

# neosocialna slovenija?

Srečo **Dragoš**  
Aljaž **Hribernik**  
Miroljub **Ignjatović**  
Marko **Jaklič**  
Borut **Likar**  
Miroslav **Stanojević**  
Urban **Vehovar**



**neosocialna  
slovenija?**



# neosocialna slovenija

---

Smo lahko socialna, obenem  
pa gospodarsko uspešna družba?

Srečo **Dragoš**  
Aljaž **Hribernik**  
Miroljub **Ignjatović**  
Marko **Jaklič**  
Borut **Likar**  
Miroslav **Stanojević**  
Urban **Vehovar**



UNIVERZITETNA  
ZALOŽBA ANNALES

Koper, 2010

Srečo **Dragoš**, Aljaž **Hribernik**, Miroljub **Ignjatović**, Marko **Jaklič**,  
Borut **Likar**, Miroslav **Stanojević**, Urban **Vehovar**

## **NEOSOCIALNA SLOVENIJA. Smo lahko socialna, obenem pa gospodarsko uspešna družba?**

Knjižnica Annales Ludus

Odgovorna urednica: **Sonja Starc**

Tehnična urednica: **Vida Rožac Darovec**

Uredil: **Urban Vehovar**

Recenzenti: **dr. Anton Kramberger** in **dr. Janez Šušteršič**

Lektoriranje: **Maša Močnik**

Korekture: **Polona Šergon**

Oblikovanje in naslovnica: **Tilen Žbona**

Založnik: **Univerza na Primorskem, Znanstveno-raziskovalno  
središče Koper, Univerzitetna založba Annales**

Za založnika: **Darko Darovec**

Izdajatelj: **Univerza na Primorskem, Pedagoška fakulteta**

Za izdajatelja: **Mara Cotič**

Stavek in tisk: **Boex DTP, d.o.o.**

Finančna podpora: **Javna agencija za knjigo Republike Slovenije**

Naslovnica: **Digitalna slika: Kitajska delavka v tovarni igrač.**

Reinterpretacija vira: <http://youtube.com/watch?v=0cgaur8qIJ8>

---

CIP - KATALOŽNI ZAPIS O PUBLIKACIJ  
NARODNA IN UNIVERZITETNA KNJIŽNICA, LJUBLJANA

364(497.4)  
331.5(497.4)

NEOSOCIALNA SLOVENIJA : SMO LAHKO SOCIALNA, OBENEM PA  
GOSPODARSKO USPEŠNA DRUŽBA? / SREČO DRAGOŠ ... [ET AL.]. - KOPER :  
UNIVERZA NA PRIMORSKEM, ZNANSTVENO-RAZISKOVALNO SREDIŠČE,  
UNIVERZITETNA ZALOŽBA ANNALES, 2010. - (KNJIŽNICA ANNALES LUDUS)

ISBN 978-961-6328-89-0

1. DRAGOŠ, SREČO

254057216

## Kazalo

### DRUŽBA, GOSPODARSTVO IN INOVATIVNOST V REPUBLIKI SLOVENIJI

Marko **Jaklič** in Aljaž **Hribernik**

Slovenski tradicionalni preživetveni model  
kot dejavnik razvojne blokade slovenske družbe

/ 15

Borut **Likar**

Inovativnost se ne bo »zgodila«

/ 57

### DELO IN KAPITAL V REPUBLIKI SLOVENIJI

Miroslav **Stanojević**

Vzpon in dezorganizacija neokorporativizma  
v republiki Sloveniji

/ 107

Miroљjub **Ignjatović**

Slovenski trg delovne sile – med ekonomsko  
učinkovitostjo in socialno pravičnostjo (varnostjo)

/ 141

SOCIALNA POLITIKA IN SOCIALNA  
DRŽAVA V REPUBLIKI SLOVENIJI

Srečo **Dragoš**

Socialna politika = temelj socialne države

/ 163

Urban **Vehovar**

Socialna država v okolju retradicionalizirane družbe

/ 197

## UVOD

Na prvi pogled obravnava besedilo, ki je pred vami, zgolj problematiko vzdržnosti socialne države v Republiki Sloveniji. Vendar ta okvir tudi bistveno presega. Zbrani prispevki odslkavajo prelomnost časa, v katerem živimo. Ponujajo okviren odgovor na razvojna vprašanja te družbe, nakazujejo možne poti in izhode, obenem pa spodbujajo nova preizpraševanja naše skupne usode. Odgovoriti poskušajo na vprašanje o vzrokih splošne modernizacijske blokade, v kateri se je znašla RS.

V prvem poglavju je očrtan siceršnji razvojni model republike Slovenije, »tradicionalni slovenski poslovni model«. Njegovo genezo in učinke obravnavata Jaklič in Hribernik. Ta model predstavlja »os življenja« (Beck), okoli katere se vrti vsa realnost političnega, gospodarskega in družbenega življenja v RS, vključno, seveda, s pripadajočimi vrednotami. Poudarjam, da predstavlja ta model osnovni princip organiziranja družbe v RS, in da brez poznavanja tega modela ni mogoče smiselno razpravljati o razvojnih težavah, s katerimi se sooča slovenska družba. »Tradicionalni slovenski poslovni model« sestavljajo štirje viri delitve preživetvenih tveganj. Na formalni ravni sta to uradno gospodarstvo in že uveljavljeni mehanizmi socialne države, na neformalni ravni pa delovanje v okviru sive ekonomije ter varovalni mehanizmi krvnega sorodstva. Ta model je sicer učinkovit, ko gre za premagovanje primanjkljajev in delitev preživetvenih tveganj v okvirih gospodarskega modela, ki je na ozemlju današnje RS prevladoval vse od konca fevdalizma, danes pa je ta model neučinkovit. Največji problem tega modela je, da zavira ali celo blokira nujno potrebne spremembe, ki bi morale privedi do modernizacije slovenskega gospodarstva. Velja, da moramo modernizirati zatečeni razvojni



model, če sploh želimo upati na višjo raven blaginje v RS, obenem pa moramo preoblikovati zatečeni model socialne države. Eno brez drugega ni mogoče. Jaklič in Hribernik se zavzameta, po vzoru skandinavskih dežel, za vzpostavitev omogočajočega modela socialne države, ki omogoča prebivalstvu, da se učinkovito sooči z globalnimi tržnimi izzivi.

Kar zadeva razvojni model gospodarstva RS, moramo preiti od modela gospodarstva, ki je zasnovano na ekonomiji obsega, k modelu gospodarstva, ki je utemeljen na inovativnosti. Težava pa je v tem, da v RS ne premoremo inovativnega gospodarstva. Inoviranje v RS je kvečjemu inkrementalno, spodbuja se zgolj v obsegu, ki zagotavlja kratkoročno preživetje podjetij. Težave, se katerimi se pri uvajanju inoviranja sooča RS, posledice omejitev inovacijskega potenciala ter odgovore, ki naj prispevajo k razrešitvi slovenskega inovacijskega vozla, predstavlja Likar.

V drugem poglavju je podan pregled zgodovine neokorporativizma v Evropi in v RS. Pridobitve delavskega boja, ki jih premoremo – ali smo jih premogli – v RS, so rezultat izmenjav med delom in kapitalom, obenem pa se v zadnjem desetletju tovrstne izmenjave korenito spreminjajo. Vprašanje je, ali imamo v Evropi ter RS opraviti z zatonom izmenjav, ki so bile vzpostavljene v času po drugi svetovni vojni oz. v zadnjem desetletju prejšnjega stoletja. Stanojevič ugotavlja, da to drži, da se temelj izmenjav med delom in kapitalom spreminja, to pa pomeni, da se spreminjajo tudi razmerja moči, ki so vzpostavila in podpirala obstoječi model socialne države.

Spremembe na trgu dela, ki jih je pospešila globalna gospodarska recesija, opiše Ignjatović. Spremembe na trgu dela imajo daljnosežne posledice. Te spremembe so nepovratne oz. jih ni mogoče ustaviti. Ignjatović opisuje tudi ukrepe aktivne politike zaposlovanja, ki jih je v zadnjih dveh letih sprejelo Ministrstvo za delo, družino in socialne zadeve. Dejstvo je, da je realnost današnjega časa vse večja negotovost zaposlenih in da moramo tovrstno realnost sprejeti kot dano dejstvo. Z vidika socialne države predstavljajo spremembe na trgu dela izraz procesov globalizacije, ki krhajo zmožnost za vzdrževanje državne blaginje, pričajo o njeni »krizi«, le da se ta v RS dogaja dve ali tri desetletja kasneje kot v najrazvitejših članicah Evropske unije.

V tretjem, sklepnem delu monografije so predstavljeni argumenti v prid socialne države ter argumenti, ki pričajo o njenem siceršnjem obstoju, hkrati pa o njeni spremeni. Ta premena preobraža družino v ključen blažilec negotovosti, ki izhajajo iz ekonomske sfere. Dragoš odločno zagovarja socialno državo, ki jo predstavi kot nujen korektiv moči in deformacijam kapitala ter kot nezamenljiv mehanizem vzpostavljanja socialne kohezivnosti. Dragoš gre pri tem še dlje in se zavzame za uvedbo univerzalnega temeljnega dohodka. Na drugi strani pa se s pomembnimi premenami socialne države v RS soočamo že v tem trenutku. Težava je v tem, da tradicionalni slovenski preživetveni model blokira procese modernizacije gospodarstva v RS, obenem pa je modernizacij-

ska blokada širša in sega tako na področje splošne organiziranosti in delovanja družbe kot tudi na področje političnega.

Osnovna težava RS je, da se v tem prostoru ne soočamo le s krizo razvojnega modela, temveč tudi s procesi retradicionalizacije družinskih omrežij ter s procesi nazadovanja demokratičnega projekta. V teh okvirih bosta ohranitev ali celo modernizacija zatečenega modela socialne države izjemno težka. V tem trenutku ne kaže, da bi lahko socialna država v RS delovala kot dejavnik, ki bi spodbujal družbeni in gospodarski razvoj. Preobremenitev družinskih omrežij, značilna posledica razvoja zadnjih dvajsetih let, namreč priča o rakovi poti slovenske modernizacije. Medtem ko je za model omogočajoče socialne države značilno, da bistveno razbremenjuje družino, se v RS dogaja ravno obratno, tukaj postaja družina vse bolj obremenjena.

Pričujočo monografijo je mogoče brati kot slovensko različico zbornika Različice kapitalizma (*Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage*) ter njegovega naslednika, zbornika Izza različic kapitalizma (*Beyond Varieties of Capitalism: Conflict, Contradictions, and Complementaries in the European Economy*). Med letoma 2001 in 2007, ko sta izšla prvi in drugi zbornik, so se pospešeno odvijali procesi globalizacije, ki so vplivali na premene obeh idealnotipskih različic kapitalizma, koordinirane in liberalne.

