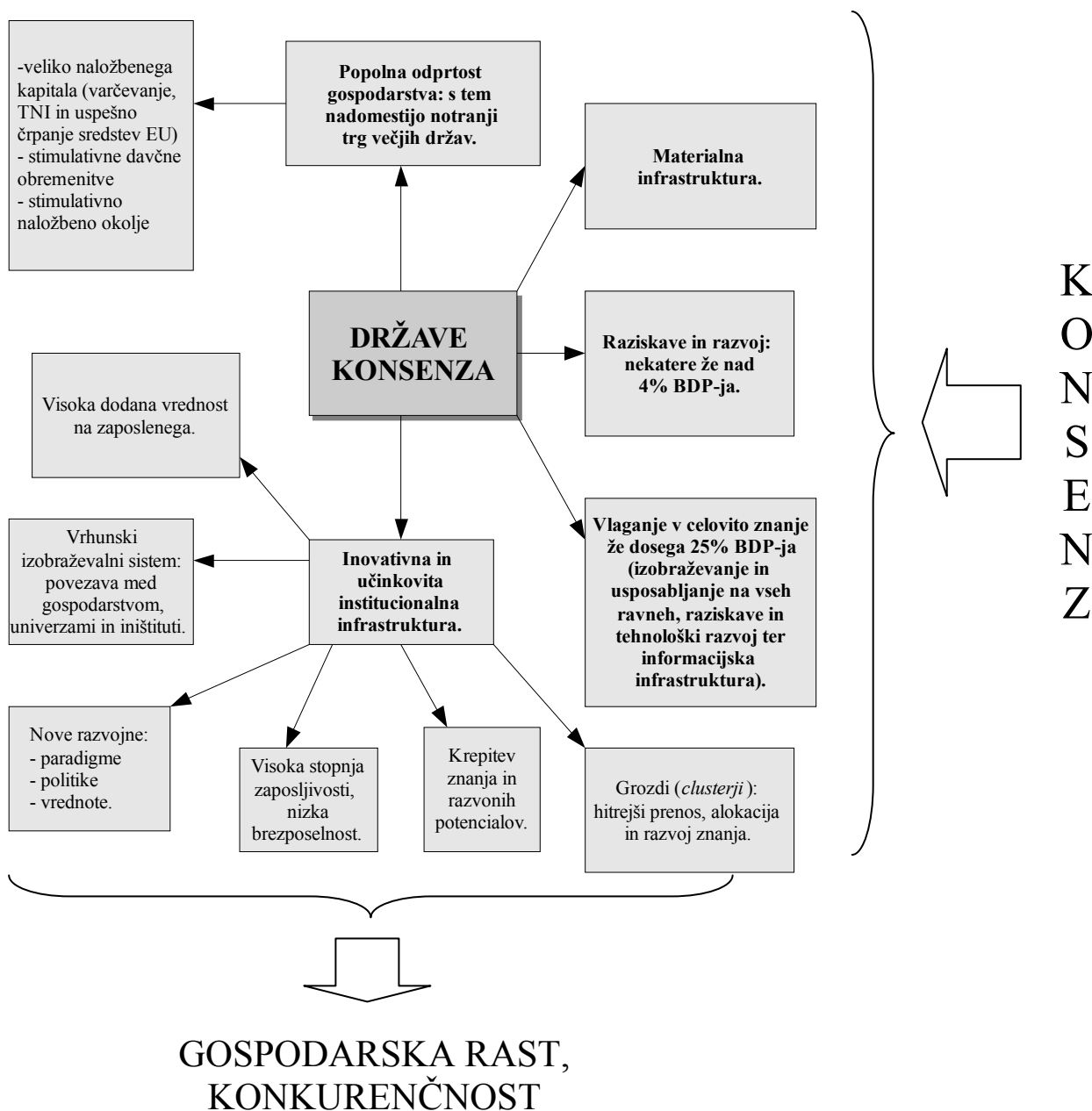


### 3.6 KONČNE UGOTOVITVE ANALIZE KONKURENČNOSTI

V tem povzetku bom skrčil rezultate analize in skušal izpostaviti tista področja in tiste dejavnike konkurenčnosti, na katerih EU primerjalno zaostaja za razvojno najbolj naprednimi in konkurenčnimi državami (predvsem ZDA, pa tudi azijskimi tigri).

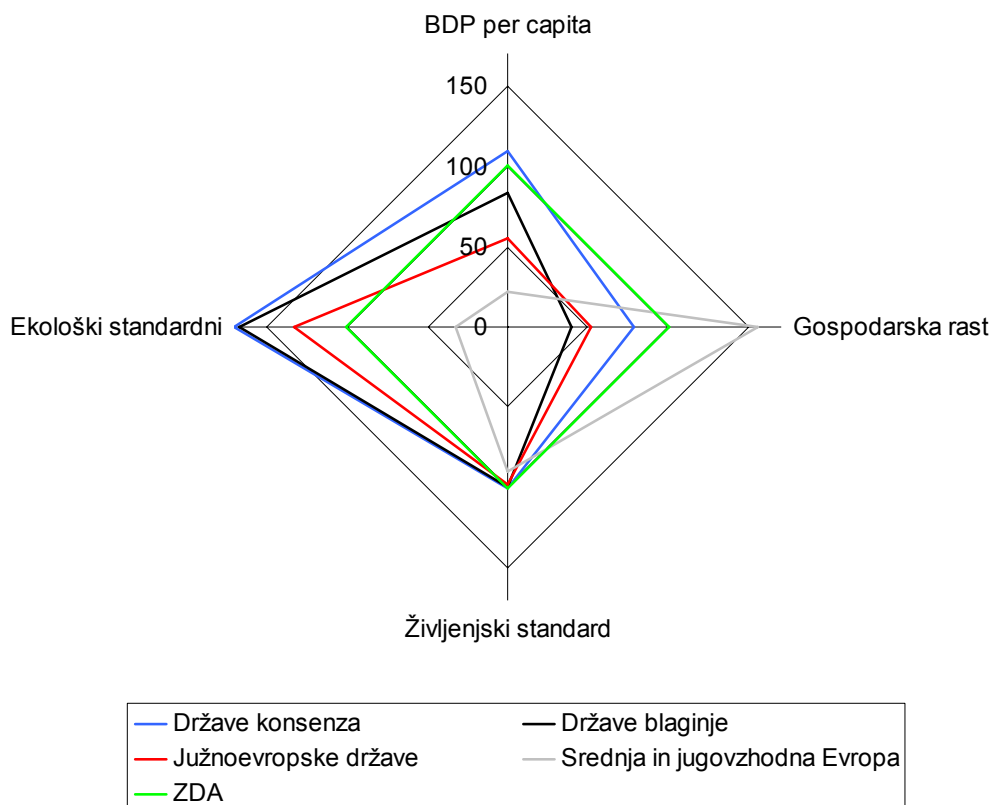
Analiza je primarno pokazala na precejšnjo raznolikost med skupinami držav, torej na velik razvojni prepad znotraj Unije. EU kot celota je v preteklosti na razvojnih področjih izgubila stik z ZDA, kar se kaže v manjši konkurenčnosti gospodarstva EU. Vendar pa se EU ne rabi zgledovati po ZDA, saj ima zgled oblikovanja konkurenčnega gospodarstva v svojih vrstah. Gre za skupino držav konsenza, kamor spadajo male in srednje države severne in srednje Evrope in v sedemindvajseterici predstavljajo okoli 50 milijonov prebivalcev. Države konsenza so primer družbenega inovacijskega razvojnega okolja, v katerem podjetja in gospodarstvo kot celota ter družbe in države uspešno uvajajo sodobne tehnologije in inovacije v upravljanju družbe in gospodarstva. Družbeno inovacijsko okolje je prilagojeno normam globalnega procesa odprtosti in konkurenčnosti. Inovacijsko okolje je tudi izvorno, saj temelji na konsenzu družbenih partnerjev glede strateških ciljev razvoja in vzvodov oz. politik glede njihove implementacije (Sočan 2004: 35). S tem so si že pred časom omogočile razvojno dohitevanje in prehitevanje visoko razvitih držav blaginje. To lahko imenujemo tudi *governance* novega stoletja. S tem so si države na široko odprle pot k družbi in gospodarstvu, temelječemu na znanju. Dodajam shemo (Shema 3.6.1), ki ponazarja razvojno okolje držav konsenza, kot primer visoko razvitega družbenega in gospodarskega okolja.

Shema 3.6.1: Države konsenza na poti v družbo in gospodarstvo znanja



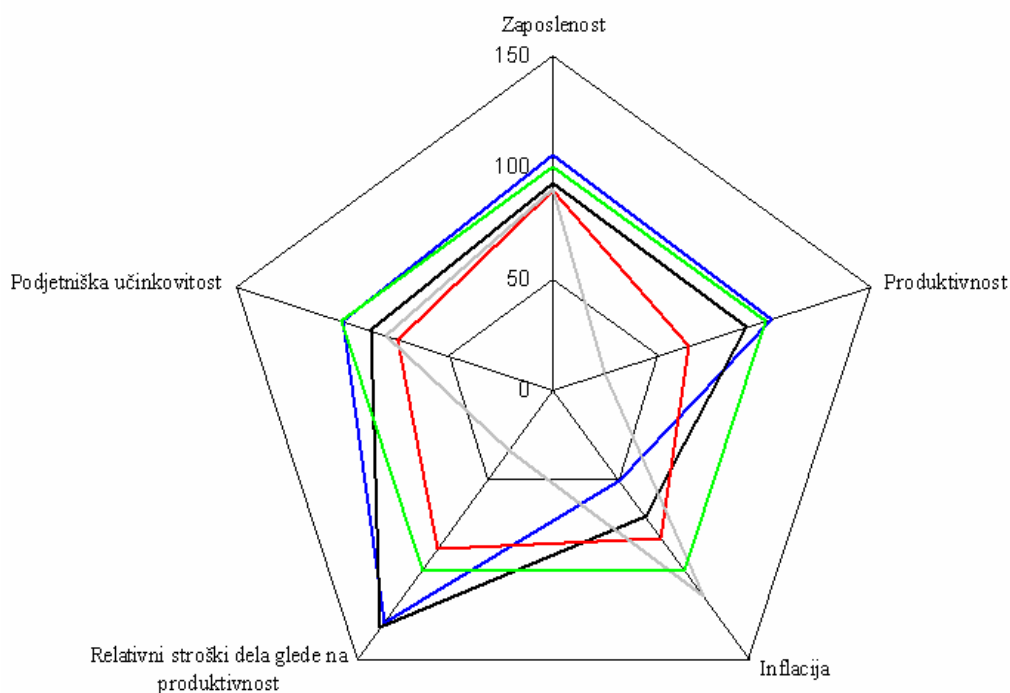
Vir: lastna zasnova.

Graf 3.6.1: Primerjalni diamant v kategoriji trajnostnega razvoja (ZDA = 100)



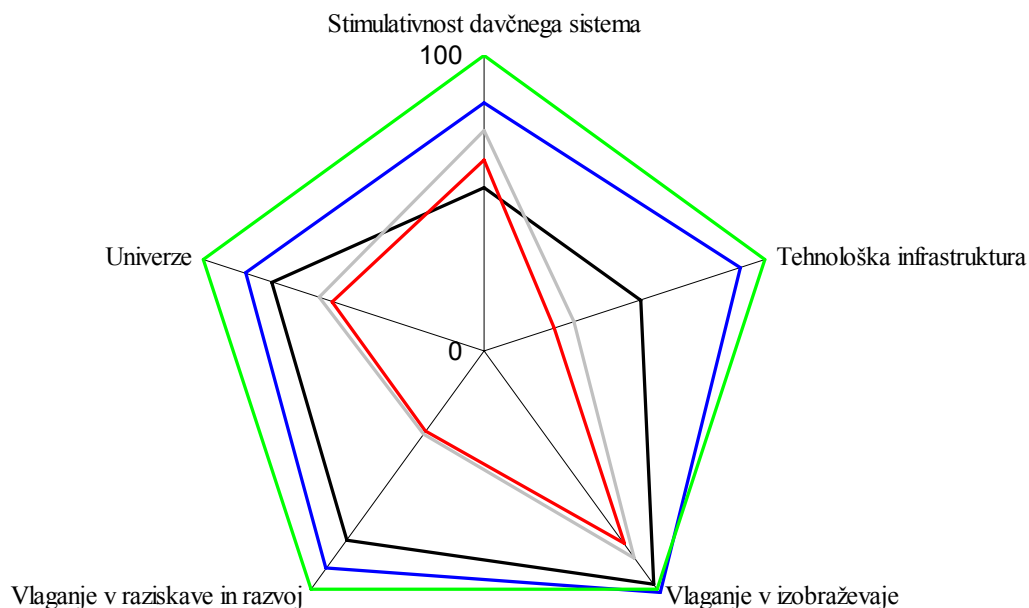
Vir: lastna zasnova na podlagi podatkov IMD 314–480.