V kontekstu teorije različic kapitalizma (VoC) so za »koordinirano tržno gospodarstvo« (»coordinated market economy« oz. CME) značilni netržni odnosi, sodelovanje in medsebojne zaveze dela in kapitala (tukaj lahko govorimo o neokorporativnih aranžmajih) ter pripadajoče odločitve podjetij. Za »liberalno tržno gospodarstvo« (»liberal market economy« oz. LME), na drugi strani kontinuuma koordinacije, so značilni ločitev dela in kapitala, tekmovalni odnosi, formalne pogodbe in cenovno uravnavanje ponudbe in povpraševanja. V skladu s teorijo VoC vodi institucionalno dopolnjevanje do različnih ravnanj podjetij in vzorcev investiranja. Za CME so značilne dolgoročne strategije, zavezujoči dogovori med delom in kapitalom, trajne povezave podjetij in bank ter postopno inoviranje v industriji kapitalskih dobrin, v proizvodnji strojnih orodij ter opreme. Delavci v kordiniranih gospodarstvih so visoko specializirani in sodelujejo pri upravljanju podjetij, plačna pogajanja so koordinirana in centralizirana, podjetja so usmerjena k proizvodnji blaga z visoko dodano vrednostjo. Na drugi strani so za LME značilni prožni trgi dela, lahek dostop do delniškega kapitala, radikalno inoviranje na področju biotehnologije, polprevodnikov, softwara, reklamne industrije ter v finančnem sektorju (značilnosti obeh arhetipov povzemam po uvodu v zbornik *Izza različic kapitalizma*). Tukaj so znanja delavcev splošna, management je avtonomen, dogovarjanje o plačni politiki pa je decentralizirano. Najlažje si oba modela predstavljamo, če soočimo »renski model« oz. Nemčijo, kot arhetip CME, z Združenimi državami Amerike, kot arhetipom LME.

Poudarjam, da nikakor ni rečeno, da je en ali drug tip koordinacije superioren. Dejstvo je, da je vsak učinkovit na svojem področju industrijske dejavnosti in da sta oba enakovredno vključena v mednarodno delitev dela. Velja, da obe različici kapitalizma črpata svoje konkurenčne prednosti iz razlikujočih se virov primerjalnih institucionalnih prednosti. Zato se na zunanje šoke odzivata na specifične načine, ki so morebiti enakovredni glede na svojo učinkovitost. To seveda pomeni, da ni mogoče reči, da je liberalno tržno gospodarstvo superiorno nad koordiniranim.

Teorija VoC, kar je v *Izza različic kapitalizma* posebej izpostavljeno, vključuje sestavino premen. Predpostavlja namreč, da lahko ponudi odgovore na smeri sprememb obeh arhetipov, v primeru močnih eksternih šokov. In ni dvoma, da se je ta šok zgodil že leto po izidu zbornika, z globalno gospodarsko krizo, ki se je začela konec leta 2008. Tudi ni nikakršnega dvoma, da je ta eksterni šok doživela tudi RS. Kriza je pospešila že potekajoče procese globalizacije oz. internacionalizacije, obenem pa razkrila, tudi v primeru RS, »razpoke v zgodbi o uspehu«. Dodaten dejavnik premen, ki vpliva na spremenjene vzorce dopolnjevanja institucij, predstavlja nastanek Evropske monetarne unije (EMU) oz. evropeizacija (v pričujočem besedilu razpravlja o procesih evropeizacije in vplivu teh procesov na neokorporativistično ureditev v RS Stanojević). Navedeni dejavniki vodijo do tega, da se razmerja med delom in kapitalom v sodobnih družbah spreminjajo, da se potemtakem spreminjajo tudi pojavne oblike različic kapitalizma. To pa nikakor ne pomeni, da prihaja do institucionalne konvergence v smeri LME. Hall na primer poudarja, da je teza o konvergenci nesprejemljiva, ker so vse nacije vpete v specifično institucionalno okolje (»path-dependence«) in da se premene odvijajo zgolj v okviru tega okolja. Naglo ali dokončno preoblikovanje CME v LME zato ni mogoče.

Posebno vprašanje je, kako se je v tem obdobju spreminjala Nemčija. Za nas je odgovor na to vprašanje izjemno pomemben, ker je Slovenija v zborniku *Izza različic kapitalizma* umeščena v isti kvadrant kot Nemčija, kot čisti primer CME! Kar zadeva genezo CME v RS, je zanimiva primerjava Slovenije z Estonijo, predstavnico LME, ki jo je izvedel Feldmann. Feldmann popisuje vzroke, ki so slovensko različico gospodarsko-politične ureditve v procesu tranzicije neizogibno preoblikovali v CME.<sup>1</sup>

Kar zadeva Nemčijo, so zanjo značilne naslednje spremembe. Prvič, plačna pogajanja na nacionalni ravni že vse od 90. let nadomeščajo plačna pogajanja na ravni podjetij. Številna podjetja se namreč izločajo iz kolektivnega pogajanja na nacionalni ravni oz. zanje določila nacionalnih dogovorov ne veljajo. Drugič, tista podjetja, za katera veljajo nacionalne kolektivne pogodbe, se usmerjajo k proizvodnji blaga z visoko doda-

<sup>1</sup> Sorodno primerjavo obeh držav so izvedli Adam, Tomšič in Kristan. Besedilo je bilo leta 2008 objavljeno v *Eastern European Quarterly*. O posledicah političnega izpogajanja slovenskega gradualizma je pisal tudi Šušteršič.

no vrednostjo (»high-skill«, »high added-value« in »high-quality product strategy«). Vse to vodi do – in to je tretja značilnost sprememb v Nemčiji – nastanka dualnega trga delovne sile. Dualnost trga delovne sile se nanaša na del zaposlenih delavcev, ki so dobro plačani, ki jih varujejo določila kolektivnih pogodb s pripadajočo visoko ravniyo socialnih pravic, na drugi strani pa se vse bolj razširja delež delavcev, ki so plačani izrazito slabo.

Seveda se zastavlja vprašanje, ali je mogoče potegniti vzporednice s Slovenijo, kot tudi vprašanje, kje so slovenske specifiike. Tukaj je mogoče reči vsaj naslednje. Prvič, tudi v Sloveniji se je del delavstva, v skladu z dogovorom med sindikati in delodajalci, izvil iz določil kolektivnih pogodb. V kolikor bi delavci in sindikati vztrajali pri uresničevanju vsedržavnih kolektivnih pogodb, bi morali podjetje zapreti. Tukaj so razmere podobne kot v Nemčiji. Drugič, seveda, premoremo tudi podjetja, ki sledijo strategiji visokih ravni specializacije in visoke dodane vrednosti. Vendar ta visoka dodana vrednost ni tolikšna, da bi lahko govorili o privilegiranem delavstvu, poleg tega pa je delež takšnih podjetij v Sloveniji majhen. Tudi delavci, ki proizvajajo proizvode z visoko dodano vrednostjo, so v Sloveniji relativno revni. Vse skupaj vodi do sklepa, da je trg delovne sile pri nas dualen, a na specifičen, samosvoj način. Ta dualnost v RS je posledica relativne zaostalosti gospodarstva in modernizacijske blokade družbe v celoti. Vodilnih podjetij, primerljivih z nemškimi, tukaj preprosto ne premoremo.

Opozoriti velja tudi na to, da se v Sloveniji spreminjajo razmerja moči med vsemi ključnimi akterji, ki vzpostavljajo sistem koordinacije, med delavci, delodajalci in vlado. Delež sindikaliziranega delavstva se je bistveno zmanjšal, tako da je prišlo do relativne prevlade sindikaliziranih delavcev javnega sektorja, prav tako članstvo v predstavniških telesih delodajalcev ni več obvezno, poleg tega pa nominalno leva vlada deregulira trg dela, uvaja namreč spremembe, ki bi jih slovenska intelektualna levica lahko opisala kot neoliberalne. Zato je upravičen sklep, da se potencial za koordinacijo tržnega gospodarstva v Republiki Sloveniji na splošno zmanjšuje. To ne pomeni, da postaja Slovenija LME, se pa krni potencial in spreminjajo značilnosti, ki so nas vse doslej brezrezervno uvrščale med CME.

Poleg tega na Slovenskem ne premoremo več medrazredne koalicije, tj. koalicije med delom in kapitalom. Gospodarske in politične elite so v zaključni fazi privatizacije namreč ugotovile, da te koalicije ne potrebujejo več. Obenem je delavstvo vse šibkejšo in v procesih koordinacije, ki je zmeraj rezultat razrednega boja, postopoma izgublja. Primanjkljaj koordinacije in šibkost sindikatov lahko privedeta do radikalizacije boja fragmentiranih sindikatov ali pa do politične apatije in nihilizma, vključno s poudarjenimi občutki, da je politična ureditev nelegitimna.

Poanta naše zgodbe je, da se v RS vse intenzivneje soočamo s korenitimi političnimi, gospodarskimi in družbenimi spremembami, ki jih je napovedala že prva naftna

kriza v sredini 70. let. Te spremembe so se iztekle v krizo in padec komunističnih ureditev. V zadnjih dvajsetih letih se ritem sprememb le še povečuje. Spreminja se svet, ki smo ga poznali. Ne le, da nam kot mivka drsi med prsti, sedaj smo praznih rok, mivka se je iztekla, okolje, v katerem živimo pa nepovratno spremenilo. Soočamo se s spremembami, s kakršnimi se niso naši predniki vse od konca druge svetovne vojne. Nastopa nova doba, zato so nujna njena razumevanja, ki bodo utemeljena na poglobljenih uvidih v družbene razmere in mehanizme premen.

**DRUŽBA,  
GOSPODARSTVO IN  
INOVATIVNOST V  
REPUBLIKI SLOVENIJI**



Marko **Jaklič**  
Aljaž **Hribernik**

## **SLOVENSKI TRADICIONALNI PREŽIVETVENI MODEL KOT DEJAVNIK RAZVOJNE BLOKADE SLOVENSKE DRUŽBE**

Po Kristensenu in Jakliču (1997) je Slovenija sestavljena iz množice lokalnih skupnosti, znotraj katerih obstaja močna povezanost med prebivalstvom in podjetji. Takšna lokalna kohezivnost med ljudmi in podjetji izvira iz kombinacije slovenske socialno-ekonomske preteklosti in geografskih danosti. Prav ta kombinacija omogoča, da slovenska lokalna skupnost presega okvire abstraktne administrativne entitete, saj socialni skupnosti daje fizični prostor in obliko. Tako bi slovensko lokalno skupnost lahko primerjali z železniškim mestecem danskega Jutlanda, seveda delujočim v kontekstu bistveno različne logike.

Začetki slovenskega tradicionalnega družbeno-poslovnega sistema segajo v obdobje druge polovice 19. stoletja. Z odpravo fevdalizma v tedanji Avstriji so se Slovenci, večinoma kmečko prebivalstvo, znašli v primežu novih razmer. Na eni strani so bile to majhne kmetije z večinoma slabim ekonomskim donosom, na drugi pa davščine državi in vračilo posojil za zemljo, ki so jo odkupili od prejšnjih fevdalnih lastnikov. K temu velja dodati še drobljenje posesti zaradi dedovanja oziroma izplačevanje bratov in sester, ki niso dedovali v naravi. Vse to je malim kmetov, tj. večini slovenskega prebivalstva, preprečevalo ustvarjanje ekonomske akumulacije in posledično onemogočalo razvoj podjetništva ali kmetijske dejavnosti. Posledično se je razvil pasivni, preživetve-



no orientiran poslovni sistem, v katerem so neformalne institucije vzajemne družinske in medsosedske samopomoči ter sive ekonomije dejansko subvencionirale delovanje uradne ekonomije, v kateri so na nasprotnih bregovih stali mali kmetje in delavci, na drugi pa večinoma tuji ali cerkveni kapital.