Graf 3.6.2: Primerjalni diamant v kategoriji osnovnih pogojev konkurenčnosti (ZDA = 100)



Vir: lastna zasnova na podlagi podatkov IMD 314–480.

Graf 3.6.3: Primerjalni diamant v kategoriji ekonomskih politik (ZDA = 100)



Vir: lastna zasnova na podlagi podatkov IMD 314–480.

Ostale skupine držav pa na področju razvojnih prizadevanj za dosego višje konkurenčnosti gospodarstva zaostajajo. Nekatere države imajo izoblikovano šibkejšo izvirno družbeno inovacijsko okolje, medtem ko mnoge države tega okolja, ki bi zagotavljal dolgoročno prenavo gospodarstva in družbe ter s tem osnovo za nadpovprečen tehnološki, ekonomski in družbeni razvoj in razvojno dohitevanje, sploh nimajo izoblikovanega. Raven konsenza družbenih partnerjev o viziji, strateških ciljih, razvojnih prednostih ter politikah preobrazbe gospodarstva in družbe je precej nižja. Ponekod se pojavljajo celo večja nasprotja. Od tega konsenza so odvisna nadpovprečna razvojna prizadevanja ter zahtevane reforme in proaktivne politike (Sočan 2004: 57).

Če strnem in zaključim. Področja, na katerih EU najbolj zaostaja in jo ovirajo pri implementaciji ciljev Lizbonske strategije so naslednji:

- *Davčna politika oz. davčna preobremenjenost, tako posameznikov, kot podjetij.*  
Davčni prihodki kot delež BDP-ja so v primerjavi z ZDA višji celo do trikrat. EU močno pesti t.i. davčna nekonkurenčnost. Realni davki fizičnih oseb predstavljajo v EU večji negativni vpliv na gospodarstvo kot realni davki podjetij. Vendar pa oboje

obdavčitev predstavlja mnogo večji negativni vpliv na gospodarstvo v EU kot pa v ZDA in azijskih tigrih. Te visoke davčne obremenitve vplivajo na višjo brezposelnost, selitev podjetij v države z ugodnejšim davčnim okoljem in manj je tudi strateških in portfeljskih tujih vlagateljev.

- *Premalo vlaganj v celoten koncept znanja, kar zajema:*

- *Premalo vlaganj v izobraževanje, kar je pripeljalo do deficita v kadrih, ter predvsem kvaliteti univerz.*

Države konsenza vlagajo najvišji delež BDP-ja v izobraževanje. Vlaganje presega 6 % BDP-ja. Takšen odstotek dosegajo le še ZDA, približujejo pa se jim države blaginje. V oceni primarnega in sekundarnega izobraževalnega sistema prednjačijo države konsenza pred ZDA, ostale skupine držav pa zaostajajo. Največji zaostanek Unije je na področju univerzitetnega izobraževanja, kjer evropske univerze ne dohajajo ameriških ne po višini sredstev ne po povezavi z gospodarstvom in ne po kvaliteti. Med desetimi najboljšimi svetovnimi univerzami je 8 ameriških in samo 2 evropski. Evropski univerzitetni sistem ne sledi potrebam konkurenčnega gospodarstva.

- *Premalo vlaganj v raziskave in razvoj.*

EU vlaga v raziskave precej manj denarja kot ZDA. Predvsem je manj zasebnega kapitala, medtem ko raziskave financirane iz javnih sredstev ne sledijo potrebam trga. Evropske univerze niso sposobne pridobiti najbolj kompetentnih svetovnih strokovnjakov. Svetle izjeme so zgolj posamezne države iz skupine držav konsenza, ki se približujejo zelenemu deležu 4 % BDP-ja. Države konsenza kot skupina vlagajo v raziskave in razvoj nekaj manj kot 2,5 % BDP-ja in so s tem prehitele države blaginje, ki so do nedavnega veljale za velesile na tem področju. Države južne Evrope in države srednje in jugovzhodne Evrope vlagajo manj kot 1 % BDP-ja.

- *Premalo vlaganj v tehnološko-informacijsko infrastrukturo.*

EU ne sledi tempu ZDA pri inkorporiranju teh tehnologij v novo organizacijo gospodarskih aktivnosti. V EU je prepad med državami konsenza, ki so tej infrastrukturi namenjali trajno razvojno prednosti in ostalimi skupinami držav še večji kot pri ostalih dejavnikih konkurenčnosti. Posebej je kritična skupina južnoevropskih držav. Brez uvajanja teh tehnologij razvojno prehitevanje ni mogoče.

- *Informacijska izključenost prebivalstva in gospodarstva.*

Uporaba modernih informacijsko–komunikacijskih tehnologij je v EU v primerjavi z ZDA manjša oz. manj razširjena tako v podjetjih kot tudi med prebivalstvom. Potrebno bi bilo predvsem večje vlaganje podjetij v posodobitve svojega poslovanja, v kar naj bi v znatni meri vključili tudi informacijsko tehnologijo. Za povečanje uporabe teh tehnologij med prebivalstvom je potrebno promoviranje (e-trgovina, e-uprava,...), cenovna dostopnost strojne in programske opreme, cenovna dostopnost uporabe telekomunikacijskih storitev (internetnih priključkov, mobilne in stacionarne telefonije,... ter liberalizacija teh trgov), osveščanje in usposabljanje prebivalstva, širitev razpoložljivosti uporabe teh tehnologij (dostopnost do širokopasovnih internetnih povezav in mobilne tehnologije nove generacije) ter zagotavljanje elektronske varnosti.

- *Premalo inovacij, preveč preživelih in premalo razvojno naravnanih politik.*

Države Unije, z izjemo držav konsenza, niso bile sposobne oblikovanja nacionalnega inovacijskega sistema. Države konsenza so to uspele s povezovanjem gospodarstva, univerz in inštitutov v t.i. grozde. S tem so inovacijske cilje vključile v gospodarstvo. Ostale skupine držav tega procesa niso izpeljale na zadovoljivi ravni ali pa ga sploh niso izpeljale. Inovacije v nasprotju z nekaterimi preživelimi gospodarskimi politikami (vlaganje tradicionalno industrijo, intenzivno kmetijstvo,...) omogočajo dvig tehnološke zahtevnosti izdelkov in storitev in s tem doseči višjo dodano vrednost. V tem segmentu so ZDA in nekateri azijski tigri z razvojem inovacijskega okolja prehiteli večino držav Unije.

- *Premalo povezav med univerzami, inštituti in gospodarstvom.*

Kot rečeno, te tri institucije lahko tvorijo t.i. nacionalne inovacijske sisteme. Njihova povezava omogoča prehod inovacij iz teorije v prakso. Razen v državah konsenza teh povezav ni ali pa niso dovolj učinkovite.

- *Manjša zaposlenost.*

EU ne bo dosegla zastavljenega cilja 70 % zaposlenosti prebivalstva do leta 2010, kar je cilj Lizbonske strategije. Brezposelnost je v EU za skoraj 3 odstotne točke višja kot pa v ZDA. Razlika je še večja v t.i. dolgotrajno brezposelnosti, ki je v ZDA in azijskih tigrjih krepko pod enim odstotkom. Nekatere države Unije se srečujejo z

brezposelnostjo, ki se približuje 20 % (Poljska, Slovaška). Trg delovne sile je premalo fleksibilen (preveč je dolgoročnih zaposlitev za nedoločen čas), modeli socialne politike pa so neustrezni.

- *Nižja produktivnost.*

Trend rasti produktivnosti v EU je v 90-ih letih prvič po drugi svetovni vojni pričel konstantno zaostajati za tistim v ZDA. V produktivnosti lahko z ZDA konkurirajo le države konsenza, drugod pa je produktivnost nižja. V nekaterih državah (Španija, Italija, Portugalska) pa se pojavlja celo upadanje konkurenčnosti. Razlika nasproti ZDA se primarno pojavlja zaradi prepočasnega uvajanja novih informacijskih tehnologij. EU primerjalno zaostaja prav v panogah, kjer se te tehnologije intenzivno uporabljajo. Te panoge pa običajno prinašajo najvišjo dodano vrednost. Po produktivnosti EU prednjači v t.i. tradicionalnih panogah, kjer dodana vrednost nižja, strošek dela pa predstavlja večji delež znotraj neto *outputa* nekega izdelka. Zato obstaja nevarnost selitve teh panog v države z nižjimi stroški dela, predvsem v Azijo.

- *Manjša učinkovitost podjetij, predvsem malih in srednjih.*

Tako velika, kot mala in srednja podjetja v EU zaostajajo za tistimi v ZDA. Večji je zaostanek pri malih in srednjih podjetjih, torej so znotraj EU uspešnejša večja podjetja. EU zaostaja predvsem v t.i. diferenciacijski konkurenčnosti, kar je posledica prepočasnega uvajanja novih tehnologij, novih virov nabave, nove organizacije in novih izdelkov. Skratka inovacij je manj kot v ZDA. Podjetja v EU zaostajajo tudi zaradi premajhnega sodelovanja z univerzami, premajhne zaščite intelektualne lastnine, težjega vstopanja podjetij na trg, visokega deleža TNI v primerjavi z investicijami doma in preslabega procesa t.i. grozdenja.

- *Premalo konsenza družbenih partnerjev.*

Konsenz kot sporazum družbenih partnerjev o ključnih razvojnih ciljih najtrdnejši, kot že samo ime pove, v državah konsenza. V teh družbah nasprotujočih interesov družbenih partnerjev skoraj ni. V ostalih skupinah držav je tega konsenza manj. V državah blaginje je le-ta manj trden, medtem ko se v ostalih dveh skupinah držav EU pogosto pojavljajo celo konfliktni odnosi. V teh razmerah o temeljnih razvojnih ciljih in metodah njihovega doseganja običajno nase prevzamejo politične institucije z lastnimi, pogosto strankarskimi, interesi.

- *Razlike v razvitosti med posameznimi državami in regijami.*

V analizi sem ugotovil precejšnjo homogenost znotraj skupin držav. To predvsem velja za prve tri, medtem ko je skupina držav srednje in jugovzhodne Evrope nekoliko bolj heterogena. Opazne pa so velike razvojne razlike, kot so opazne tudi razlike same gospodarske in socialne razvitosti med posameznimi skupinami držav. Razlike med državami so očitne, vendar pa razlike postanejo še bolj opazne, če med seboj primerjamo vse regije znotraj EU. Relativno bogastvo vsake od držav ali regij se najlažje meri z BDP-jem po metodi paritet kupne moči. Države konsenza presegajo skupino držav srednje in jugovzhodne Evrope po BDP-ju *per capita* za petkrat. Skupni BDP dveh najuspešnejših regij je kar za trikrat višji od skupnega BDP-ja desetih najmanj razvitih regij (Mrak 2004: 29). Kohezijska politika pa je poleg nacionalne in regionalne odgovornosti padla tudi na pleča EU, saj le-ta skuša preko t.i. kohezijske politike te razlike zmanjšati.

- *Monopol velikih nad malimi in ne uspešnih nad neuspešnimi.*

V procesih odločanja znotraj Unije prihaja do t.i. demokratičnega deficita. Ključen vzrok le-tega je prevelika moč nacionalnih držav znotraj Unije. Težko je doseči konsenz glede nadaljnjega optimalnega razvoja skupnosti, saj države v odločanju bolj sledijo lastnim nacionalnim interesom in si ne prizadevajo k uvajanju uspešnih praks najbolj uspešnih držav. Tako lahko velike države Unije s političnim pritiskom, vplivom in tudi preglasovanjem preko Unije sledijo lastnim kratkoročnim interesom.



## **4. ANALIZA RAZVOJNO NARAVNANIH POLITIK ZNOTRAJ FINANČNE PERSPEKTIVE IN LETNEGA PRORAČUNA EVROPSKE UNIJE**

### **4.1 LIZBONSKA STRATEGIJA**

V iskanju definicije pojma 'proaktivna ali razvojno naravnana politika' moramo preučiti temeljni razvojno orientirani dokument Unije – Lizbonsko strategijo.