Slovenski poslovni sistem je tako v svojem bistvu defenzivno oziroma preživetveno naravnan in predstavlja kombinacijo štirih tesno povezanih institucij: a) dela v uradni ekonomiji, npr. tovarni, b) lokalne skupnosti, ki predstavlja socialni prostor za izvajanje sive ekonomije, c) družine, ki posamezniku pomaga v obliki različnih storitev, npr. skrbi za starejše in otroke, in d) države. Država je v slovenski preteklosti vseskozi igrala eno ključnih ekonomskih vlog kot igralec, ekonomski regulator in motor institucionalne dinamike. Po koncu druge svetovne vojne je država svoj centralni položaj še nadgradila z uvedbo sistema socialne varnosti. Tako je poleg preživetvene orientiranosti za slovenski poslovni sistem značilna tudi elaborirana delitev posameznikovih tveganj med vse omenjene institucije – uradno delovno mesto, sivo ekonomijo in medsosedsko pomoč, družino ter državni socialni sistem.

## TRADICIONALNI SLOVENSKI DRUŽBENO-POSLOVNI SISTEM IN NJEGOV RAZVOJ

Tako kot pri organizaciji delovnih procesov so se tudi na področju inoviranja slovenska podjetja na splošno zgledovala po nemškem vzorcu (Soskice, 2004). Tako so se osredotočala na razvoj znotraj znanih tehnoloških trajektorij in se specializirala kot inkrementalni inovatorji. Inovacijski proces je bil posledično zaprt oziroma internaliziran ter kumulativen in zaposleni so z leti delovnih izkušenj pridobivali znanja in sposobnosti, ki so bili specifični za podjetje, v katerem so delali, hkrati pa je bila njihova uporabna vrednost v drugih podjetjih relativno majhna. Takšen vzorec inoviranja je bil podprt s politiko dolgoročne zaposlitve in učenja ter usposabljanja na delovnem mestu za potrebe podjetja (OECD, 2006). Kot prikažemo v nadaljevanju, je takšen zaprt, t. i. »chandlerijanski« inovacijski sistem omejil sposobnost velikih starih podjetij za prilagajanje modernim inovacijskim modelom, ki jih zahteva globalno okolje. Prav tako so chandlerijanski inovacijski sistem in z njim povezana specializirana znanja in sposobnosti delavcev, ki so specifična za posamezno podjetje, vplivali na zmanjšano mobilnost posameznikov na trgu delovne sile.

Hkrati lahko »stara« slovenska podjetja v veliki večini opredelimo kot diverzificirane nišne igralce. Diverzifikacija je podjetjem omogočala zmanjševanje odvisnosti od glavne proizvodne oziroma kasneje tržne usmeritve. Posledično so bila podjetja tehnološko diverzificirana na korporativni ravni, medtem ko so bile posamezne poslovne

enote tehnološko dokaj ozko specializirane. Stara slovenska podjetja v primerjavi z danskimi predstavljajo zanimiv kontrast. Medtem ko si oba poslovna sistema delita tendenco po inkrementalnih inovacijah, pa sta inovacijska modela popolnoma različna. Danska podjetja inovativnost gradijo na temeljih dinamične delovne sile, za katero sta značilni visoka fluktuacija kot posledica nenehnega iskanja boljših delovnih mest in vseživljenjskega učenja ter izgradnja mrež majhnih, specializiranih kooperantov. Slovenska podjetja, po drugi strani, svoje inovacijske sposobnosti črpajo iz stabilne delovne sile in notranje namesto zunanje tehnološke diverzifikacije. Posledično ni težko razumeti, zakaj so bila danska podjetja že v osnovi bolje pripravljena za nastop v modernih globalnih tržnih in inovacijskih mrežah, medtem ko imajo slovenska podjetja pri vključevanju vanje precejšnje težave, kar pokažemo v nadaljevanju. Poleg tega sta tradicionalna danska mobilnost delovne sile in uveljavljen sistem vseživljenjskega učenja postala pomembni gonili prenosa znanja in spodbujanja inovativnosti na nacionalni ravni. V Sloveniji sta dolgoročnost zaposlitev in specializiranost znanj po posameznih podjetjih, nasprotno, ovira mobilnosti in zaposljivosti posameznikov ter potencialu mreženja in inoviranja.

Za večino velikih starih slovenskih podjetij velja, da so v obdobju socializma vodila politiko sledenja tujim tehnološkim vodjem, medtem ko so si za prevzem tehnološkega primata na evropskem ali celo globalnem nivoju prizadevala le redka. Poglavitni razlog za to je predstavljal udobno zaščiten domač jugoslovanski trg, ki je omogočal ustvarjanje »lahkih« dobičkov ter tekmovalje na temelju nizkih stroškov v tujini. Takšna poslovna politika podjetij je glede na ozadje logična. Po drugi svetovni vojni so zmagoviti partizani v Sloveniji prevzeli oblast, tudi gospodarsko. Uveljavljeni komunisti so postali neke vrste »partizanski direktorji« in prevzeli podjetniško-menedžersko funkcijo v družbi. Pri tem so delovali skladno s tradicionalnim slovenskim družbeno-poslovnim sistemom in njegovo filozofijo lokalnega razvoja. Vzpostavljati se je začela lokalna industrija, ki naj bi prebivalstvu, skupaj s prihodki iz skromne popoldanske kmetijske dejavnosti, omogočila dostojno življenje. Pri tem so bili cilji Partije, ki je partizanske direktorje postavila, usklajeni z osnovnimi pričakovanji večine prebivalstva. Le-to je direktorje ocenjevalo glede na blaginjo, ki so jo s svojim gospodarjenjem prinesli kraju. Partija pa se je zavedala, da je prav osnovno zadovoljstvo prebivalstva z rastjo blaginje temelj legitimizacije njene oblasti (Kristensen, Jaklič, 1997).

Partizanski direktorji so tvorili tesno povezane mreže, ki so delovale na temeljih reciprocitete in vzajemnosti, kar je pomenilo medsebojno pomoč pri razvoju poslovanja podjetij in premagovanju razvojnih ovir. Hkrati so bili posamezni direktorji tesno povezani in vpeti v domače lokalne skupnosti, ki so od njih pričakovale zaposlitev in zaslužek. Lokalna industrija je tako postala ekonomski motor, ki je odraslim zagotavljal delo, zaslužek, socialno varnost in poceni posojila za gradnjo hiš, njihovim otrokom pa

štipendije in obljubo zaposlitve po končanem šolanju. Na splošno velja, da so bila podjetja ustanovljena in so delovala v smeri podpiranja in vzdrževanja tradicionalnega slovenskega poslovnega sistema in ne z namenom njegovega preoblikovanja.

Čeprav so bila podjetja organizirana po konceptu fordistične masovne proizvodnje, so zaposlovala precej izkušenih obrtniških mojstrov. Ti so se bili pripravljene predrediti dolgočasnemu in ponavljajočemu se delu v zameno za socialno varnost, ki jim jo je omogočalo delo v tovarni. Svoje sposobnosti in ustvarjalnost so lahko unovčili v popoldanski sivi ekonomiji, ki je tudi preko medsosedske vzajemnosti povezovala kraj. Hkrati je tovarna predstavljala pomembno materialno bazo za lokalno sivo ekonomijo. Posebno srednji menedžerji so predstavljali pomembno vez med tovarno in sivo ekonomijo, tovarne pa so predstavljale vir za pridobivanje resursov, ki lokalni skupnosti sicer ne bi bili dostopni.

Naslednja posebnost v delovanju slovenskih podjetij v obdobju socializma je bila relativna odsotnost finančnih omejitev kot posledica ekspanzivne monetarne politike kot glavne varovalke, ki je preprečevala, da bi katero od podjetij, ne glede na uspešnost poslovanja, končalo v stečaju. Posledice so bile visoka inflacija in nekonvertibilnost jugoslovanskega dinarja, gospodarstvu in državi pa je hkrati kronično primanjkovalo tuje valute. V takšnih razmerah so bila podjetja stimulirana, da so z izvozom za vsako ceno zaslužila devize, resničen dobiček pa kovala z dražjo prodajo na zaščitenem domačem trgu.

Logika delovanja slovenskega tradicionalnega družbeno-poslovnega sistema: delitev tveganj, previdno postopno eksperimentiranje in evolutivni socialno-ekonomski razvoj

Da bi razumeli razvoj in delovanje tradicionalnega slovenskega poslovnega sistema, je treba predstaviti njegovo osnovno logiko, tj. delitev tveganj, ki je omogočala previdno postopno eksperimentiranje, le-to pa je vodilo do postopnega oziroma evolutivnega socialno-ekonomskega razvoja.

Dejstvo, da je socialni, ekonomski in politični razvoj Slovenije relativno gradualističen in evolutiven, se je najbolj izrazilo v času tranzicijskih 90. let prejšnjega stoletja. Slovenija je bila v tem obdobju namreč redno kritizirana kot vodilna predstavnica gradualističnega pristopa k socialno-ekonomskim reformam (Mencinger, 2004). Čeprav je Slovenija dejansko izbrala gradualistični pristop k tranziciji, pa le-ta ni bil tujek, ki bi ga vlada Sloveniji vsilila, pač pa je bil v osnovi nadaljevanje dolge tradicije postopnega in previdnega napredka.

Od marčne revolucije leta 1848 je Slovenija doživela številne politične in ekonomske spremembe ter težka obdobja, od ukinitve fevdalizma leta 1848, dveh svetovnih vojn, okupacije, življenja v okviru več držav, komunistične revolucije po letu 1941 in

nazadnje vrnitve demokracije ter tržnega gospodarstva leta 1991. Vse te spremembe pa niso spremenile temeljev tradicionalnega slovenskega poslovnega sistema. Nasprotno, vsakokratna elita je sistem sprejela in znotraj njegovih pravil delovala v smeri dosege svojih ciljev. Kapitalisti 19. stoletja so slovenski preživetveni poslovni sistem izkoristili za učinkovito subvencioniranje proizvodnje. Komunistična oblast pa je po letu 1945 temeljne institucije sistema prav tako pustila praktično nedotaknjene. Svojo oblast in družbeni razvoj je osnovala znotraj uveljavljenih pravil in lokalnih skupnosti, kar je v pomembnem nasprotju s sovjetskim modelom gospodarskega razvoja, ki je tradicionalne oblike poskušal radikalno izkoreniniti.

Medtem ko so temeljni gradniki tradicionalnega poslovnega sistema skozi čas ostali nespremenjeni in nedotaknjeni, pa je bila njihova uporaba oziroma delovanje sistema vedno predmet prilagajanja danemu položaju. V zgodnjem obdobju po letu 1848 je dohodek iz kmetijske dejavnosti in sive ekonomije subvencioniral industrijsko proizvodnjo. Po letu 1945 se je to razmerje obrnilo in lokalna skupnost je tovarne izkoristila v svojo korist. Ob koncu 80. let pa je s tranzicijsko krizo znova postala aktualna pomoč lokalne skupnosti podjetjem, ki so se borila za preživetje, v obliki nižjih plač, neplačanih nadur ipd. Zaposlitev je tudi v tranziciji in kasneje ostala osnova socialne varnosti in sistema delitve tveganja. Ker pa zaposlitev ni bila več zagotovljena, se je morala okrepiti vloga ostalih institucij, predvsem družinske pomoči in sive ekonomije, ki sta posamezniku bodisi omogočili večje delovne napore oziroma mu nadomestili izpad dohodkov zaradi izgube zaposlitve ali padanja realne plače.

Slovenski tradicionalni poslovni sistem je tako vseskozi omogočal precejšnjo stopnjo fleksibilnosti glede dinamičnih komplementarnosti oziroma načinov kombiniranja in uporabe temeljnih gradnikov sistema, ki jih je omogočal. Spremembe v delovanju poslovnega sistema pa so bile možne zaradi njegove temeljne značilnosti, tj. sistema delitve tveganj, ki je predstavljal varnostno mrežo za primer, da določen eksperiment ne uspe. V osnovi je tradicionalni poslovni sistem ostajal nespremenjen, saj so bile vsakršne spremembe plod postopnega iskanja in eksperimentiranja z uporabo poznanih socialno-ekonomskih institucij in nerevolucionarnih prelomov s preteklostjo.

Postopno eksperimentiranje je bilo dejansko stalno prisotno v sistemu. Zaradi svoje centralne vloge je bila njegov glavni motor država, npr. z uvedbo delavskega samoupravljanja, stalnimi reformami in nihanjem med trgov in dogovorno ekonomijo, prehodom nazaj v tržno gospodarstvo in aktivno industrijsko politiko. Dober primer evolutivnega razvoja je tudi področje socialnega varstva, ki je od klasične kontinentalne oblike prešlo na vključevanje številnih skandinavskih in angloameriških rešitev v iskanju nižjih stroškov in večje učinkovitosti.

Eksperimentiranje in iskanje novih rešitev nista bili omejeni zgolj na državo. Pomembno eksperimentiranje in prilagajanje se je odvijalo tudi v podjetjih, npr. že opi-

sana strategija služenja deviz z izvozom in pokrivanje izgube na domačem trgu. Poleg tega so podjetja vzpostavljala strateška partnerstva s tujimi družbami ali širila svoje poslovanje v tujino. Tranzicija je podjetja prisilila v iskanje novih rešitev predvsem v smeri nižjih stroškov, kar so dosegla z intenzivno uporabo študentske delovne sile in uporabo (neplačanih) nadur. Danes najboljša slovenska podjetja iščejo prehod v konkurenčnost na temelju inovativnosti ob pomoči vključevanja v odprte inovacijske sisteme, investicij v sklade tveganega kapitala in gradnjo poslovnih mrež ter vstopanja v regionalne razvojne programe.

Tudi posamezniki so v vseh obdobjih izkoriščali možnosti eksperimentiranja znotraj sistema, predvsem v smislu kombiniranja zaposlitve in sive ekonomije. V 60. in 70. letih prejšnjega stoletja so posamezniki izkoristili možnost dela v tujini, tranzicija pa je prinesla močan porast malega podjetništva.

## SODOBNA DINAMIKA SLOVENSKEGA DRUŽBENO-POSLOVNEGA SISTEMA

Glavni izziv, s katerim se po prelomu stoletja sooča Slovenija, je prehod iz konkurenčnosti na temelju investicij in stroškovne učinkovitosti na konkurenčnost, ki jo poganjajo inovacije. V nadaljevanju analiziramo aktualno dinamiko slovenskega poslovnega sistema. Za kar najboljše razumevanje analizo začnemo s kratkim pregledom dinamike v tranzicijskem obdobju. Nato se posvetimo aktualnim dogajanjem v zadnjih letih in dinamiko predstavimo skozi tipološko analizo slovenskih podjetij.

### Tranzicija

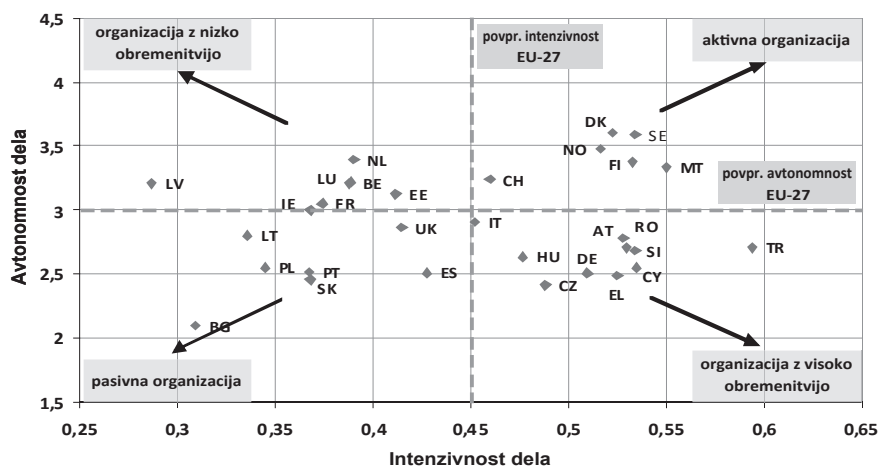
Kombinacija jugoslovanskega socializma in slovenskega tradicionalnega poslovnega sistema je podjetja odvrčala od razvoja konkurenčnosti in učinkovitega poslovanja. Prav to je postalo imperativ po letu 1990 in izgubi jugoslovanskega trga, ki je slovenska podjetja prisilila v nastop na tujih, zahodnih trgih. Tokrat prodaja pod lastno ceno seveda ni bila več mogoča. Ker pa večina podjetij zaradi zamujenih razvojnih priložnosti v preteklosti ni bila sposobna tekmovati na podlagi inovativnosti proizvodov in uveljavljene blagovne znamke, je bila edina možnost cenovna konkurenčnost. Posledično je bilo za takratne vlečne konje slovenskega gospodarstva nujno korenito znižanje stroškov in povečanje produktivnosti znotraj obstoječih organizacijskih oblik. Časa in sredstev za vzpostavitev konkurenčnosti na temelju inovativnosti ni bilo. Nasprotno, v boju za preživetje so številna podjetja močno

skrčila ali celo ukinila svoje razvojne oddelke. V splošnem pa so podjetja za znižanje stroškov našla dve rešitvi: intenzifikacijo dela in alternativno uporabo obstoječih institucij.

*Tranzicijska intenzifikacija in fleksibilizacija tradicionalnega družbeno-poslovnega sistema*

Praksa gradnje konkurenčnosti na podlagi fordistične proizvodne učinkovitosti namesto na podlagi inovacij je bila že v zgodnji fazi potrjena s sporazumom med delodajalci in sindikati. V zameno za varna in stabilna delovna mesta so sindikati privolili v povečanje intenzivnosti dela in znižanje rasti plač (Stanojevič, 2000). Ta dogovor, sklenjen iz potrebe po zagotovitvi preživetja podjetij, igra pomembno vlogo v slovenskem gospodarstvu še danes, posebno v »starih«, delovno intenzivnih podjetjih. Evropska primerjalna raziskava je pokazala, da so v letu 2005 slovenski zaposleni poročali o najvišji percipirani stopnji intenzivnosti dela v EU (EFILWC, 2007, 58). Kombinacija visoke intenzivnosti in fordistične organiziranosti dela Slovenijo umešča na nasprotni pol v primerjavi s Skandinavijo, ki se pogosto deklarira kot zgled. Skandinavski delavci sicer navajajo podobno visoko intenziteto dela kot slovenski, vendar pa sta njihova avtonomija in posledično zadovoljstvo pri delu neprijemno večji (Slika 1).

Slika 1: Intenzivnost in avtonomnost na delovnem mestu



Vir: ECwcs, 2007, str. 60

Poleg povečanja intenzitete dela so slovenska podjetja, da bi zagotovila svoje preživetje, posegla tudi po t. i. fleksibilizaciji delovne sile.

Razvil se je dualni trg delovne sile (Stanojević, 2000), na katerem je del zaposlenih visoko fleksibilen, njihove zaposlitve so nizko ali v celoti nezaščitene, cena njihovega dela pa relativno nizka. V to kategorijo sodijo študentje, zaposleni za določen čas in pogodbeni delavci, ki jih posredujejo agencije za zaposlovanje. Za podjetja ti zaposleni predstavljajo možnost za amortizacijo zunanjih šokov, saj je njihovo najemanje in odpuščanje neproblematično. Na drugi strani so zaposleni za nedoločen čas, ki jih ščiti zakonodaja in sindikati. Predstavljajo jedro človeških virov v podjetjih in poleg večje varnosti zaposlitve v primerjavi s prvo skupino prejemajo tudi višje plače.

Mladi, ki vstopajo na trg delovne sile, z redkimi izjemami tvorijo prvo skupino, v skupino zaposlenih za nedoločen čas pa se prebijejo šele po nekaj letih delovnih izkušenj. V obdobju 2000–2005 se je delež zaposlenih za določen čas v Sloveniji povečal s 13,7 odstotka na 17,4 odstotka vseh zaposlenih, kar je Slovenijo postavilo med vodilne v EU, prehitelo so jo le Španija, Portugalska in Poljska (Eurostat, 2005). Švedska in Finska s 16 odstotki oziroma 16,5 odstotka presenetljivo ne zaostajata mnogo za Slovenijo, veliko bolje pa se odreže Danska z nizkimi 10 odstotki. Skandinavska primerjava nakazuje, da razlog tiči v regulativi najemanja in odpuščanja. Le-ta je na Danskem zelo ohlapna in delodajalcem omogoča visoko stopnjo odzivnosti tudi pri zaposlenih za nedoločen čas, medtem ko imata Švedska in Finska rigidnejšo zakonodajo, kar delodajalce očitno odvrača od zaposlovanja za nedoločen čas.

Fleksibilizacija delovne sile in imperativ nižanja stroškov sta vodilo do ekstremnega fenomena, tj. zastonske prilagodljivosti proizvodnih kapacitet v obliki neplačanih nadur. Nadure so bile v času konjunktуре potrebne za izpolnitev naročil, delavci pa zaradi pomanjkanja prostih delovnih mest (tudi zaradi nizke lastne mobilnosti in zaposljivosti!) niso posedovali pogajalske moči, s katero bi si lahko izborili pravično plačilo za opravljeno delo. Raziskava evropske komisije iz leta 2001 ugotavlja, da je kar 58 odstotkov slovenskih zaposlenih opravilo nadure, za katere niso prejeli plačila (EC, 2004: 157).