#### **4.1.1 Prvotni dokument iz leta 2000**

Lizbonska strategija<sup>24</sup> je rezultat vrha EU v Lizboni, ki je potekal od 23. do 24. marca 2000. Dokument skuša nakazati pot, s katero naj bi EU postala kos novim izzivom, ki jih prinaša globalizacija, tehnološke spremembe, staranje prebivalstva ter bi hkrati ohranila evropske vrednote. Strategija predstavlja obširen in medsebojno odvisen niz reform. Postavlja nov strateški cilj, s katerim naj bi EU okrepila gospodarske reforme, zaposlovanje in socialno kohezijo, kot del na znanju temelječega gospodarstva. Ta strateški cilj Lizbonske strategije za naslednje desetletje (2000–2010) je, da EU postane najbolj konkurenčno, na znanju temelječe gospodarstvo na svetu, ki je sposobno trajnostne rasti z več kvalitetnimi zaposlitvenimi možnostmi in socialno kohezijo. Strategija v ospredje postavlja znanje in inovacije, ki so vzrok tako blaginje na eni strani kot tudi razlik med državami, podjetji in posamezniki na drugi. EU je namreč na teh razvojnih področjih izgubila stik z ZDA. Strategija predvideva prehod evropskega gospodarstva in družbe v gospodarstvo in družbo znanja. Predvideva prenovno evropskega socialnega sistema in dosego trajnostne rasti, ki sloni na zdravi makroekonomski politiki. Dokument predvideva realistično 3 odstotno gospodarsko rast v naslednjih letih.

Dokument poda naslednje temeljne politične orientacije<sup>25</sup>:

- Politika informacijske družbe naj bi vsebovala vpeljavo informacijske tehnologije, ki bi dvignila dejanski življenjski standard. To velja predvsem za vpeljavo na področju izobraževanja, javnih storitev, elektronske trgovine, zdravstva in prostorskega

<sup>24</sup> Glej: Council of the European Union 2000.

<sup>25</sup> Glej: Council of the European Union 2000: 3–16.

načrtovanja. Potreben je zagon za spodbujanje uvajanja informacijskih tehnologij v podjetja, gradnjo telekomunikacijskih omrežij in demokratizacija dostopa do interneta.

- Povezovanje raziskovalno razvojnih programov in institucij. Gre za močno prioriteto glede inovacijskih politik in patentov.
- Politika podjetništva kot politika, ki združuje tako politike Unije kot nacionalne politike, predvsem na področju odpravljanja administrativnih ovir, dostopa do kapitala in usposabljanja *managementa*.
- Ekonomske reforme, ki bodo povečale inovativne potenciale, podpora novim investicijam in liberalizacija notranjega trga.
- Makroekonomske politike, ki bodo predstavljale dolgoročno stabilnost in omogočile rast. Proračunske in davčne politike, ki bodo omogočile večja vlaganja v izobraževanje, usposabljanje, raziskovanje in inovacije.
- Prenovljen evropski socialni model, ki ga sestavljajo tri osnovne točke: več vlaganj v človeški potencial, aktiviranje socialnih politik in preprečevanje vseh vrst socialne izključenosti.
- Nove prioritete znotraj izobraževalnega sistema: šole naj postanejo odprti izobraževalni centri, uporaba interneta in druge multimedijske tehnologije, računalniško opismenjevanje ter vključevanje vseh populacijskih skupin.
- Aktivne politike zaposlovanja, vključno z vseživljenjskim izobraževanjem. Povečanje števila delovnih mest v storitvenem sektorju ter enake možnosti ne glede na spol. Manjša nezaposlenost pomeni bolj vzdržan sistem socialnih transferjev.
- Modernizacija socialnega skrbstva, predvsem prilagoditev pokojninskega sistema staranju prebivalstva.
- Izboljššan socialni dialog. Poskus dosega konsenza socialnih partnerjev glede temeljnih razvojnih vprašanj.

Lizbonska strategija temelji v osnovi na dveh komponentah, na ekonomski in na socialni. Omeniti je potrebno še eno pomembno komponento trajnostnega razvoja, ki ga v EU predstavlja Lizbonska strategija. To je okoljska komponenta. Ta je bila dodana na zasedanju Evropskega sveta leta 2001 v Goeteborgu, kjer je bila sprejeta t.i. Strategija za trajnostni razvoj (Lukšič 2007: 46).

Že po nekaj letih je postalo jasno, da implementacija Lizbonske strategije ni zadovoljiva in da optimistični cilji, ki jih je zastavila, ne bodo doseženi. Predvsem gospodarstvo držav Unije ne

bo doseglo razvojne stopnje, s katero bi članice vstopile v družbo znanja in bi Unija posledično postala najbolj konkurenčno gospodarstvo na svetu. Vendarle pa je bila implementacija Lizbonske strategije na nekaterih področjih uspešna. Pozitivni trendi se opažajo predvsem v dejstvu, da je strategija postala osrednja referenca v procesu razvoja in prenove gospodarstva in socialne politike EU. Evropska komisija je uspela sistematično inkorporirati strategijo v številne svoje delovne programe ter podati številne predloge, ki so skladni s smernicami definiranimi v strategiji. Odprta metoda koordinacije je bila razširjena tudi na področja informacijske tehnologije, raziskav, inovacij, izobraževanja, socialne izključenosti in socialne varnosti. Številne smernice iz strategije so se uveljavile tudi na nacionalni ravni, na področjih, ki niso neposredno povezana z evropsko ravni. Cilji Lizbonske strategije pa niso bili omejeni zgolj na EU, ampak tudi mnoge druge države sveta skušajo v največji meri implementirati zastavljeno agendo (Rodrigues 2003: 29–30).

Leta 2004 se je pričela evalvacija rezultatov, ki jih je prinesla Lizbonska strategija. Ta evalvacija je bila pod velikim vplivom poročila t.i. Kokove skupine.

#### **4.1.2 Poročilo t.i. Kokove skupine**

Kokova<sup>26</sup> skupina je na pobudo Sveta in Komisije pripravila neodvisno mnenje glede implementacije Lizbonske strategije. Poročilo je bilo obravnavano na spomladanskem srečanju Sveta kot ena od podlag revizije Lizbonske strategije iz leta 2000.

Kok (2004: 6–7) ugotavlja slab napredek v implementaciji strategije. Sprememba svetovnega gospodarskega in socialnega okolja (nova globalna konkurenca in staranje prebivalstva) ni imela pozitivnega vpliva na Unijo, k temu pa je pripomogla tudi sama, predvsem s prepočasnim sledenjem ciljev Lizbonske strategije. Do tega je prišlo zaradi prenatrane agende, slabe koordinacije in spora glede priorit. Ključni problem pa je bilo pomanjkanje politične volje in delovanja v prid implementaciji. Odprta metoda koordinacije ni izpolnila pričakovanj, predvsem zato, ker ne vsebuje nobenih pravnih sredstev, ampak zgolj pritisk. Če želi EU dvigniti življenjski standard, mora zagotoviti polno zaposlenost in dvig produktivnosti. Za to je potrebna široka reformna politika in stabilen makroekonomski okvir. Posamezni ukrepi ne zadoščajo, ampak je potreben niz medsebojno povezanih pobud in

---

<sup>26</sup> Wim Kok – bivši nizozemski premier.

strukturnih sprememb. Skupina ugotavlja, da so ukrepi nujno potrebni na področju petih politik. Na področju izgradnje družbe znanja se mora Unija spremeniti v okolje, ki je privlačna za raziskovalce in znanstvenike. Raziskave in razvoj naj postanejo glavna prioriteta in potrebno je promovirati uporabo informacijske in telekomunikacijske tehnologije. Na področju notranjega trga je potrebno dokončati oblikovanje le-tega, kar bo omogočilo popolnoma prost pretok blaga in kapitala ter oblikovanje enotnega trga storitev. Na področju podjetniške klime skupina predlaga odpravo administrativnih ovir, izboljšanje zakonodaje, olajšano odpiranje novih podjetij in bolj prijazno podjetniško okolje. Na področju trga dela naj se izoblikuje strategija za vseživljenjsko okolje in aktivno staranje. Slediti je potrebno priporočilom *European Employment Taskforce*. Na področju okoljske vzdržnosti je potrebno širiti okoljske inovacije ter prevzeti vodilno vlogo v ekološko obarvani industriji. Poiskati je treba zakonske rešitve, ki omogočajo okoljsko vzdržnost.

Skupina opaža napredek nekaterih držav na posameznih področjih, ni pa konsistentnosti na celotnem spektru razvojnih politik. Potrebno bi bilo izoblikovanje nacionalnih politik, podprtih z ustreznim evropskim okvirjem, ki deluje kot uspešen koordinator. Komisija mora natančno in jasno spremljati in poročati o napredkih in neuspehih posameznih držav članic. Tako nacionalni proračuni kot tudi proračun EU mora reflektirati prioritete določene v Lizbonski strategiji.

Skupina predlaga, da Evropski svet sprejme glavno vlogo v nadaljnjem razvijanju Lizbonske strategije. Države članice naj pripravijo nacionalne programe, s katerimi bi se zavezale implementaciji. Vloga Komisije mora biti v pregledovanju, poročanju in pospeševanju napredka ter ga podpira s svojimi politikami in ravnanji. Parlament prevzema proaktivno vlogo v vršitvi monitoringa in ustanovitvi odbor za Lizbonsko strategijo. Evropski socialni partnerji pa sprejemajo svoj del odgovornosti pri dosledni implementaciji strategije.

#### **4.1.3 Revidirana Lizbonska strategija**

Revizija Lizbonske strategije je bila sprejeta leta 2005. Zaradi nezadovoljivih rezultatov pet let po izidu Lizbonske strategije je Unija sklenila uvesti nekatere nove ukrepe in zato je izvedla to revizijo strategije iz leta 2000. Revidirana verzija, ki sledi ugotovitvam Kokove

skupine, redefinira prioritete in revidira metode za njihovo doseganje. Revidirana Lizbonska strategija temelji na rasti in zaposlovanju. Zato se osredotoča na sledeča temeljna področja:

- ustvarjanje bolj privlačnega okolja za investicije in delo;
- znanje in inovacije so temelj in motor trajnostne rasti;
- oblikovanje okolja, ki omogoča poslovnemu svetu ustvarjati več in boljša delovna mesta;
- vzpostavitev socialne kohezije, ki temelji na rasti in zaposlovanju.

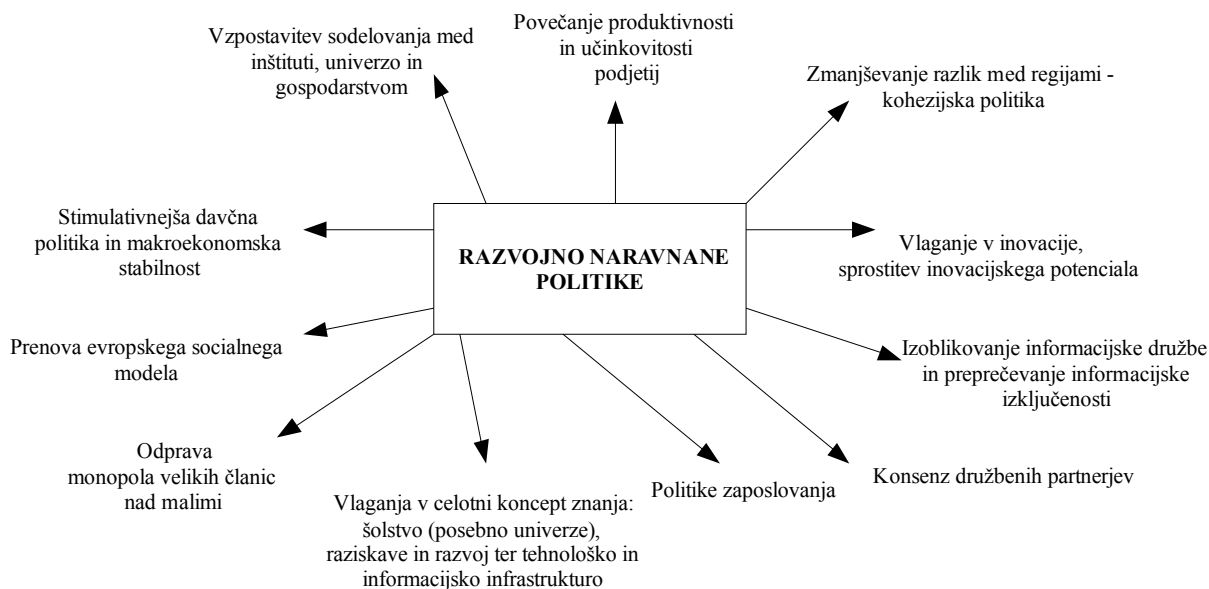
Revidirana verzija uvaja novi *governance* oz. nove, učinkovitejše metode za doseganje zastavljenih ciljev. Uvaja triletno cikle. Ti cikli temeljijo na koordinaciji preko dveh vrst smernic: smernic glede širših ekonomskih politik (mikro- in makroekonomske politike) in smernice glede zaposlovanja. Na podlagi teh smernic pa bodo države izoblikovale nacionalne akcijske plane, ki bodo prilagojeni lastnim potrebam in specifičnim situacijam. Komisija pa bo nasproti nacionalnim planom predstavila Lizbonski program Skupnosti, ki bo vršil vse ukrepe na nivoju Unije, ki bodo potrebni v korist rasti in zaposlovanja. Komisija bo letno objavljala poročila o napredku in, če bo potrebno, modificirala postavljene smernice. Ob koncu triletnega cikla bodo vse smernice, nacionalni reformni programi in Lizbonski program Skupnosti revidirani v skladu z novo situacijo.