#### *Alternativna uporaba institucij: način za preživetje ali za napredek?*

Pomembno vlogo pri zniževanju stroškov in doseganju proizvodne fleksibilnosti v tranzicijskem in posttranzicijskem času je imela v Sloveniji alternativna uporaba institucij, in sicer njihova uporaba na način, ki prvotno ni bil predviden. Primeri, ki jih opisujemo v nadaljevanju, jasno kažejo, da je institucije mogoče uporabiti na načine, ki presegajo golo zagotovitev preživetja in dejansko omogočajo poslovno in podjetniško rast.

Najpomembnejši in hkrati najboljši primer alternativne uporabe institucij predstavlja študentsko delo. Zasnovano je bilo kot socialni korektiv, saj naj bi študentom omogočalo, da si z občasnim delom sofinancirajo stroške študija. Do danes je študentsko delo popolnoma preraslo prvotni namen. Priljubljeno je tako med delodajalci kot študenti. Delodajalcem namreč omogoča skoraj popolno fleksibilnost pri najemanju delovne sile, ki je obenem le malo obdavčena in posledično relativno poceni. Strošek študentskega dela za delodajalca znaša le 112 odstotkov neto plačila, ki ga prejme študent, medtem ko je strošek zaposlenega po pogodbi za določen ali nedoločen čas za delodajalca skoraj 100 odstotkov višji od neto prejema zaposlenega.<sup>1</sup>

Evropska raziskava je za leto 2007 pokazala, da je kar 65 odstotkov vseh slovenskih študentov delalo povprečno 17 ur na teden, kar je enako 49.000 polnim zaposlitvam oziroma 6 odstotkom vseh slovenskih zaposlitev. Najmlajši študentje za delo namenijo v povprečju devet ur na teden in zaslužijo povprečno 150 evrov na mesec, dela pa jih 41 odstotkov. Njihovi kolegi iz zaključnih letnikov delajo povprečno 39 ur na teden in zaslužijo več kot 800 evrov mesečno (Eurostudent 2007; MVŠZT, 2007), dela pa jih kar 92 odstotkov (Eurostudent 2005; MVŠT, 2005). Petdesetim odstotkom študentov uspe najti študentsko delo, ki je povezano z njihovo smerjo študija in bodočo poklicno usmeritvijo. Kombinacija teh dejstev kaže, da mlajši študentje še večinoma delajo v želji po dodatnem zaslužku, medtem ko so starejši študentje ob koncu študija že praktično polno zaposleni, vendar le kot študentje in ne na podlagi pogodbe o delu, kar močno omejuje varnost njihove zaposlitve.

Študentska delovna sila je v gospodarstvo prinesla precejšnjo fleksibilnost tako zaradi neoviranega najemanja in odpuščanja kot tudi zaradi relativno velikega števila študentov. Od leta 1990 do 2006 je namreč njihovo število zraslo s 34.000 na 100.000 (SURS, 2007).

Nekateri primeri iz podjetniške prakse kažejo, da je študentsko delo mogoče uporabiti za več kot zgolj rezanje stroškov in povečevanje proizvodne fleksibilnosti. Eden izmed takšnih primerov je podjetje Parsek, ki je institucijo študentskega dela izkoristilo kot platformo za rast in razvoj v začetni fazi svojega delovanja.

Podjetje Parsek je leta 1999 ustanovila skupina štirih študentov Ekonomske fakultete v Ljubljani, predhodno projektnih sodelavcev v okviru študentskega raziskovalnega centra. Raziskovalni center pod okriljem predstojnika katedre za podjetništvo je bil v osnovi le preprosta soba z moderno računalniško opremo, dejansko pa je opravljala precej pomembnejše, a skrito poslanstvo podjetniškega inkubatorja. Da bi bil upravičen do podpore fakultete, ki je takrat za podjetniške poskuse kazala malo razumevanja, se je ta skriti inkubator moral deklarirati in opravljati funkcijo raziskovalnega cen-

<sup>1</sup> Izračun avtorjev.



tra. Znotraj samega centra pa je, ob predpostavki uspešno opravljenega uradnega raziskovalnega dela, veljala popolna kreativna svoboda. Tako so študentski sodelavci ugodne pogoje centra izkoristili za začetek lastnega podjetniškega projekta, priprave študentskega letopisa, ki so ga tudi uspešno izvedli na petih fakultetah, zaslužek pa namenili kot osnovni kapital za čisto pravo podjetje – Parsek.

Podjetje je začelo delovati na področjih oglaševanja, založništva in internetnih aplikacij, vendar se je kmalu povsem osredotočilo na priložnosti, ki jih je ponujal internet kot medij. Ob skromni podpori poslovnega angela v obliki opreme so pričeli ponujati storitve razvoja spletnih aplikacij za velika podjetja.

Na tej zgodnji fazi poslovanja sta bili za podjetje nujni proizvodna odzivnost in nizki stroški. Prav to je omogočalo študentsko delo. Vsi zaposleni, vključno z ustanovitelji, so bili v prvih letih delovanja podjetja zaposleni kot študentje, kar je za podjetje pomenilo nizko obdavčitev plač in popolno svobodo pri najemanju in odpušcanju.

Nizki stroški poslovanja so bili za uspeh podjetja sicer nujen, a ne zadosten pogoj. Najpomembnejše je bilo obvladovanje hitro razvijajoče se tehnologije, za to pa so bili nujni kakovostni kadri. Fleksibilnost pri zaposlovanju, ki jo je dovoljevalo študentsko delo, je podjetju omogočala, da dejansko izbere in obdrži le najboljše kadre.

Parseku je uspelo razviti inovativno »client web content« orodje, s čimer se je definiral kot tehnološki vodja na slovenskem trgu in sklenil izvajalske pogodbe z nekaj največjimi slovenskimi podjetji.

Ustanoviteljem Parseka je uspelo najti institucionalno oporo za uresničitev svoje podjetniške ideje, pri čemer pa so morali pokazati zvrhano mero iznajdljivosti in v večini primerov institucije, ki so jim bile na voljo, uporabiti na alternativen način. Študentski status jim je zagotavljal socialno varnost in dovolj prostega časa in tako omogočal podjetniško eksperimentiranje. Tudi če projekt ne bi uspel, posledic za mlade podjetnike praktično ne bi bilo. V podjetniškem smislu pa so izkoristili fleksibilnost in nizko ceno študentskega dela, možnosti, ki jim jih je ponujal prikriti podjetniški inkubator na fakulteti, ter dejstvo, da je bil takratni slovenski trg lačen kakovostnih produktov v segmentu spletnih aplikacij.

Po dobrem letu dni delovanja so ustanovitelji prejeli mamljivo ponudbo britanskega sklada tvegane kapitala in mu prodali 75-odstotni delež v podjetju. Novi lastnik je podjetje dokapitaliziral in Parsek je poslovanje hitro razširil na območje celotne nekdanje Jugoslavije ter odprl hčerinsko družbo na Japonskem ter se v Sloveniji močno uveljavil in kadrovsko okrepil. Leta 2005 so ustanovitelji izvedli menedžerski odkup podjetja, s čimer je Parsek ponovno postal samostojen.

Kljub hitrosti je bila Parsekova rast v začetnem obdobju previdna. Podjetje je skrbelo za nizko raven stroškov in ohranjalo proizvodno odzivnost s pomočjo zaposlovanja študentov in outsourcinga delovnih nalog lastnim zaposlenim, s čimer se je podje-

tje izognilo plačevanju dragih nadur, zaposleni pa višji obdavčitvi. Hkrati se je podjetju kljub visokim zahtevam do svojih zaposlenih, dolgim delovnim dnevom in ne najvišjim plačam uspelo uveljaviti kot eden najbolj zaželenih zaposlovalcev v IT-industriji. Parsek je večino novih zaposlenih rekrutiral iz vrst študentov zaključnih letnikov in uspelo mu je privabiti najboljše možgane, saj si je podjetje s svojim inovativnim proizvodnim spletom, kulturo poslovne odličnosti, dinamičnega dela in intenzivnega učenja pridobilo velik ugled med zainteresiranimi kadri. Parseku je dejansko uspelo ustvariti pozitivno spiralo: začetni uspeh in dinamičnost ustanoviteljev, kronan z uspešnim tržnim plasmajem, je podjetje izkoristilo za privabitev novih sposobnih kadrov, s čimer so bili ustvarjeni pogoji za nadaljnjo uspešno rast podjetja.

Parsek je obdržal prepoznaven tržni profil na slovenskem trgu in se uveljavil na področju nekdanje Jugoslavije kot eden tehnoloških vodij. To vodstvo ne temelji na osnovnih raziskavah in razvoju, pač pa primarno v sposobnosti prenosa globalnega tehnološkega napredka na lokalni trg. Uspešnost pri tem mu omogočajo prav ambiciozni in sposobni kadri, ki so izbrani na podlagi svojih znanj in interesov in ne na podlagi formalnih diplom oziroma izobrazbe. Tako v podjetju nekaj ključnih pozicij zasedajo posamezniki, katerih formalna izobrazba ni s področja, na katerem delajo.

Parsekovi zaposleni gojijo kulturo povezovanja in sodelovanja s kolegi iz drugih podjetij znotraj panoge. Takšno mreženje omogoča hitrejši pretok znanja in novih idej, hkrati pa pozitivno vpliva na zaposljivost in tržno vrednost zaposlenih na Parseku, ki so visoko cenjeni kader pri konkurenčnih delodajalcih.

Po letu 2005 je Parsek presegel t. i. »študentsko« obdobje svojega delovanja in danes dolgoletni zaposleni delajo na podlagi pogodb za nedoločen čas. Če je bilo v začetku delovanja podjetja najpomembnejša prilagodljivost obsega poslovanja zunanjim naročilom, je danes za Parsek že pomembnejše, da je strankam sposoben zagotavljati kontinuiteto kakovosti. Podjetje sicer še vedno rekrutira veliko študentov, s čimer si zagotavlja odzivnost na naročila, in z relativno nizkimi stroški testira potencialne nove zaposlene.

Primer Parseka kaže, da je študentsko delo mogoče uporabiti za več kot le nižanje stroškov delovne sile. V konkretnem primeru so bile ugodnosti, ki jih študentsko delo prinaša delodajalcem, izkoriščene za potrebe podjetniške rasti, študentje pa so pridobili bogate delovne izkušnje in v mnogih primerih tudi kasnejšo polno zaposlitev.

Posledično bi študentsko delo lahko razumeli kot vzvod za spodbujanje podjetniške usmeritve študentov. Gre namreč za skupino, ki poleg te institucije uživa še druge oblike delitve tveganj, ki ji omogočajo sprejetje podjetniškega tveganja (stanovanje pri starših, brezplačno socialno in zdravstveno zavarovanje, subvencionirani stroški, nizki oportunitetni stroški podjetniškega delovanja), hkrati pa potrebujejo delovne izkušnje za uspeh na trgu delovne sile po zaključku študija.

Alternativna uporaba institucij torej lahko preseže sicer običajno preživetveno usmerjenost. Podobno filozofijo zasledimo tudi v drugih prodornih podjetjih, ki študentsko delo uporabljajo primarno v vlogi spoznavanja potencialnih novih zaposlenih in ne kot instrument proizvodne prilagodljivosti in krčenja stroškov dela.

*Tradicionalna vloga in tranzicijska dinamika družine in lokalne skupnosti*

Družina je v okviru slovenskega preživetveno usmerjenega tradicionalnega poslovnega sistema vselej zavzemala pomembno mesto. Vstopa namreč v različne sheme delitve tveganj z drugimi institucijami oziroma deluje kot samostojni blažilec šokov. Kljub njenemu pomenu pa je ne gre vzporejati s tradicionalno mediteransko družino, saj slovenska družina kot institucija v nasprotju z italijansko ali grško nima tradicije spodbujanja družinskega podjetništva. Namesto tega je slovenska družina vselej na različne načine podpirala delovanje svojih članov v uradni in sivi ekonomiji.

Svojim članom je družina v vseh obdobjih omogočala višjo raven kakovosti življenja in blaginje skozi različne oblike transferjev v naravi. Pomemben primer takšnega transferja v naravi predstavlja varstvo otrok. Kljub dejstvu, da ima Slovenija razvit sistem otroškega varstva, 25 odstotkov otrok ostaja v varstvu starih staršev, kar 45 odstotkov pa jih ti spremijo v vrtec ali iz njega (Kanjuo Mrčela, Černigoj Sadar, 2004). Družina s tem pomaga staršem nositi dvojno breme dolgega delovnega tedna in starševstva.

Družina prinaša svojim članom tudi nižje življenjske stroške. Poleg neplačane medgeneracijske pomoči so najpogostejša dobrobit nižji stroški bivanja. V obdobju socializma je bila značilna gradnja dvostanovanjskih družinskih hiš, v katerih so živeli starši ter eden od otrok z družino. Tudi danes se stanovanjski problem mladih pogosto rešuje z dolgim bivanjem pri starših in manjšimi gradbenimi posegi v okviru obstoječe hiše.

Pojavlja se tudi združitev institucij družine in sive ekonomije, v kateri družina opravlja neobdavčeno popoldansko delo v zameno za dodaten zaslužek. Že v oddaljeni preteklosti so idrijske družine ob nedeljah pomagale družinskim očetom rudariti, da so si z zaslužkom od nakopane rude izboljšale družinski proračun. Bližnji primer prav tako lahko najdemo v Idriji, kjer mnogi zaposleni in njihove družine v svojem prostem času pogodbeno delajo kot podizvajalci podjetij, v katerih so zaposleni. Podjetjem takšna ureditev prinaša proizvodno prilagodljivost, zaposlenim pa dodaten zaslužek.

Močna vključenost družine v različne oblike delitve tveganj ne preseneča, saj družina ostaja osrednja slovenska vrednota, za katero kar 89 odstotkov vsega prebivalstva meni, da je zelo pomembna (Rus, Toš, 2005). Poleg tega nam pomen družine v Slove-

niji pomaga razumeti tudi dejstvo, da kar 60 odstotkov ljudi vse življenje živi v isti lokalni skupnosti, v katero so bili rojeni (Filipović, Boškić, Mandič, 2005).

Pomen družine se je v Sloveniji krepil skozi celotno obdobje tranzicije, kar lahko razumemo kot posledico povečevanja negotovosti (Filipović, Boškić, Mandič, 2005), ki jo je tranzicija prinesla s poslabšanjem varnosti zaposlitev oziroma intenzifikacijo in fleksibilizacijo le-teh. Najbolje je povečan pomen družine viden v primeru mladih in njihovega doseganja ekonomske neodvisnosti. Poslabšanje zaposlitvenih možnosti, ki ga je prinesla tranzicija, je številne mlade spodbudil oziroma prisilil, da so svoje šolanje podaljšali in se odločili za študij. Kljub številnim socialnim ugodnostim, ki so jih študentje deležni, pa jih velika večina ostane vsaj delno ekonomsko odvisna od staršev skozi celotno obdobje študija.

Tudi po končanem študiju je pomoč staršev praktično neizogibna. Kar 60 odstotkov mladih namreč pričakuje, da jim bodo starši pomagali pri iskanju službe, 90 odstotkov jih pričakuje njihovo pomoč pri skrbi za otroke ali reševanju stanovanjskega problema (50 odstotkov jih pričakuje starševsko pomoč na obeh področjih), 75 odstotkov pa pričakuje finančno pomoč od staršev (Filipović, Boškić, Mandič, 2005).

Pomen družine pri reševanju stanovanjskega vprašanja je naslednje področje, ki se je v tranziciji pokazalo kot akutno. Raziskava Cirmanove (2006) pokaže, da je med ljudmi, ki so se lotili gradnje ali prenove stanovanja, kar 24 odstotkov prejelo denarno pomoč staršev, medtem ko jih je 44 odstotkov prejelo pomoč v naravi, bodisi gradbeno parcelo ali staro nepremičnino. Pomoč v naravi je bila najpogostejša na podeželju, kjer se je pojavila v 50 odstotkih primerov.

Cirmanova (2006) nadalje poudarja, da je po letu 1991 zaradi nagle rasti cen nepremičnin in slabših institucionalnih možnosti financiranja pomoč družine pri reševanju stanovanjskega problema postala praktično nujna. Tako so v obdobju 1998–2005 kar 36,5 odstotka vseh nakupov nepremičnin finančno podprle družine, pri 54,6 odstotka pa je bila prisotna pomoč v naravi. To pa v primerjavi z obdobjem med letoma 1972 in 1990 predstavlja 50-odstotno oziroma 25-odstotno rast.

Čeprav slovenska družina igra pomembno vlogo v življenju svojih članov, pa je, kot smo omenili na začetku, ne gre vzporejati z mediteranskim tipom družine. Najprej je tu velika razlika v podjetniški usmeritvi: medtem ko v Sloveniji po letu 2000 družinska podjetja predstavljajo od 40 do in 50 odstotkov vseh podjetij, je družinskih podjetij v Grčiji 75, Španiji 83 in Italiji 93 odstotkov (Duh, Tominc, Rebernik, 2007). Poleg odnosa do podjetništva je bistvena razlika v dejstvu, da so v Sloveniji ženske že tradicionalno močno vključene v ekonomsko aktivnost in da po tem kazalniku Slovenija presega Italijo, Španijo in Grčijo. Čeprav podatki pred letom 1996 niso dosegljivi, pa je trend očiten: ekonomska aktivnost žensk v Sloveniji je blizu skandinavski, medtem ko se mediteranske države počasi priključujejo (Eurostat (w.e.), 2008).

Poleg večje ekonomske aktivnosti žensk pa slovensko družino od mediteranske loči tudi notranja filozofija delovanja. Družinska pomoč se namreč dogaja predvsem na relaciji med starši in otroki in ne pod okriljem tipične razširjene mediteranske družine.

Pomembno dvojno vlogo so v tranzicijskem obdobju opravljale tudi lokalne skupnosti. Na eni strani so uradni ekonomiji, tj. podjetjem iz njihove sredine, pomagale preživeti krizo, hkrati pa so ljudem omogočale opravljanje sive ekonomije in s tem izboljšanje socialnega položaja in delitev tveganj.

Zaradi osrednje vloge tovarn kot zaposlovalcev in ekonomskega motorja lokalnih skupnosti je bilo njihovo preživetje v časih tranzicijske krize ključno. Pri tem so jim lokalne skupnosti pomagale na različne načine. Ilustrativen je primer podjetja Kolektor in idrijske lokalne skupnosti, ki pa ni povsem tipičen. Podjetje zaradi svojega visoko konkurenčnega položaja in uveljavljenega izvoza namreč ni doživelo klasične tranzicijske krize, pač pa se je konec 90. let soočilo z grožnjo cenene kitajske konkurence. Odziv lokalne skupnosti in njeno sodelovanje s podjetjem pa ima mnogo skupnega s predhodnimi tranzicijskimi zgodbami drugod.

Vodstvo podjetja je konec 90. let spoznalo, da nizkocenovni kitajski izdelovalci komutatorjev ogrožajo položaj Kolektorja kot tržnega in tehnološkega vodje. Da bi okrepili svojo konkurenčnost, so morali v podjetju povečati produktivnost, kakovost in tehnološki razvoj ter znižati stroške proizvodnje. O resnosti situacije je obvestilo delavce, njihov odziv – tj. odziv lokalne skupnosti, od koder je velika večina delavcev prihajala – pa je bil tipičen za sredino, ki se bori za obstoj svojega glavnega zaposlovalca. Zaposleni so privolili v povečanje produktivnosti in proizvodne prilagodljivosti in se aktivno vključili v napore za dvig kakovosti proizvodnje. Podjetju je uspelo ustvariti tudi jasno tehnološko ločnico med njimi in kitajskimi zasledovalci. Ob pogledu nazaj pa vodstvo podjetja priznava, da je bila podpora zaposlenih ključna za uspeh družbe v konkurenčni tekmi.

Kot pomemben del ekonomske aktivnosti lokalnih skupnosti se je v tranziciji izkazala siva ekonomija, ki je prebivalstvu omogočala dodaten zaslužek ali celo nadomestila izpad rednega zaslužka zaradi izgube zaposlitve. Schneider (2000) ocenjuje, da je siva ekonomija leta 1992 v Sloveniji obsegala približno 28,6 odstotka BDP, v tranziciji pa se je še okrepila in ponovna ocena za leto 2002 je znašala 29,4 odstotka (Schneider, 2000; Schneider, 2004).

Neuradni sektor gospodarstva je tako kot v 19. stoletju dejansko subvencioniral podjetja. Zaradi obstoja dodatnih zaslužkov iz sive ekonomije so lahko podjetja svojo tranzicijsko konkurenčnost gradila na nizkih in stagnantnih plačah. Hkrati se kombinacija dela v tovarni dopoldne in »dela na črno« popoldne lepo vklaplja v slovensko mentaliteto, ki visoko ceni »trdo delo« (Toš, 2004), in to precej bolj kot inovativnost.

Tudi glede sive ekonomije se Idrija izkaže za hkrati tipično in posebno slovensko lokalno skupnost. Siva ekonomija kot taka v Idriji sicer ni posebno pogosta, česar pa ne moremo trditi za popoldansko delo in s tem nacionalno paradigmo »trdega dela«. V času tranzicije so lokalne tovarne del svoje proizvodnje, predvsem ročnega dela, oddale svojim zaposlenim, ki so skupaj z družinami z delom v popoldanskem času dopolnjevali svoje dohodke, tovarna pa je na tak način pridobila poceni proizvodno prilagodljivost.

Država: aktivni igralec v slovenskem  
tradicionalnem družbeno-poslovnem sistemu

Skozi celotno obdobje od sredine 19. stoletja do danes je bila država osrednji in najmočnejši igralec znotraj tradicionalnega poslovnega sistema. Država je svojo moč uveljavljala tako kot zakonodajalec kot tudi skozi neposredno ekonomsko politiko. Tako je avstro-ogrska vladavina razvila državno uradništvo, sodstvo, šolstvo in davčni sistem. Po drugi svetovni vojni je uvedba socializma državo še okrepila v centru družbe in gospodarstva.