#### **4.1.4 Pojem 'proaktivna ali razvojno naravnana politika'**

Lizbonska strategija opredeli tiste politike, za katere meni, da bi pozitivno vplivale na razvoj gospodarstva in povečanje konkurenčnosti gospodarstva Unije. Poudariti je potrebno, da se te ugotovitve skoraj v popolnosti ujemajo z ugotovitvami moje analize konkurenčnosti gospodarstva EU v tretjem poglavju. Torej pod pojmom proaktivnih oz. razvojno naravnanih politik pojmem tiste politike, ki doprinesejo k razvojni sposobnosti nacionalnega/regionalnega gospodarstva, da le-to v globalnem gospodarstvu postane bolj konkurenčno. V prejšnjem poglavju sem ugotovil, kateri so tisti dejavniki konkurenčnosti, v katerih EU primerjalno zaostaja za najbolj konkurenčnimi gospodarstvi sveta, v tem poglavju pa, katere politike Lizbonska strategija postavlja med t.i. razvojne. Razvojno naravnano proračuna EU bom tako lahko ocenil z analizo proračuna, v kateri bom preučil delež sredstev, ki jih le-ta namenja za področja, ki bodo najbolj doprinesla k razvoju držav Unije in k njeni konkurenčnosti. To so pa prav področja s primerjalnimi zaostanki oz. področja, ki jih

opredeljuje strategija. Katere so te politike, bom še enkrat povzel v spodnji shemi (shema 4.1.4.1 ).

Shema 4.1.4.1: Razvojno naravnane politike EU



Vir: lastna zasnova.

## 4.2 ANALIZA FINANČNE PERSPETIVE 2007–2013 IN LETNEGA PRORAČUNA ZA LETO 2007

EU lahko neposredno vpliva na konkurenčni razvoj držav članic le skozi nadzor politik proračuna, ki pa je po količini sredstev precej omejen. Vendar bi imela pravilna (razvojno naravnana) razporeditev sredstev znatne pozitivne ekonomske učinke na konkurenčnost. Še večji bi bil njegov politični vpliv, ki bi spodbudil tudi države članice k oblikovanju bolj razvojnih proračunov. S tem bi proračun Unije lahko doprinesel velik delež k prizadevanjem za implementacijo Lizbonske strategije.

## 4.2.1 Finančna perspektiva 2007–2013

Tabela 4.2.1.1: Finančna perspektiva 2007–2013 (v milijonih evrov, izraženo v cenah 2007)

Odobritve za prevzem obveznosti	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Vsota 2007-2013
<b>1. Trajnostna rast</b>	<b>54.405</b>	<b>56.736</b>	<b>59.197</b>	<b>61.144</b>	<b>63.601</b>	<b>66.640</b>	<b>69.678</b>	<b>431.401</b>
1a. Konkurenčnost za rast in zaposlovanje <sup>27</sup>	8.918	9.847	10.769	11.750	12.974	14.239	15.490	83.987
1b. Kohezija za rast in zaposlovanje <sup>28</sup>	45.487	46.889	48.428	49.394	50.627	52.401	54.188	347.414
<b>2. Ohranjanje in upravljanje naravnih virov<sup>29</sup></b>	<b>58.351</b>	<b>58.800</b>	<b>59.252</b>	<b>59.726</b>	<b>60.191</b>	<b>60.663</b>	<b>61.142</b>	<b>418.125</b>
od tega: odhodki povezani s trgov in neposredna izplačila	45.759	46.217	46.679	47.146	47.617	48.093	48.574	330.085
<b>3. Državljanstvo, svoboda, varnost in pravica<sup>30</sup></b>	<b>1.273</b>	<b>1.362</b>	<b>1.523</b>	<b>1.693</b>	<b>1.889</b>	<b>2.105</b>	<b>2.376</b>	<b>12.221</b>
3a. Svoboda, varnost in pravica	637	747	872	1.025	1.206	1.406	1.661	7.554
3b. Državljanstvo	636	615	651	668	683	699	715	4.667
<b>4. EU kot globalni akter<sup>31</sup></b>	<b>6.578</b>	<b>7.002</b>	<b>7.440</b>	<b>7.893</b>	<b>8.430</b>	<b>8.997</b>	<b>9.595</b>	<b>55.935</b>
<b>5. Uprava<sup>32</sup></b>	<b>7.039</b>	<b>7.380</b>	<b>7.699</b>	<b>8.008</b>	<b>8.334</b>	<b>8.670</b>	<b>9.095</b>	<b>56.225</b>
<b>6. Nadomestila</b>	<b>445</b>	<b>207</b>	<b>210</b>					<b>862</b>
<b>Odobritve za prevzem obveznosti skupaj</b>	<b>128.091</b>	<b>131.487</b>	<b>135.321</b>	<b>138.464</b>	<b>142.445</b>	<b>147.075</b>	<b>151.886</b>	<b>974.769</b>
kot % BDP-ja	1,07 %	1,06 %	1,04 %	1,02 %	1,01 %	1,00 %	1,00 %	1,03 %

Vir: European Commission 2007b.

Predsedstvo Sveta je v predlogu nove finančne perspektive 2007–2013 (Council of the European Union 2005: 3–27) navedlo, da gre za perspektivo, ki uspešno sledi prihodnjim notranjim in zunanjim izzivom. Sredstva naj bi obsegala 1,03 % BDP-ja držav članic ali nekaj več kot 974 milijard evrov po cenah iz leta 2007. Odstotek BDP-ja se bo skozi perspektivo zmanjševal iz 1,07 % leta 2007 na 1 % leta 2013. Nominalno se bo letno proračun kljub temu vsako leto višal in bo leta 2013 obsegal več kot 150 milijard. Izdatki so razvrščeni v šest poglavij in sledijo političnim prioritetam EU. Napovedi glede večje razvojne

<sup>27</sup> Izdatki za raziskave in inovacije, izobraževanje in usposabljanje, transevropska omrežja, socialne politike in notranji trg.

<sup>28</sup> Izdatki za kohezijsko pomoč manj razvitim članicam in regijam.

<sup>29</sup> Izdatki za skupno kmetijsko in ribiško politiko, razvoj podeželja, okoljski ukrepi (Natura 2000).

<sup>30</sup> Izdatki za sodstvo in notranje zadeve, varstvo meja, imigracijsko in azilno politiko, kulturo, mlade, varstvo potrošnikov, dialog z državljanji,...

<sup>31</sup> Izdatki za zunanje zadeve, vključno z predpristopnimi instrumenti.

<sup>32</sup> Izdatki za administracijo, pokojnine,...

naravnosti proračuna Unije temeljijo predvsem na povečanju sredstev iz naslova 1A (Konkurenčnost za večjo rast in zaposlenost) in 1B (Kohezija za večjo rast in zaposlenost). Sredstva, ki naj bi krepila konkurenčnost Evropskega gospodarstva, bodo že v prvem proračunu te perspektive za leto 2007 preseгла sredstva, ki so namenjena CAP. Ker preoblikovanje gospodarstva EU v, na znanju temelječem gospodarstvu zahteva večja vlaganja v izobraževanje ter v usposabljanje in vseživljenjsko učenje, raziskave, inovacije, transportno in energetska infrastrukturo, že proračun za leto 2007 predvideva povečanje izdatkov za zgoraj naštete dejavnike konkurenčnosti. Na drugi strani pa bodo sredstva namenjena CAP ostala skoraj nespremenjena glede na proračun iz leta 2006. Povečala se bodo le za 0,66 %. Trend povečevanja razlik med sredstvi, ki financirajo dvig konkurenčnosti na eni strani in CAP na drugi strani, naj bi se nadaljeval še naprej v korist prvih. Nova finančna perspektiva je korak v smeri zagotavljanja večje konkurenčnosti EU, tudi s strani finančnih prilivov iz proračuna Unije. Perspektiva še zdaleč ne rešuje razvojnih problemov EU, vendar nakazuje trend, ki bi naj postal tudi smernica oblikovanja nacionalnih proračunov. Ta trend je usmerjen k zagotavljanju financiranja večjega števila razvojno, proaktivno naravnanih programov in opuščanja preživelih.

#### 4.2.2 Letni proračun za leto 2007 – analiza razvojno naravnanih politik znotraj proračuna

Tabela 4.2.2.1: Proračun za leto 2007

Pravice za prevzem obveznosti	Proračun 2007 (v evrih)	Razlika 2007/2006 (v %) <sup>33</sup>
<b>1. Trajnostna rast</b>	<b>54.854.332.015</b>	<b>15,4 %</b>
1a. Konkurenčnost za rast in zaposlovanje	9.367.000.000	18,6 %
1b. Kohezija za rast in zaposlovanje	45.486.784.506	14,8 %
<b>2. Ohranjanje in upravljanje naravnih virov</b>	<b>56.250.230.036</b>	<b>1 %</b>
<b>3. Državljanstvo, svoboda, varnost in pravica</b>	<b>1.247.066.000</b>	<b>7 %</b>
3a. Svoboda, varnost in pravica	623.833.000	12,8 %
3b. Državljanstvo	623.233.000	1,7 %
<b>4. Evropska unija kot globalni partner</b>	<b>6.812.460.000</b>	<b>-20 %</b>
<b>5. Uprava</b>	<b>6.942.364.030</b>	<b>5,1 %</b>
<b>6. Nadomestila</b>	<b>444.646.152</b>	<b>-58,6 %</b>
	<b>126.551.098.233</b>	

Vir: Evropska komisija (2007: 10–13).

<sup>33</sup> Podatek je relevanten predvsem zato, ker kaže tudi na razlike v prioritetah med perspektivo 2000–2006 in perspektivo 2007–2013.



Finančni okvir znotraj finančne perspektive predvideva dobrih 128 milijard evrov finančnih sredstev, medtem ko jih sam proračun dobrih 125,5. Sredstva namenjena trajnostni rasti obsegajo skoraj 55 milijard, kar pomeni 15 odstotno povišanje glede na proračun iz leta 2006. Odhodki namenjeni za ohranjanje in upravljanje z naravnimi viri obsegajo 56 milijard, od tega kmetijstvu in razvoju podeželja skoraj 55 milijard. Rast postavke v zvezi z naravnimi viri je 1 odstotek glede na leto 2006, sredstev za kmetijstvo in razvoj podeželja pa 0,66 %. Sredstva iz prvih dveh postavk proračuna predstavljajo skoraj 90 % vsega proračuna. Postavka 'državljanstvo, svoboda, varnost in pravica' obsega nekaj manj kot 1,3 milijarde evrov. Postavka 'EU kot globalni' se je glede na proračun iz leta 2006 zmanjšala za 20 %, postavka 'uprava' pa se je povečala za dobrih 5 %. Vsaka od obeh postavk predstavlja nekaj manj kot 7 milijard evrov sredstev. Nadomestil je manj za 58,6 % in predstavljajo 444,5 milijona evrov.

Potrebno je poudariti, da nekatere razvojno naravnane politike povsem zapadejo v pristojnost držav članic in sploh niso povezani s porabo proračunskih sredstev na nivoju Unije. To primarno velja za nestimulativno davčno okolje v državah članicah. Fiskalna politika je v domeni držav samih. Zmanjšanje davčnih obremenitev bi pripeljalo do izpada dohodkov in do proračunskega primanjkljaja. Ta primanjkljaj bi bilo potrebno kompenzirati. Najbolj logični ukrepi bi temeljili na zmanjšanju javne porabe ali usmerjanju k drugim proračunskim virom, kamor lahko štejejo tudi uspešno črpanje evropskih sredstev. Pomemben ukrep pa bi bila tudi legalizacija sive ekonomije. Na uspešno zmanjševanje davčnih obremenitev vpliva tudi čim večja zaposlenost, saj s tem zmanjšamo socialne transferje. Razvite, socialno usmerjene evropske države bi morale zmanjšati socialne transferje na največ 12 % BDP-ja. Tudi konsenz družbenih partnerjev ter monopol velikih nad malimi in ne uspešnih nad neuspešnimi so politična vprašanja in ne vprašanje proračuna. Prav tako neposredno ne zapade pod proračun EU vprašanje ustvarjanja t.i. nacionalnih inovacijskih sistemov oz. povezav na relaciji univerze–inštituti–gospodarstvo. Med politike, ki jih ne zajema proračun Unije, lahko uvrstimo tudi povsem politična vprašanja, kot so konsenz vseh partnerjev in t.i. demokratični deficit EU.