Ob začetku tranzicije je bila slovenska država oziroma vlada prisiljena ostati osrednji igralec v družbeno-ekonomskem sistemu, tokrat kot ekonomski reševalec. Poleg makroekonomske stabilizacije države se je vlada morala lotiti še sanacije bank, reševanja in prestrukturiranja največjih podjetij ter procesa privatizacije družbenega premoženja. Nato so sledili mikroekonomski programi spodbujanja gospodarske rasti in razvoja, v katerih je vlada eksperimentirala z različnimi oblikami spodbujanja gospodarstva, predvsem po finskem zgledu, npr. grozdi, mrežami, podjetniškimi inkubatorji, regionalnimi razvojnimi agencijami, ipd. (Jaklič, Zagoršek, Svetina, 2004; Zore, 2005).

Rezultati vladne ekonomske politike v času tranzicije so bili različni. Medtem ko je makroekonomska stabilizacija nedvomno uspela, kar je država dokazala s hitrim prevzemom evra leta 2006, pa mikroekonomske spodbude niso dale pomembnejših uspehov, saj Slovenija po inovativnosti še vedno močno zaostaja za EU-15.

Z vidika socialnega varstva je Slovenija po drugi svetovni vojni razvila močan sistem kontinentalnega tipa, ki je združeval politike trga delovne sile, socialne transferje, zdravstveno varstvo, izobraževanje in pokojninski sistem. Začetek tranzicije je s sovpadajočo ekonomsko krizo za državo pomenil težave s financiranjem tega obsežnega sistema, hkrati pa je javno mnenje nasprotovalo krčenju pravic z mnenjem, da ekonomsko prestrukturiranje ne sme pomeniti demontaže dobrega sistema (Toš, 2004). Kljub temu so zaporedne vlade postopno uvajale krčenje obsega pravic na eni in do-

datna plačila na drugi strani, vendar na način, ki ni povzročal prevelike rasti družbene neenakosti, ki je v slovenski družbi nezaželena (Toš, 2004).

Tabela 1: Ginijev koeficient po državah in njihov položaj na lestvici družbene enakosti; 2005

| Danska    | Švedska   | Norveška  | Finska     | Slovenija  |
|-----------|-----------|-----------|------------|------------|
| 24,7 (1.) | 25,0 (3.) | 25,8 (6.) | 26,9 (10.) | 28,4 (15.) |

Vir: UNDP, 2006

Kljub omenjenim gradualističnim inkrementalnim reformam se številni sociologi strinjajo, da je državi uspelo v največji meri ohraniti sistem socialnih storitev (Črnak-Meglič, 2005; Filipović, Mandič, Boškič, 2005; MDDSZ, 2002), kar potrjuje tudi relativno stabilen delež izdatkov v BDP, ki ne zaostaja mnogo za Nemčijo in skandinavskimi državami.

Tabela 2: Izdatki za socialno varstvo kot delež BDP

|           | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 |
|-----------|------|------|------|------|------|------|
| Slovenija | 25,0 | 25,2 | 25,5 | 25,3 | 24,6 | 24,3 |
| EU-25     | –    | –    | –    | 27,0 | 27,4 | 27,3 |
| Švedska   | 32,9 | 32,3 | 31,3 | 32,3 | 33,3 | 32,9 |
| Danska    | 29,4 | 28,8 | 29,5 | 29,7 | 30,7 | 30,7 |
| Finska    | 26,7 | 25,2 | 25,8 | 25,6 | 26,5 | 26,7 |
| Nemčija   | 29,6 | 29,5 | 29,8 | 29,9 | 30,2 | 29,5 |
| Češka     | –    | –    | –    | 20,2 | 20,2 | 19,6 |

Vir: SURS, 2007

Podobno je Slovenija ohranila tudi raven izdatkov za izobraževanje, saj je leta 2006 zanj namenila 12,8 odstotka vseh javnih izdatkov, medtem ko so Švedska, Danska in Finska namenile 13 odstotkov, 15,2 oziroma 12,8 odstotka vseh javnih izdatkov. Republika Češka kot druga najuspešnejša tranzicijska ekonomija je po drugi strani za izobraževanje namenila le 9,6 odstotka (SURs, 2008).

Izobraževalni sistem je že v preteklosti igral pomembno vlogo kot spodbujevalec vertikalne socialne mobilnosti in pri tem vključeval precej omogočajočih značil-

nosti. Prvi dve stopnji izobraževanja sta namreč brezplačni, na tretji pa država zagotavlja precejšen del potrebnih sredstev. Tako je redni študij javno financiran, študentje pa so deležni številnih subvencij ter pravice do študentskega dela. Posledično študij za slovenske starše ne predstavlja takšne finančne obremenitve, kot je to značilno v anglo-ameriškem sistemu.

Slovenija ima tudi relativno razvit sistem otroškega varstva, saj dobi prostor v javnih vrtcih 60 odstotkov otrok, vendar sistem ni brezplačen in je pogosto preslabo prilagojen delovnemu ritmu staršev. Tu mora na pomoč priskočiti družina in kar 25 odstotkov otrok varujejo stari starši, pri 45 odstotkih otrok, ki obiskujejo vrtec, pa stari starši poskrbijo za njihov prihod in odhod iz njega (Kanjus Mrčela, Černigoj Sadar, 2004).

V času tranzicije je pomembne kvalitativne spremembe doživela tudi aktivna politika trga delovne sile, ki se je iz večinoma pasivne službe za registracijo brezposelnosti razvila v aktivno službo, ki brezposelnim svetuje, jih usmerja v izobraževanje in jim pomaga najti delo ter preprečiti nastanek dolgoročne brezposelnosti. V tej smeri je aktivna politika trga delovne sile posnela precej programov aktivnega iskanja zaposlitve in izobraževanja po nordijskih zgledih (MDDSZ, 2007; Pajnikihar, 2007), vendar za skandinavskimi standardi še vedno pomembno zaostaja, vključenih pa je bilo tudi precej anglosaških elementov, ki krčijo pravice brezposelnih.

Pomembna razlika med slovensko in skandinavsko socialno politiko je stopnja njene centraliziranosti. Danski sistem je namreč močno decentraliziran, slovenski pa centraliziran v smislu, da enake politike in ukrepi veljajo na vseh območjih, tako da posledično manjka fleksibilnost v odzivanju na specifične lokalne situacije.

## V SMERI PRODUKTIVNEGA MODELA DELITVE TVEGANJ

Svetovna gospodarska kriza je pokazala, da je slovenska konkurenčnost, temelječa na učinkovitosti in stroških dela, prišla do meja svojih razvojnih možnosti. Potrebna je sprememba razvojnega modela. Tradicionalni preživetveni sistem delitve tveganj je treba nadgraditi oziroma spremeniti v produktivnejšo obliko. V naslednjem pod poglavju analiziramo dosedanje dinamiko in napredek Slovenije v tej smeri.

### Meje intenzifikacije tradicionalnega družbeno-poslovnega sistema

Že po letu 2000 so se začele kazati omejene možnosti nadaljevanja razvoja Slovenije na podlagi povečevanja gole produktivnosti dela in zniževanja proizvodnih stroškov.



Zaradi svoje relativno visoke razvitosti in delovanja konvergenčnih sil kot posledice vpetosti Slovenije v gospodarstvo EU se Slovenija že dlje časa sooča z zmanjševanjem stroškovne konkurenčnosti dela. Tako je leta 2005 po ceni ure dela zasedala 11. mesto med 27 članicami in dosegala 51 odstotkov povprečja EU-15 (Eurostat-LC, 2006). Hkrati je po kriteriju produktivnosti zasedala šele 17. mesto s 67 odstotki povprečja EU-15 (Eurostat-PROD, 2006). Na obeh področjih je bila Slovenija sicer boljša od ostalih novih članic, vendar se je razlika skozi čas zmanjševala. Na področju produktivnosti dela je Slovenija tako v obdobju 2001–2004 zabeležila 9-odstotno rast, medtem ko so ostale nove članice v povprečju presegle 10-odstotno rast. Hkrati je Slovenija v istem obdobju izgubljala stroškovno konkurenčnost, saj so se stroški dela povečevali hitreje od rasti njegove produktivnosti (Eurostat-LC, Eurostat-PROD, 2006).

Slovenija je po eni strani torej izgubljala tradicionalno stroškovno konkurenčnost, po drugi strani pa tega izpada ni znala nadomestiti ali preseči skozi povečano konkurenčnost na temelju inovacij. Rebernik, Tominc in Pušnik (2005) so v raziskavi ugotovili za Slovenijo neugodno korelacijo med velikostjo podjetij in njihovo ustvarjeno dodano vrednostjo v primerjavi z evropskimi tekmeči. Tako je za EU-15 veljalo, da je raven dodane vrednosti na zaposlenega pozitivno korelirana z velikostjo podjetja, v Sloveniji pa je takšna korelacija obstajala le v absolutnem smislu. Relativna primerjava pa je pokazala, da so slovenska mikro podjetja z do 9 zaposlenimi v letu 2004 dosegala 50 odstotkov dodane vrednosti primerljivih podjetij v EU-15, medtem ko so slovenska velika podjetja za svojimi tekmeči iz EU-15 zaostajala kar za 75 odstotkov (Rebernik, Tominc, Pušnik, 2005).

Če zanemarimo komponento inovativnosti, bi bilo mogoče slovensko konkurenčnost teoretično okrepiti s povečanjem produktivnosti dela ali pa s povečanjem njegovega obsega ob konstantnih stroških. Vendar statistični podatki jasno pokažejo, da to enostavno ni možno. Slovenski delovni teden je bil namreč v letu 2005 peti najdaljši v EU-25 (Eurostat-WH, 2006). Hkrati tudi ni več prostora za povečevanje intenzivnosti dela, saj so slovenski zaposleni prijavili največje občuteno povečanje intenzitete dela v obdobju 2000–2005 med vsemi novimi državami članicami EU, obenem pa je, kot prikazuje Slika 1, intenzivnost njihovega dela že na ravni najproduktivnejših članic EU.

Obenem so slovenski zaposleni med najmanj zadovoljnimi delavci v EU, kot sta pokazali evropski raziskavi iz let 2004 in 2007 (EC, 2004; EFILWC, 2007). Tukaj so se za Slovenijo, od vseh držav članic EU-27, uvrstile le Litva, Latvija, Bolgarija, Grčija in Romunija.

Pri tem je treba upoštevati, da raziskava iz leta 2004 kaže, da nezadovoljstvo ne izhaja iz dolgega delovnika, pač pa iz stresa oziroma obremenitev na delovnem mestu (EC, 2004). Ta podatek se navezuje tudi na dejstvo, da v obeh raziskavah slovenski zaposleni zasedejo najvišja mesta po številu dni bolniškega dopusta in po percepciji negativnega vpliva delovnega mesta na zdravje posameznika (EFILWC, 2007).

Leschke in Watt (2008) sta sestavila agregatni indikator, v katerega sta vključila intenziteto dela, avtonomijo na delovnem mestu, fizične faktorje delovnega mesta in percepcijo možnosti za izgubo zaposlitve v naslednjih šestih mesecih. Tudi tukaj se je Slovenija odrezala slabo, za njo sta se, od držav članic EU-27, uvrstili le Grčija in Češka.