#### 4.2.2.1 Regionalna politika<sup>34</sup>

Postavka	Obveznosti nominalno	Obveznosti procentualno	Razlika 2007/2006
Regionalna politika	34.694,31 milijonov evrov	27,99 %	+ 20,8 %

Ena temeljnih ugotovitev analize konkurenčnosti gospodarstva držav članic so razvojne razlike med posameznimi evropskimi državami/regijami. S tem problemom se sooča regionalna politika EU. Cilj je »okrepiti ekonomsko in socialno kohezijo z zmanjšanjem neskladja med stopnjami regionalne razvitosti v Evropski uniji in s tem prispevati k splošnim gospodarskim rezultatom Unije« (Evropska komisija 2006a: 32). Gre za politiko, ki temelji na finančni solidarnosti med regijami, katere cilj je zmanjšanje razvojnih razlik med regijami EU.

Najpomembnejši postavki iz tega poglavja sta:

- Strukturni skladi (38,3 milijarde evrov) – skladi so štirje, vendar v postavko 'regionalna politika' za leto 2007 niso vštet vsi. Preko njih se v državah članicah spodbujajo različni ekonomski in socialni faktorji konkurenčnosti, za katere je verjetno, da bodo spodbudili ekonomsko dejavnost in gospodarski razvoj v regiji. Razvijali so se v smeri decentralizacije upravljalne strukture, višje stopnje učinkovitosti in strožjega nadzora. Strukturni skladi so: Evropski sklad za regionalni razvoj, Evropski socialni sklad, Evropski kmetijski usmerjevalni in jamstveni sklad ter Finančni instrument za usmerjanje ribištva. V okviru regionalne politike je najpomembnejši Evropski sklad za regionalni razvoj. Cilj je spodbujanje razvoja in strukturnega prilagajanja v manj razvitih regijah ter spodbujanje gospodarske in socialne preobrazbe območij s strukturnimi težavami (Evropska komisija 2006a: 33). Ustanovljen je leta 1975 kot odziv na neenakost življenjskega standarda med posameznimi regijami EGS. Po nekajkratnem reformiranju je sklad v današnji obliki namenjen dvigu produktivnosti in konkurenčnosti gospodarstva. Naložbe so

<sup>34</sup> Težave, s katerimi sem se soočil pri analizi regionalne politike, se nanašajo na novo obliko izkazovanja postavk na odhodkovni strani proračuna Unije, ki so glede na finančno perspektivo 2000–2006 spremenjeni. Nova finančna perspektiva je razdeljena na zgoraj navedenih šest temeljnih odhodkovnih postavk in 40 odhodkovnih področij. Ker do zaključka proračunskega leta podatki o natančni členitvi izdatkov niso na voljo, je tudi moja analiza zaradi tega nekoliko okrnjena. Nemogoče je npr. ugotoviti, kateri strukturni skladi so zajeti v odhodkovnem področju 'regionalna politika', oz. kolikšen delež denarja iz strukturnih skladov je sploh namenjen temu področju.

usmerjene predvsem v proizvodnjo, infrastrukturo, lokalne razvojne projekte in razvoj malega gospodarstva v manj razvitih regijah (Mrak 2004: 38–39).

- Kohezijski sklad (7,1 milijarda evrov) – Kohezijski sklad zagotavlja finančno pomoč najmanj razvitim državam. Ustanovljen je bil leta 1993 z Maastrichtsko pogodbo. Pomoč se dodeljuje od projekta do projekta, v dogovoru med Komisijo in državo članico. Razdelitev sredstev večinoma temelji na osnovi števila prebivalcev in BDP-ja *per capita*. Upošteva se tudi stopnja povečanja blaginje v državi in velikost območja oz. države (Mrak 2004: 43). Primarno gre za okoljske projekte in projekte prometne infrastrukture.

#### 4.2.2.2 Produktivnost in učinkovitost podjetij

Na produktivnost in učinkovitost podjetij vpliva več postavk iz proračuna.

Postavka	Obveznosti nominalno	Obveznosti procentualno	Razlika 2007/2006
Podjetništvo	540,05 milijonov evrov	0,44 %	+ 45,28 %

Cilj te postavke je razvoj podjetništva, ki temelji na znanju, kar bo omogočilo Uniji doseči cilj, da postane najbolj konkurenčno in dinamično gospodarstvo na svetu. Z dvigom produktivnosti in učinkovitosti bodo omogočeni boljši delovni pogoji, tržna orientiranost, individualna iniciativa in delovna kreativnost. S tem bodo podjetja sposobna dosegati svoje ekonomske, tehnološke in okoljske cilje. Višja produktivnost bo omogočila višjo zaposlenost, višje osebne dohodke in nižjo inflacijo na daljši rok. Podjetja morajo ceneje in učinkoviteje proizvajati kot konkurenca. Za to so pomembni znanje, inovacije ter finančno in davčno okolje. Ta postavka 'podjetništvo' zajema t.i. sedmi okvirni program za raziskave, ki med drugim vključuje tudi podjetništvo oz. raziskave znotraj omenjenega sektorja. Vključena so tudi sredstva iz programa CIP (Okvirni program za konkurenčnost in inovacije), namenjena podjetništvu.

<b>Postavka</b>	<b>Obveznosti nominalno</b>	<b>Obveznosti procentualno</b>	<b>Razlika 2007/2006</b>
Konkurenca	71,75 milijonov evrov	0,058 %	+ 4,94 %

Cilj tega področja je »zagotoviti enotne in poštene pogoje za podjetja na enotnem trgu ter zaščititi interese potrošnikov z zagotavljanjem, da dobijo pravičen delež rezultatov učinkovitosti, ki jo omogoča bolj integriran trg« (Evropska komisija 2006a: 12).

<b>Postavka</b>	<b>Obveznosti nominalno</b>	<b>Obveznosti procentualno</b>	<b>Razlika 2007/2006</b>
Notranji trg	56,37 milijonov evrov	0,045 %	- 0,32 %

Notranji trg, kot ena od stopenj ekonomske integracije, predstavlja gonilo novih gospodarskih gibanj, kar pripomore k večji konkurenčnosti in učinkovitosti podjetij.

Produktivnost in učinkovitost podjetij (skupaj) – 668,17 milijonov evrov ali 0,54 %

Sredstva, namenjena podjetništvu, obsegajo nekaj več kot pol odstotka proračuna Unije ali 668 milijonov evrov. Glede na proračun 2006 iz prejšnje finančne perspektive, so se sredstva precej povečala, saj jih je več za več kot četrtno.

#### 4.2.2.3 Zaposlovanje in prenova evropskega socialnega modela

<b>Postavka</b>	<b>Obveznosti nominalno</b>	<b>Obveznosti procentualno</b>	<b>Razlika 2007/2006</b>
Zaposlovanje in socialne zadeve	11.430,90 milijonov evrov	9,22 %	- 4,03 %

Cilj tega področja je »prispevati k razvoju sodobnega, inovativnega in trajnostnega evropskega socialnega modela s številnejšimi in boljšimi delovnimi mesti v vključujoči družbi, ki temelji na enakih možnostih« (Evropska komisija 2006a: 14). Velika večina sredstev je namenjenih Evropskemu socialnemu skladu, katerega glavne naloge so predvsem razvoj in strukturno prilagajanje manj razvitih regij, gospodarska in socialna preobrazba območij s strukturnimi problemi, prilagajanje politik ter sistemov izobraževanja, usposabljanja in zaposlovanja ter razvoj človeških virov.

Evropski socialni sklad je eden od štirih strukturnih skladov. Kot prvi izmed današnjih strukturnih skladov je bil ustanovljen leta 1957. Danes je njegov poglaviti namen preprečevanje brezposelnosti, spodbujanje aktivnega iskanja zaposlitev, vključevanje

odrinjenih družbenih skupin na trg dela. Je glavno finančno orodje za uresničevanje politike zaposlovanja v Uniji (Mrak 2004: 39).

#### 4.2.2.4 Raziskave in razvoj

Vlaganje v raziskave in razvoj je vlaganje v t.i. koncept znanja, kamor poleg raziskav uvrščamo še izobraževanje (oz. šolstvo) in informacijsko infrastrukturo. Vlaganje v raziskave lahko razdelimo na dve postavki:

Postavka	Obveznosti nominalno	Obveznosti procentualno	Razlika 2007/2006
Raziskave	3.564,67 milijonov evrov	2,88 %	+ 1,93 %

Cilj tega področja je »vzpostaviti evropski raziskovalni prostor, tj. območje brez meja, namenjeno raziskavam, v katerem se bodo znanstveni viri bolje uporabili, raziskovalna in tehnološka prizadevanja pa se bodo izboljšala, da bodo še naprej konkurenčna v čedalje bolj globalnem gospodarstvu« (Evropska komisija 2006a: 22). Področje vlaganja so naslednja:

- Genomika in biotehnologija za zdravljenje. Sredstva so namenjena za povečanje konkurenčnosti evropske biotehnološke industrije.
- Nanotehnologije, inteligentni materiali, novi proizvodni procesi in naprave. Gre za materiale visokih zmogljivosti, ki so uporabni na področju visokih tehnologij in omogočajo ekološko vzdržnost.
- Aeronavtika in vesolje. Gre predvsem za financiranje evropske vesoljske industrije.
- Trajnostni razvoj, globalne spremembe in ekosistemi.
- Državljeni in upravljanje v družbi znanja, namenjenih predvsem aktiviranju raziskovalnih zmogljivosti.
- Oblikovanje evropskega raziskovalnega prostora, za spodbujanje inovacij ter prenos znanja in tehnologij.
- Raziskave v okviru EURATOM-a.

Postavka	Obveznosti nominalno	Obveznosti procentualno	Razlika 2007/2006
Neposredne raziskave	348,47 milijonov evrov	0,28 %	+ 5,73 %

Gre za financiranje Skupnega raziskovalnega središča (*Joint research centre* ali JCR), katerega naloga je »zagotavljanje znanstvene in tehnične podpore po meri uporabnika pri zasnovi, razvoju, izvajanju in spremljanju politik Evropske unije. Kot služba Evropske

komisije deluje JRC kot referenčno središče Unije za znanost in tehnologijo. Blizu je procesom oblikovanja politike in služi skupnemu interesu držav članic, obenem pa je neodvisno od posebnih interesov, tako zasebnih kot tudi nacionalnih« (Evropska komisija 2006a: 26).

**Raziskave in razvoj (skupaj) – 3.913,14 milijonov evrov ali 3,16 %**

Sredstva namenjena raziskavam in razvoju predstavljajo 3,16 % proračuna EU ali 2,39 milijarde evrov. Sredstva so se glede na leto 2006 povečala za dobra dva odstotka.

#### 4.2.2.5 Vzpostavitev informacijske družbe in preprečevanje informacijske izključenosti

<b>Postavka</b>	<b>Obveznosti nominalno</b>	<b>Obveznosti procentualno</b>	<b>Razlika 2007/2006</b>
Informacijska družba in mediji	1.434,63 milijonov evrov	1,16 %	+ 2,06 %

Z vlaganjem v informacijsko družbo, predvsem preko vlaganj v informacijsko komunikacijsko infrastrukturo ter informacijsko usposabljanje, skuša EU zagotoviti podjetjem, vladam in državljanom oblikovanje in udeležbo v, na informacijski infrastrukturi temelječem gospodarstvu. Množična uporaba informacijske tehnologije spreminja proizvodne procese ter povečuje konkurenčnost, kvaliteto in produktivnost. Financirajo se tudi generične in uporabne tehnologije, ki se koristijo v vsakdanjem življenju, med drugim za t.i. e-Evropo in elektronske storitve. Izdatki v proračunu za to področje predstavljajo izdatke znotraj t.i. sedmega programa za raziskave na področju informacijske družbe in medijev, program CIP (Okvirni program za konkurenčnost in inovacije) kot podpora za politiko informacijsko komunikacijske tehnologije in še nekateri ostali.

Sredstev, ki so namenjena informacijski družbi, je 1,4 milijarde, kar predstavlja dober odstotek proračuna. Sredstva so se glede na leto 2006 povečala za 2 odstotka.

#### 4.2.2.6 Izobraževanje

Postavka	Obveznosti nominalno	Obveznosti procentualno	Razlika 2007/2006
Izobraževanje in kultura	1.222,67 milijonov evrov	0,99 %	+ 23,56 %

Cilj je »okrepiti človeško razsežnost Evropske unije s prispevanjem k oblikovanju t.i. Evrope znanja, razvoju evropskega kulturnega območja in vključevanju evropskih državljanov v oblikovanje Evrope« (Evropska komisija 2006a: 36).

To področje financira predvsem izobraževalne sisteme na nivoju Unije (Evropska akademija, Evropski univerzitetni inštitut,...) ter splošno in visokošolsko izobraževanje, vključno s programom za mobilnost ljudi na področju znanja – Socrates. Program Leonardo da Vinci podpira transnacionalno mobilnost na področju poklicnega usposabljanja. Večina sredstev je namenjena t.i. vseživljenjskemu izobraževanju.

Slabost so neznatna finančna sredstva namenjena krepitvi konkurenčnosti nacionalnih izobraževalnih programov, predvsem univerzitetnih, kar bi omogočili dotok kvalitetnih in svetovno priznanih raziskovalcev in profesorjev.

Sredstev, ki so namenjena izobraževanju, je manj kot odstotek ali dobri 1,2 milijardi evrov. Sredstva so se kljub temu glede na leto poprej povečala za četrtno.

#### 4.2.2.7 Inovacije

Inovacije so postavka, ki jo je težko izpostaviti kot samostojno, saj so sredstva večinoma inkorporirana v druga področja – npr. raziskave, podjetništvo in jih kot take tudi predstavljamo. Večina sredstev za inovacije predstavlja CIP ali Okvirni program za konkurenčnost in inovacije. Ta program predstavlja 365 milijonov evrov ter podpira inovacije na področju podjetništva, finančnih zadev, informacijsko komunikacijske infrastrukture ter energetike.

#### 4.2.2.8 Ostale postavke

Vse ostale postavke proračuna pa *a priori* še ne veljajo za nerazvojne, preživele politike. Mnoge od njih zgolj omogočajo normalno, administrativno delovanje Unije in razvojno

naravnanih programov, nekatere druge pa bi pogojno lahko uvrstili tudi med razvojno naravnane. To so predvsem politike na področju okolja (353 milijone evrov) ter energetike in prometa (1,8 milijarde). Vendar pa slednje niso zapadle pod zgoraj postavljeno definicijo razvojnih politik s katerimi bi EU lahko povečala svojo konkurenčnost. V teh dveh postavkah EU primerjalno ne zaostaja, vendar sta kljub temu zelo pomembni za doseg trajnostnega razvoja.

So pa del proračuna tudi nekateri izdatki, ki so kamen spotike, in zanje velja, da onemogočajo hitrejši razvoj EU. Najpomembnejši med 'spornimi' izdatki je skupna kmetijska politika, zato je dobro, da razdelam osnove in učinke te politike.

### **4.2.3 Skupna kmetijska politika**

Za CAP je bilo v proračunu za leto 2007 namenjenih 54.909 milijonov evrov v okviru kmetijstva in razvoja podeželja ter 955 milijonov evrov za ribištvo. Skupaj torej slabih 56 milijard ali dobrih 45 % proračuna. Sredstva za CAP so t.i. obvezni izdatki proračuna, saj izhajajo neposredno iz uresničevanja obvez iz pogodb. Kmetijstvo na drugi strani predstavlja zgolj 2,4 odstotni delež v BDP-ju celotne EU ter le 4,4 % prebivalstva zaposlenega v kmetijstvu. Kmetijska proizvodnja tako ne prispeva k dvigu konkurenčnosti gospodarstva EU. Čeprav to velja za intenzivno, masovno pridelavo, pa to ne velja za novi trend v kmetijstvu – biokmetijstvo oz. biološko pridelano hrano. Izdelki na bioloških kmetijah imajo večjo dodatno vrednost, tako da lahko konkurirajo na trgu tudi brez močnih subvencij s strani CAP. Vendar pa je odstotek kmetij, usmerjenih v ta način proizvodnje, še vedno zanemarljiv, prav tako so zanemarljiva tudi sredstva, ki so namenjena spodbujanju in zagonu tovrstne proizvodnje. CAP znotraj Unije onemogoča hitrejši razvoj predvsem z odžiranjem sredstev politikam, ki razvoj omogočajo. Trditev, da CAP financira celotno evropsko kmetijstvo in zato razbremeni države članice tega bremena in s tem v nacionalnih proračunih razbremeni sredstva, ki se lahko namenijo razvoju, je zgolj deloma sprejemljiva. Analiza konkurenčnosti držav je pokazala, da države EU kljub temu niso dovolj dovzetne za vlaganje (vsaj) enake količine sredstev v konkurenčni razvoj, kot to počnejo najkonkurenčnejše države sveta. To vlogo 'razvojnega svetilnika' bi moral prevzeti evropski proračun.



CAP pa ima tudi druge negativne posledice. Le-te so (Centre for Economic Performance 2006b: 4–5):

- CAP umetno ustvarja visoke cene hrane, kar prizadene predvsem potrošnike.
- Visoke cene hrane spodbujajo kmete k presežni proizvodnji, kar posledično dviga tudi cene kmetijskih *inputov*. Narastejo cene kmetijskih zemljišče ter umetnih gnojil in pesticidov. Po mnenju raziskovalcev imajo proizvajalci kmetijskih *inputov* dvakrat večje koristi od CAP kot pa kmetje sami.
- Zaradi manjšega povpraševanja kupcev v EU in prevelike proizvodnje, ima hrana iz EU na svetovnem trgu nizko ceno, kar znižuje cene hrane na svetovnem trgu. To negativno vpliva predvsem na najrevnejše pridelovalke hrane.
- Prekomerna produkcija hrane vpliva na večjo porabo pesticidov in umetnih gnojil, kar obremenjuje okolje.
- Onesnaževanje okolja negativno vpliva na t.i. javno dobro. Paradoksalno pa je, da je prav to t.i. javno dobro eden od izgovorov, s katerim se zagovarjajo visoke subvencije v kmetijstvu.

Zmernejši predlogi reforme CAP se nagibajo k postopnemu zmanjševanju sredstev namenjenih CAP, notranja struktura pa se nagiba k neposrednim plačilom. Omenim lahko štiri poskuse reform, ki se nagibajo v to smer: MacSharry-eva reforma, Agenda 2000, Fischlerjeva reforma in nova finančna perspektiva 2007–13 (Daugbjerg 2007: 7–8).

Med radikalnejšimi predlogi celovitega reševanja vprašanja CAP prednjači ideja o preselitvi financiranja kmetijstva na nacionalno raven. To bi prineslo več pozitivnih posledic. Višina subvencij bi se najverjetneje znižala, odpravljen bi bil vzrok britanskega rabata, odpravljen bi bil spor glede alokacije sredstev za CAP, kar je v zadnjih letih povzročalo precej sporov (Centre for Economic Performance 2006b: 5). Najpomembnejša posledica pa bi bila verjetno spremenjena namembnost sredstev, ki bi bila lahko usmerjena v bolj razvojno naravnane programe. S tem bi Unija povečala svoj politični vpliv na področju implementacije Lizbonske strategije.

#### 4.2.4 Povzetek analize proračuna za leto 2007

Tabela 4.2.4.1: Povzetek analize razvojno naravnanih politik proračuna EU 2007 v številkah

Področje	Sredstva (v milijonih evrov)	Sredstva (kot delež celotnega proračuna)	Potencialne razvojne možnosti
<b>Regionalna politika</b>	34.694,31	27,99 %	Okrepiti ekonomsko in socialno kohezijo z zmanjšanjem neskladja med stopnjami regionalne razvitosti.
<b>Produktivnost in učinkovitost podjetij</b>	668,17	0,54 %	Podjetništvo kot nosilec konkurenčnega razvoja EU, enotni pogoji za vsa podjetja – izboljšanje podjetniške klime.
<b>Zaposlovanje in prenova evropskega socialnega modela</b>	11.430,90	9,22 %	Moderen socialni model, polna zaposlitev, razbremenitev socialnih transferjev.
<b>Raziskave in razvoj</b>	3.913,14	3,16 %	Doseganje inovacijske konkurenčnosti v globalnem gospodarstvu, ki temelji na raziskavah.
<b>Informacijska družba</b>	1.434,63	1,16 %	Uvedba informacijske družbe in gospodarstva, preprečevanje informacijske izključenosti.
<b>Izobraževanje</b>	1.222,67	0,99 %	Krepitev gospodarstva in družbe znanja.
<b>Skupaj</b>	<b>53.363,82</b>	<b>43,04 %</b>	

Vir: lastna zasnova.

Seštevek izdatkov za razvojno naravnane politike znaša 53,363 milijarde evrov, kar predstavlja 43 % proračuna EU za leto 2007. Glede na proračun iz leta 2006 so se sredstva povečala za dobrih 6 milijard ali 11,27 %.

Našteta področja *a priori* ne pomenijo razvojno naravnanih politik proračuna. Ta področja zgolj odpirajo možnost financiranja teh razvojnih politik, proračun ta sredstva ponuja. Na državah članicah pa je, kakšna bo implementacija teh razvojno naravnanih politik. Iz zgodovine poznamo dva diametralno nasprotna primera porabe razvojno naravnanih sredstev – Irska in Italija. Irska je tudi s pomočjo teh sredstev v dveh desetletjih prešla iz stanja ruralne države v enega od svetovnih *leaderjev* na področju uvajanja družbe in gospodarstva znanja ter s tem posledično visoke konkurenčnosti. Na drugi strani pa so se razvojna sredstva, ki so se desetletja vlagala v razvoj južne Italije, izkazala za neuspešna. Regije južne Italije primerjalno niso napredovale, niso uspele izpeljati procesa razvojnega dohitevanja/prehitevanja.

## 5. VERIFIKACIJA HIPOTEZ IN ZAKLJUČEK

### 5.1 VERIFIKACIJA HIPOTEZ

Hipoteza 1: EU je na razvojnih področjih izgubila stik z ZDA, kar se kaže v manjši konkurenčnosti gospodarstva Unije.

Skladno z ugotovitvami iz 3. poglavja, predvsem pa podpoglavja 3.6, lahko hipotezo potrdimo.

ZDA so uspele vzpostaviti najkonkurenčnejše gospodarstvo na svetu. EU temu tempu ni bila sposobna slediti. Države iz skupine držav konsenza so edine, ki jim to uspeva. Vendar pa države iz ostalih treh skupin razvojno zaostajajo. V analizi konkurenčnosti gospodarstva EU sem odkril, katere so največja ovire v razvoju.

Davčna politika, ki zagotavlja financiranje drage, socialno orientirane države, povzroča davčno preobremenjenost fizičnih in pravnih oseb. Sredstva, ki se vlagajo v celoten koncept znanja, so manjša kot v ZDA. Premalo se vlaga v visoko šolstvo. Univerze, inštituti in druge izobraževalne ustanove so kvalitativno neprimerljive z ameriškimi. Osem od desetih najboljših univerz na svetu je ameriških. Vlaganja v informacijsko in tehnološko infrastrukturo ter raziskave in razvoj so premajhna. Sodelovanje med univerzami, inštituti in gospodarstvom pa je nezadovoljivo. Visoki socialni transferji in staranje prebivalstva povzročata premajhno zaposlenost. Evropski socialni model ne sledi dejanskemu stanju in trendom ter je potreben prenove. Če k temu dodamo še manjšo produktivnost v EU nasproti ZDA, je rezultat manjša učinkovitost podjetij, predvsem malih in srednjih. Razlike v razvitosti med posameznimi regijami in državami so večje, kot so razlike med posameznimi državami znotraj ZDA. V Evropi prevladuje preveč preživelih in premalo razvojno naravnanih politik, kar je posledica manjšega konsenza družbenih partnerjev in monopola večjih držav nad manjšimi in ne uspešnimi nad neuspešnimi. Zaradi zaostajanja na gospodarskem področju ter zmanjšanega političnega vpliva in vojaške moči EU ne uspe ponovno vzpostaviti vodilne strateške pozicije v svetu.

Hipoteza 2: Obstaja korelacija med globalno manjšo konkurenčnostjo gospodarstva držav članic EU in deficitom (primanjkljajem) razvojno naravnanih politik v proračunu EU, v katerem se zrcali preveč preživetih, nerazvojenih politik.

Tudi to hipotezo lahko skladno z ugotovitvami v 3. in 4. poglavju potrdimo.

Z analizo konkurenčnosti gospodarstva EU sem ugotovil, kateri so tisti dejavniki, v katerih EU primerjalno zaostaja za najbolj konkurenčnimi gospodarstvi sveta. Z analizo proračuna za leto 2007 pa sem ugotovil, kakšen je delež proračuna Unije, ki financira te deficitarne dejavnike.

Ugotovil sem, da je bilo dobrih 43 % proračunskih sredstev namenjenih za tiste programe, ki financirajo dejavnike konkurenčnosti, v katerih je EU deficitarna. Pa še pri teh področjih ni nujno, da gre izključno za razvojno naravnane politike. Ta področja zgolj odpirajo možnost financiranja teh razvojnih politik, proračun ta sredstva ponuja. Na državah članicah pa je, kakšna bo implementacija teh razvojno naravnanih politik.

Hipoteza 3: EU nima razvojno naravnanih smernic, ki bi lahko na srednji rok (obdobje do desetih let) zagotovile prehod trenutnega gospodarstva in družbe Unije v visoko razvito gospodarstvo in družbo znanja.

V skladu z ugotovitvami iz podpoglavij 4.1.1, 4.1.2 in 4.1.3 lahko to hipotezo delno zavržemo.

EU ima zastavljene smernice v Lizbonski strategiji. Dokument predvideva Evropo kot družbo znanja, ki ima ambicije postati najbolj konkurenčno, na znanju temelječe, gospodarstvo sveta. Pozitivni trendi, ki jih prinaša Lizbonska strategija, so vidni predvsem v tem, da je ta strategija postala osrednja referenca v procesu razvoja in prenove gospodarstva ter socialne politike Unije. Strategija je bila inkorporirana v številne delovne programe Komisije, ki upoštevajo smernice, navedene v komisiji. Strategija je imela vpliv tudi na nacionalni ravni, na področju politik, ki ne zapadejo v pristojnost Unije.

Vendar pa cilji, da EU postane najbolj konkurenčno, na znanju temelječe, gospodarsko okolje niso bili doseženi. To ne pomeni, da je Lizbonska strategija doživela polom. Njena implementacija ni dosledna. Menim, da je k temu svoj delež prispevalo tudi načelo odprte metode koordinacije. Strategija sicer določa smernice in roke ter tudi metodologijo periodičnega merjenja napredka, vendar pa države smernice implementirajo skozi lastne, nacionalne akcijske plane. Ti plani niso primerno koordinirani na nivoju Unije. S tem prihaja do razkoraka med državami, ki uspešno implementirajo Lizbonska strategijo in tistimi, ki je ne. Med uspešne spadajo države konsenza, ki so s smernicami iz Strategije zgolj nadgradile že tako razvojno naravnano in konkurenčno gospodarstvo.

Nekateri dosežki so vidni. Sem lahko prištevamo predvsem dvig zaposlenosti (čeprav cilj 70 % ne bo dosežen), liberalizacijo na področju materialne in telekomunikacijske infrastrukture in pa večjo informacijsko vključenost tako podjetij kot posameznikov. Neuspehi pa so na področju zvišanja kvalitete izobraževanja in vlaganje na raziskovalno-razvojnem področju.

Sklenem lahko z ugotovitvijo, da »Lizbonska strategija sama po sebi ni dovolj strateško naravnana, niti ni dovolj 'dodelana', da bi EU zgolj na njeni podlagi prešla v družbo in gospodarstvo, temelječe na znanju.« Zavoljo tega je prišlo leta 2005, na podlagi Kokovega poročila, do revizije Lizbonske strategije, ki modificira cilje ter spreminja metodologijo doseganja teh ciljev. Dejanska uspešnost te spremembe bo videna v srednjeročnem obdobju enega ali dveh t.i. triletnih ciklusov (Ploštajner 2005: 70).

## **5.2 ZAKLJUČEK**

Eno od temeljnih spoznanj tega diplomskega dela je, da Evropsko unijo na poti do uresničitve cilja, da postane najbolj konkurenčno, na znanju temelječe, gospodarstvo, čaka dolga pot. To pot predstavlja predvsem dosledna implementacija Lizbonske strategije, podprta z ostalimi strukturnimi reformami, ki v Strategiji niso zajete, a so za dosego večje konkurenčnosti nujne. Spopasti se mora z razvojnimi izzivi in izboljšati tiste slabosti, v katerih zaostaja za najbolj razvojno naravnanimi gospodarstvi sveta. Evropa potrebuje novi *governance* 21. stoletja, ki temelji na konsenzu vseh družbenih partnerjev glede temeljnih razvojnih ciljev, vrednot in politik, ki omogočajo razvojno dohitevanje/prehitevanje na globalni ravni.

Razvojno dohitevanje/prehitevanje bodo omogočile reforme, ki bodo nerazvojno naravnane politike pretopile v razvojno naravnane. Potrebno bo prilagoditi davčno politiko (privabitev več tujega kapitala v obliki TNI, saj je razmerje med vhodnimi in izhodnimi TNI v EU na strani izhodnih) in politiko socialnih transferjev, ki se mora premakniti čim bližje ali celo pod mejo 12 % BDP. Vlaganja v celoten koncept znanja, kar zajema izobraževanje (predvsem terciarno), raziskave in razvoj ter informacijsko-tehnološko infrastrukturo, se morajo povečati na raven okoli 25 % BDP, od tega vsaj 3 % za raziskave. S tem bodo omogočene inovacije, ki bodo pripeljale do večje zaposlenosti (vsaj 70 %). To bodo delovna mesta z višjo dodano vrednostjo, delovna mesta, ki niso podvržena selitvi v države z nižjimi stroški dela. Materialno infrastrukturo bo treba povečati in redno obnavljati. Glede informacijske infrastrukture pa je bistvenega pomena t.i. grozdenje na področju znanja (povezave univerz, inštitutov in gospodarstva) in gospodarstva (sorodne gospodarske panoge). Pomembna poteza bo tudi povečanje t.i. naložbenega kapitala na več kot 25 % BDP<sup>35</sup>.

Pomembna ugotovitev je dejstvo, da znotraj EU ne moremo govoriti o enotnem evropskem gospodarstvu. Gospodarstva držav članic se nahajajo na različnih razvojnih stopnjah, z različnimi razvojnimi potenciali. Prav tako ni enotnega socialnega modela. Tako po stopnji gospodarskega razvoja in razvojnega potenciala kot tudi po obliki socialnega modela lahko države Unije razdelimo v štiri skupine. V kolikor ne bodo dane razmere za razvojno dohitevanje, se lahko zgodi, da bomo priča 'Evropi štirih hitrosti'. Ravno ta raznolikost v razvoju in raznolikost glede razvojnih potreb posameznih držav članic je pripeljala do uvedbe odprte metode koordinacije. Vendar veliko obetajoča metodologija ni dosegla pričakovanj. Gre predvsem za sistemske napake. Odprta metoda koordinacije je omogočila oblikovanje nacionalnih akcijskih planov, vendar koordinacija na nivoju Unije ni bila učinkovita. Prav tako odprta metoda koordinacije ne vsebuje instrumenta sankcioniranja nedosledne implementacije nacionalnih akcijskih planov. Zgolj politični pritiski so se izkazali za nezadostne.

---

<sup>35</sup> Struktura tega naložbenega kapitala naj bi se gibala: več kot 30 % BDP nacionalnega varčevanja, okoli 5% iz razlike med vhodnimi in izhodnimi TNI in okoli 1% Evropskih sredstev. Od tega moramo odšteti še socialne transferje, za katere naj bi stremeli k številki 12% ali manj. Torej dobimo izračun  $30 \% + 5 \% + 1 \% = 36 \% - 12\% = 24 \%$ . Teh 24 % BDP naj bi predstavljalo minimum razvojnega kapitala, ki je potreben za uspešno razvojno dohitevanje/prehitevanje.

Kakšna pa je pri tem vloga proračuna EU? Predvsem v reformi strukture izdatkov, ki je že nakazana v finančni perspektivi za leta 2007 – 2013. Izdatke, ki ne prispevajo k razvojnemu prehitovanju/dohitevanju, je potrebno pretopiti v razvojno naravnane. Kateri so tisti razvojno naravnani izdatki, ki pomenijo premostitev razvojnega zaostanka za gospodarsko najbolj razvitimi, pa sem nakazal v analizi (ne)konkurenčnosti gospodarstva Unije ter analizi ukrepov znotraj Lizbonske strategije. Evropski proračun kljub svoji majhnosti lahko predstavlja razvojne smernice, katerim bodo sledile tudi države članice na nacionalni ravni. Kljub omejenemu obsegu je proračun pomembno soustvarjal agendo na nivoju Unije. Postati mora zgled razvojno orientiranega financiranja držav.

Smernice, ki jih nakazuje revidirana Lizbonska strategija, so lahko dobra podlaga za nadaljnji razvoj in krepitev konkurenčnosti na globalni ravni. Dobra koordinacija in dosledna implementacija s strani držav bo omogočila vidnejše rezultate na področju gospodarskega razvoja in krepitev konkurenčnosti. Premagovanje vseh teh ovir bo prineslo trajnostni razvoj in dvig življenjskega standarda za vse.

## 6. LITERATURA

### 6.1 SEKUNDARNI VIRI

1. Benko, Vlado (2000): *Zgodovina mednarodnih odnosov*. Ljubljana: Znanstveno in publicistično središče.
2. Best, Michael H. (1990): *The New Competition: Institution of Industrial Restructuring*. Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press.
3. Blaug, Mark et al. (1969): *Causes of Graduate Unemployment in India*. London: Penguin Books.
4. Bučar, Bojko et al. (2000): *Navodila za pisanje seminarske naloge in diplomskega dela*. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede.
5. Bučar, Maja (2003): Dejavniki gospodarske rasti: Informacijska tehnologija, inovacije in podjetništvo. V Lojze Sočan (ur.): *Simulacije trajnostnega razvoja*, 57–67. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede.
6. Bučar, Maja in Metka Stare (2007): Slovenija kot družba znanja in inovacij: Iluzija ali realnost. V Miro Haček in Drago Zajc (ur.): *Slovenija v evropski družbi znanja in razvoja*, 11–24. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede.
7. Centre for Economic Performance (2006a): *Boosting Innovation and Productivity Growth in Europe: The hope and the realities of the EU's 'Lisbon agenda'*. Dostopno na [http://cep.lse.ac.uk/briefings/pa\\_lisbon\\_agenda.pdf](http://cep.lse.ac.uk/briefings/pa_lisbon_agenda.pdf) (3. avgust 2007).
8. Centre for Economic Performance (2006b): *Fighting over Peanuts? The European Union Budget*. Dostopno na [http://cep.lse.ac.uk/briefings/pa\\_eu\\_budget.pdf](http://cep.lse.ac.uk/briefings/pa_eu_budget.pdf) (3. avgust 2007).
9. Daugbjerg, Carsten (2007): The Politics of CAP Reform: Trade Negotiations, Institutional Settings and Blame Avoidance. *Journal of Common Market Studies* 45(1), 1–22.
10. Denton Keith D. (1999): Gaining Competition Through Innovation. *Europena Journal of Innovation Management* 2(2), 82–85.
11. Dunning, John H. (1995): Thing Again Professor Krugman: Competition Does Matter. *International Executive* 37(4), 315–324.
12. Edwards, Cris in Veronique de Rugy (2002): *International Tax Competition: A 21<sup>st</sup> Century Restraint on Government*. Washington DC: Cato Institute.
13. Feurer, Rainer in Kazem Chaharbaghi (1994): Defining Competitiveness: A Holistic Approach. *Management Decision* 32(2), 49–58.
14. Grybauskaite, Dalia (2007): *Financing the European Union: Today and in the Future*. Prispevek na konferenci 'Giovanni Agnelli Foundation' v Torinu. Dostopno na



[http://ec.europa.eu/commission\\_barroso/grybauskaite/pdf/presentation\\_2007may11\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/commission_barroso/grybauskaite/pdf/presentation_2007may11_en.pdf) (25. julij 2007).

15. Goodman, Peter S. (2005): China Ends Fixed-Rate Currency. *Washington Post*, 22. 7. Dostopno na <http://www.washingtonpost.com/wp-dyn/content/article/2005/07/21/AR2005072100351.html> (10. julij 2007).
16. Goršič, Urban (2005): *Finančna perspektiva Evropske unije 2007–2013 in njena primerjava s predhodnimi finančnimi perspektivami*, diplomsko delo. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
17. Gros, Daniel (2006): *Employment and Competitiveness*. Brussels: Centre for European Policy Studies.
18. Hamalainen, Timo J. (2003): *National Competitiveness and Economic Growth: The Changing Determinants of Economic Performance in the World Economy*. Cheltenham in Northampton: Edward Elgar Publishing.
19. Hirst, Paul (1998): *Can the European Welfare State Survive Globalization? Sweden, Denmark, and The Netherlands in Comparative Perspective*. Madison: University of Wisconsin, International Institute for European Studies Program. Dostopno na <http://uw-madison-ces.org/papers/hirst.pdf>. (19. junij 2007).
20. Hix, Simon (2005): *The Political System of the European Union*. Basingstoke, New York: Palgrave Macmillan.
21. Hix, Simon in Klaus Goetz (2000): European Integration and National Political System. *West European Politics* 23(4), 1–26.
22. Hoen, Alex (2001): *An International Comparison of National Clusters*. Dostopno na <http://www.ersa.org/ersaconfs/ersa01/papers/full/27.pdf> (10. julij 2007).
23. IMD (2005): *IMD World Competitiveness Yearbook 2005*. Lausanne: IMD.
24. IMD (2006): *IMD World Competitiveness Yearbook 2006*. Lausanne: IMD.
25. Karlin, Tomaž (2005): *Konkurenčnost slovenskega gospodarstva: uspešnost strategije gospodarskega razvoja Slovenije*, diplomsko delo. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
26. Koalicija okoljskih nevladnih organizacij (2004): *Smernice za trajnostni razvoj: stališče okoljskih evropskih nevladnih organizacij do regionalne politike EU v obdobju do leta 2006*. Ljubljana: Društvo za opazovanje in proučevanje ptic. Dostopno na [http://www.coalition-on-eufunds.org/brosura\\_nvoregio\\_print.pdf](http://www.coalition-on-eufunds.org/brosura_nvoregio_print.pdf) (19. junij 2007).
27. Kok, Wim et al. (2004): *Facing the Challenge: The Lisbon Strategy for Growth and Employment*. Luxemburg: Office for Official Publications of the European Communities.
28. Kovačič, Art in Boris Majcen (2005): *Konkurenčnost slovenskega gospodarstva in dolgoročni gospodarski dejavniki*. Ljubljana: Inštitut za ekonomska raziskovanja.

29. Krugman, Paul (1994): Competitiveness: A Dangerous Obsession. *Foreign Affairs* 73(2), 28–44. Dostopno na <http://www.pkarchive.org/global/pop.html> (15. maj. 2007).
30. Lukšič, Andrej in Maja Bahor (2007): Trajnostni razvoj v luči lizbonske strategije in njene revizije. V Miro Haček in Drago Zajc (ur.): *Slovenija v evropski družbi znanja in razvoja*, 39–54. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede.
31. Markovics, Klara (2005): Competitiveness of the Small and Medium Enterprises in the European Union. *European Integration Studies* 1(4), 13–24. Dostopno na <http://www.ceeol.com/aspx/getdocument.aspx?logid=5&id=C892F952-CD6E-4356-9343-A5E675F1F173> (26. maj 2007).
32. McCormick, John (2007): *The European Superpower*. Hampshire in New York: Palgrave Macmillan.
33. Medica, Peter (2002): *Ekspertni sistem za simulacije trajnostnega razvoja*, magistrsko delo. Ljubljana: Ekonomska fakulteta..
34. Mornar, Jörg (1997): The Finances of the Union's Intergovernmental Pillars: Tortuous Experiments with the Community Budget. *Journal of Common Market Studies* 35(1), 57–78.
35. Mrak, Mojmir (2002): *Mednarodne finance*. Ljubljana: GV Založba.
36. Mrak, Mojmir, ur. (2004): *Kohezijska politika Evropske unije*. Ljubljana: Samozaložba.
37. Mulej, Matjaž (2007): Lastnosti vodij, potrebne za absorpcijsko sposobnost v inovativni družbi. V Miro Haček in Drago Zajc (ur.): *Slovenija v evropski družbi znanja in razvoja*, 25–38. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede.
38. Myint, Hla (1971): *Economic Theory and the Underdeveloped Countries*. Oxford: University Press.
39. NCC (2005): *Annual Competitiveness Report 2005*. Dublin: Forfas. Dostopno na [http://www.competitiveness.ie/ncc/reports/ncc\\_annual\\_05/webopt/ncc050907\\_acr\\_2005\\_final\\_webopt.pdf](http://www.competitiveness.ie/ncc/reports/ncc_annual_05/webopt/ncc050907_acr_2005_final_webopt.pdf) (14. maj 2007).
40. NCC (2006): *Annual Competitiveness Report 2006*. Dublin: Forfas. Dostopno na [http://www.competitiveness.ie/ncc/reports/ncc\\_annual\\_06/webopt/ncc061010\\_acr\\_2006\\_webopt.pdf](http://www.competitiveness.ie/ncc/reports/ncc_annual_06/webopt/ncc061010_acr_2006_webopt.pdf) (14. maj 2007).
41. Nemgar, Mojca (2005): *Izvirno družbeno inovacijsko razvojno okolje Nizozemske*, diplomsko delo. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede.
42. Nugent, Neill (2004): *The Government and Politics of the European Union*. Durham: Duke University Press.
43. OECD (1999): *Boosting Innovation: Cluster Approach*. Paris: OECD Publications.

44. O'Mahony, Mary in Bart van Erk ur. (2003): *EU productivity and competitiveness: An industry perspective*. Luxemburg: Office for Official Publications of the European Communities.
45. Oblak, Tina (2005): *Konkurenčnost slovenskega gospodarstva*, diplomsko delo. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
46. Pettinger, R. (2007): *Does Economics Growth Bring Increased Living Standards?*. Dostopno na <http://www.economicshelp.org/essays/economics-growth-happiness.html> (18. junij 2007).
47. Ploštajner, Boštjan (2005): *Slovenski inovacijski sistem – stanje in problemi*, diplomsko delo. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede.
48. Porter, Michael E. (1998): Clusters and the New Economics of Competition. *Harvard Business Review*, 76 (6), 77–90.
49. Predolac, Biserka (2006): *Vloga države in gospodarska uspešnost*, magistrsko delo. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
50. Rant, Vasja (2005): *Javne finance Evropske unije*, gradivo pri predmetu Mednarodne finance. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
51. Rodrigues, Maria Joao (2003): *European Policies for a Knowledge Economy*. Cheltenham in Northampton: Edward Elgar Publishing.
52. Rojec, Matija (1999): Neposredne tuje investicije v Sloveniji. V Rado Bohinc (ur.). *Slovenska korporacija v evropskih razmerah*, 66–93. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede, Slovenski raziskovalni inštitut za management.
53. Romer, Paul M. (2007): Economic Growth. V David Henderson (ur.) *The Concise Encyclopedia of Economics*. Indianapolis: Liberty Found. Dostopno na <http://www.econlib.org/library/enc/EconomicGrowth.html> (16. junij 2007).
54. Senjur, Marjan (2002) *Razvojna ekonomika: teorije in politike gospodarske rasti in razvoja*. Ljubljana: Založništvo Ekonomske fakultete.
55. Sapir, Andre (2005): *Globalisation and the Reform of European Social Models*. Bruselj: Bruegel.
56. Smith, Steve (1995): World-class Competitiveness. *Managing Service Quality* 5(5), 36–42.
57. Sočan, Lojze (2001): *Okolje za razvojno prenavo Slovenije ob vstopu v Evropsko unijo*. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede.
58. Sočan, Lojze, ur. (2002): *Simulacije trajnostnega razvoja 1*. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede.

59. Sočan, Lojze, ur. (2003): *Simulacije trajnostnega razvoja 2*. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede.
60. Sočan, Lojze, ur. (2004): *Simulacije trajnostnega razvoja 3*. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede.
61. Svetličič, Marjan. (1999): Izhodne investicije in konkurenčnost. V Rado Bohinc (ur.). *Slovenska korporacija v evropskih razmerah*, 27–64. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede: Slovenski raziskovalni inštitut za management.
62. Svetličič, Marjan (2006a): *Konkurenčnost gospodarstva in investicije v izobraževanje*. Ljubljana: Center za mednarodne odnose FDV.
63. Svetličič Marjan (2006b): Slovenske multinacionalke – včeraj, danes, jutri. *Teorija in praksa* 43(1/2), 102–122.
64. Thurow, Lester C. (1992): *Head to Head, The Coming Economic Battle Among Japan, Europe and America*. New York: W. Morrow.
65. Turner, Philip in Jozef Van't dack (1993): *Measuring International Price and Cost Competitiveness*. Basel: Bank for International Settlements.
66. Vaizey, John E. (1962): *The Economics of Education*. London: Faber and Faber.
67. Wallace, Helen, William Wallace in Mark Pollack, ur. (2000): *Policy-making in the European Union*. Oxford, New York: Oxford University Press.
68. WEF (2004): *The Global Competitiveness Report 2004–05*. Basingstoke: Palgrave Macmillan.
69. WEF (2006): *The Global Competitiveness Report 2006–07*. Basingstoke: Palgrave Macmillan.

## 6.2 PRIMARNI VIRI

1. Shanghai Jiao Tong University (2006): *Academic Ranking of World Universities*. Dostopno na <http://ed.sjtu.edu.cn/rank/2006/ARWU2006TOP500list.htm> (5. julij 2007).
2. Council of the European Union (2000): *Presidency Conclusions of the Lisbon European Council*. Dostopno na [http://www.bologna-berlin2003.de/pdf/PRESIDENCY\\_CONCLUSIONS\\_Lissabon.pdf](http://www.bologna-berlin2003.de/pdf/PRESIDENCY_CONCLUSIONS_Lissabon.pdf) (25. julij 2007).
3. Council of the European Union (2005): *Proposal from the Presidency on the Financial Perspective 2007–2013*. Dostopno na [http://www.consilium.europa.eu/ueDocs/cms\\_Data/docs/pressData/en/misc/87677.pdf](http://www.consilium.europa.eu/ueDocs/cms_Data/docs/pressData/en/misc/87677.pdf) (27. julij 2007).

4. European Commission (2006): *Financial Report 2005*. Luxemburg: Office for Official Publications of the European Communities. Dostopno na [http://ec.europa.eu/budget/library/publications/fin\\_reports/fin\\_report\\_05\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/budget/library/publications/fin_reports/fin_report_05_en.pdf) (20. julij 2007).
5. European Commission (2007a): *Financial Programming and Budget*. Dostopno na [http://ec.europa.eu/budget/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/budget/index_en.htm) (25. julij 2007).
6. European Commission (2007b): *A new financial framework for the enlarged Union (2007–2013)*. Dostopno na [http://ec.europa.eu/budget/prior\\_future/fin\\_framework\\_en.htm](http://ec.europa.eu/budget/prior_future/fin_framework_en.htm) (20. oktober 2007).
7. European Union (2006): *Consolidated version of the Treaty on European Union and of the Treaty Establishing the European Community*. Luksemburg: Official Journal of the European Union. Dostopno na <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/site/en/oj/2006/ce321/ce32120061229en00010331.pdf> (9. april 2007).
8. Evropska komisija (2007): *Splošni račun Evropske unije za proračunsko leto 2007*. Dostopno na [http://ec.europa.eu/budget/library/publications/budget\\_in\\_fig/syntchif\\_2007\\_2\\_sl.pdf](http://ec.europa.eu/budget/library/publications/budget_in_fig/syntchif_2007_2_sl.pdf) (25. oktober 2006).
9. Evropski parlament (2007): *Dokončno sprejetje spremembe proračuna Evropske unije št. 1 za proračunsko leto 2007*. Dostopno na [http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/site/sl/oj/2007/l\\_124/l\\_12420070515sl00010154.pdf](http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/site/sl/oj/2007/l_124/l_12420070515sl00010154.pdf) (28. julij 2007).
10. Evropska unija (2005): *Pogodba o ustavi za Evropo*. Luksemburg: Urad za uradne publikacije Evropskih skupnosti.
11. Svet evropske unije (2007): *Osnutek pogodbe, ki spreminja Pogodbo o Evropski uniji in Pogodbo o ustanovitvi Evropske skupnosti*. Dostopno na [http://www.consilium.europa.eu/cms3\\_fo/showPage.asp?id=1317&lang=en&mode=g](http://www.consilium.europa.eu/cms3_fo/showPage.asp?id=1317&lang=en&mode=g) (5. oktober 2007).
12. UNDP (2006): *Hunan Development Index*. Dostopno na [http://hdr.undp.org/hdr2006/pdfs/report/HDR\\_2006\\_Tables.pdf](http://hdr.undp.org/hdr2006/pdfs/report/HDR_2006_Tables.pdf) (30. junij 2007).