Glede na predstavljena dejstva je očitno, da je konkurenčnost Slovenije, kot jo poznamo, dosegla svojo mejo. Na to opozarja tudi primerjava s skandinavskimi državami. Te v evropskih pa tudi globalnih primerjavah zasedajo prva mesta na lestvicah konkurenčnosti, hkrati pa njihovi zaposleni izražajo največjo stopnjo zadovoljstva z delom (EC, 2004; EFILWC, 2007). Zanimivo je, da delovni teden v skandinavskih državah ni krajši od slovenskega, percipirana intenziteta dela pa je praktično enaka, vendar so skandinavski zaposleni na svojih delovnih mestih mnogo samostojnejši, kreativnejši in bolj usmerjeni k stranki oziroma kupcu (EC, 2004; EFILWC, 2007). Skandinavski zaposleni zaznavajo, da je kar 80 odstotkov njihovega dela neposredno povezanega z zahtevami kupca oziroma stranke, medtem ko ga le v 10 odstotkih narekuje avtomatizem strojev oziroma tekočega traku. Percepcija slovenskih zaposlenih pa se mnogo bolj vklaplja v kontekst posttranzicijskih držav, saj 62 odstotkov dela narekujejo želje kupca, avtomatizem strežbe stroja pa 23 odstotkov (EFILWC, 2007). Podobna je primerjava glede pomena nadzora nadrejenih nad delom posameznika. Medtem ko slovenskim zaposlenim neposredna navodila nadrejenih določajo delo v 33 odstotkih, je skandinavski delež 20 odstotkov (EFILWC, 2007).

Slovensko gospodarstvo je torej dejansko pred izzivom razvojnega prestrukturiranja, pri čemer je vzor jassen. V nadaljevanju tako predstavljamo dinamiko, ki jo lahko najdemo v najuspešnejših delih slovenskega gospodarstva in ki se je že močno ali celo povsem približala konkurenčnosti na temelju inovacij in znanja.

### Dinamika in tipologija slovenskega družbeno-poslovnega sistema

Da bi kar najbolje razumeli in analizirali preteklo in sedanjo dinamiko slovenskega gospodarstva, smo podjetja, ki gospodarstvo sestavljajo, razdelili v štiri skupine na podlagi kriterijev obsega trga (regionalni in globalni igralci) ter starosti (ustanovitve v času socializma ali po njem). Razlog za takšno razdelitev podjetij je v bistvu preprost. Stara podjetja, posebno tista z globalnim trgom, so bila ob slovenski osamosvojitvi vlečni konj gospodarstva in so to ostala vse do danes. Nova podjetja, nastala po letu 1990, po drugi strani zasedajo vse pomembnejši položaj v slovenskem gospodarstvu, posebno v IT, financah in visoki tehnologiji, ter so prepoznavna po svoji dinamičnosti in vodjih. Znotraj obeh skupin pa podjetja lahko razdelimo na tista, ki delujejo predvsem na slovenskem in bližnjem regionalnem trgu, ter na druga, katerih dejavnost je globalna. Naslednja tabela povzema lastnosti podjetij v vsaki tipološki skupini.

Tabela 3: Tipologija slovenskih podjetij

|                                     | REGIONALNA/LOKALNA                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         | GLOBALNA                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|-------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>STARA</b><br>(ex-socialist.)     | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Velika proizvodna in storitvena podjetja</li> <li>• Tehnološki zasledovalci</li> <li>• Motor slovenskega gospodarstva pred in med tranzicijo</li> <li>• Razvoj v močne regionalne igralce</li> <li>• Najpočasnejša pri opuščanju preživetvenih pristopov</li> <li>• Politično in managersko mreženje</li> </ul>                                                                   | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Velika proizvodna podjetja</li> <li>• Tehnološko napredna, močan R&amp;D</li> <li>• Postopno opustila preživetvene pristope zaradi inovacijskih pritiskov tržne konkurence</li> <li>• Osredotočenje na produktno/ tehnološko inoviranje</li> <li>• Bodisi samostojni globalni igralci ali deli tujih MNC</li> <li>• Eksperimentiranje, da bi presegla uveljavljeni zaprti inovacijski model in uveljavila odprti inovacijski model</li> </ul> |
| <i>PRIMERI</i>                      | Merkur, Mercator                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           | Kolektor, Gorenje, Danfoss Trata, Lek-Sandoz                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
| <b>NOVA</b><br>(post-socialistična) | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Mala in srednja podjetja</li> <li>• Veliko dinamike, novih podjetij (IT, finance)</li> <li>• Hitro razvila močno tržno prisotnost v regiji</li> <li>• Uvoz globalnega tehnološkega napredka in njegova implementacija na regionalnem trgu</li> <li>• Opuščeni preživetveni pristopi</li> <li>• Močna javna podoba – aktivno soustvarjanje podjetniško naravnane okolja</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Najbolj dinamičen sektor</li> <li>• Mala in srednja podjetja</li> <li>• Uspeh temelji na globalnem tehnološkem vodstvu in nišni usmeritvi</li> <li>• Ni preživetvenih pristopov</li> <li>• Močna javna podoba – aktivno soustvarjanje podjetniško naravnane okolja</li> <li>• Iskanje povezav, zavezništev za tržni prodor in krepitev R&amp;D</li> </ul>                                                                                     |
| <i>PRIMERI</i>                      | Parsek                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     | Instrumentation Technologies, Noovo, Systec                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |

Vir: lastna analiza

V nadaljevanju predstavljamo opis dinamike znotraj posameznih skupin podjetij s pomočjo značilnih primerov podjetij.

#### *Stari lokalni oziroma regionalni igralci*

Velika podjetja, ustanovljena v času socializma, so bila že pred osamosvojitvijo Slovenije motor gospodarstva, ta položaj pa so obdržala vse do danes. V tej skupini so po številu in pomenu prevladujoča podjetja iz predelovalne dejavnosti, vendar pa ne gre spregledati niti podjetij iz drugih delov gospodarstva, npr. največji slovenski banki.

Velika industrijska podjetja, ki v skupini prevladujejo, zaposlujejo od nekaj sto do nekaj tisoč ljudi, ustanovljena pa so bila večinoma na podlagi uvožene tehnologije in

fordističnega organizacijskega pristopa k masovni proizvodnji. Razvojno so bila podjetja t. i. chandlerjansko usmerjena, tj. z inovacijskim modelom zaprtega tipa, in specializirana za inkrementalne inovacije v okvirih obstoječih tehnoloških trajektorij in proizvodnih procesov. Mnoga so bila izvozno usmerjena, pri čemer pa jih v obdobju jugoslovanskega socializma ni nujno vodil profitni motiv. Po drugi strani so bila storitvena podjetja, predvsem banke, poslovno omejena na domači teritorij, kjer niso bila izpostavljena močnejšim silnicam tržne konkurence, posebno ne tuje. Predvsem banke so bile zaradi svoje gospodarske vloge vodene bolj v skladu s političnimi potrebami vlade kot pa v skladu s poslovno logiko. Zaradi vsega naštetega je bila njihova (potencialna) mednarodna konkurenčnost močno okrnjena.

Zaradi velike odvisnosti obravnavane skupine podjetij od zaščitene jugoslovanskega trga sta osamosvojitve Slovenije in razpad skupnega trga za pomemben del podjetij pomenila propad, večina pa jih je bila prisiljena v korenito krčenje in prestrukturiranje poslovanja. Obe največji banki je pred posledicami insolventnosti reševala država.

Prav hitro in odločno posredovanje države je gospodarstvu pomembno pomagalo prebroditi krizo. Po spoznanju, da zgolj finančna pomoč ranjenim gigantom ne bo dovolj, je vlada ustanovila Slovensko razvojno družbo, ki je podjetjem pomagala pri prestrukturiranju, začela je sanacijo bančnega sistema ter gospodarstvu omogočila mehko odpuščanje presežnih delavcev z množičnim zgodnjim upokojevanjem.

Seveda so vsi omenjeni ukrepi podjetjem le pomagali preživeti. Prava rešitev zanje se je skrivala v preusmeritvi na zahodne trge, kjer so bila prisiljena tekmovati s ceno. Tehnološka konkurenčnost je bila vsaj v času najhujše krize drugotnega pomena in mnoga podjetja so zaprla ali močno skrčila razvojne oddelke in programe, da bi stroškovno preživela.

Ko so se sredi 90. let trgi nekdanjih jugoslovanskih republik zopet odprli, so slovenska podjetja pohitela z vrnitvijo in utrditvijo svojega tržnega položaja. Pri tem so izhajala iz zaupanja, ki so ga njihove blagovne znamke uživale med lokalnimi kupci v času skupne države. Vendar so se najboljše podjetja zelo hitro zavedela, da vrnitev v stare čase ni mogoča, saj so bili sedaj ti trgi mednarodno odprti in slovenska podjetja so bila soočena z dejstvom, da za konkurenčnost zgolj uveljavljena znamka in ugodna cena ne bosta dovolj.

Danes vodilna slovenska podjetja v skupini lokalnih oziroma regionalnih igralcev veljajo za regionalne tržne vodje. Verjetno najboljša primera sta Mercator in Merkur, trgovski verigi, ki sta se razširili po celotni nekdanji Jugoslaviji, predvsem po zaslugi konkurenčnih storitev, ki jih ponujata, tudi v primerjavi z evropskimi konkurenti.

Manj uspešni predstavniki skupine so se razvili v igralce, ki pokrivajo pretežno slovenski trg. Najmočnejši med njimi so postali konglomerati, ki pod svojim okriljem

združujejo različne panoge, od gumarstva do turizma, prehranske industrije, medijev in finančnih storitev. Nekatera izmed teh podjetij so sicer poskušala s širitvijo na tuje trge, vendar so bila tam bodisi premagana v konkurenčni tekmi ali pa njihov poskus širitve poslovanja ni bil dovolj vztrajen. Pri oblikovanju in ohranjanju vodilnega tržnega položaja v Sloveniji pa so jim pomagale politika zaščite »nacionalnega interesa«, ki je preprečevala tuje lastniške prevzeme, ter majhnost in posledična neatraktivnost trga, zaradi česar marsikateri tujega konkurenta v Slovenijo sploh ni.

Seveda se delu podjetij ni uspelo zadržati niti na domačem trgu. Takšen je primer velikega dela tekstilne in oblačilne industrije, ki je v stroškovni tekmi večinoma podlegla v boju proti cenejši tuji konkurenci, medtem ko so se le redka tekstilna podjetja rešila po poti konkurenčnosti na temelju inovativnosti.

Za vse opisane podskupine velja, da so podjetja svoje poslovanje izboljševala z intenzifikacijo in fleksibilizacijo dela ter s pridom izkoriščala možnosti, ki jim jih je ponujal dualen trg delovne sile. Vendar so v zadnjih letih vsaj najboljša med njimi začela v ospredje postavljati večjo inovacijsko sposobnost in tehnološki napredek, kar bi jim omogočilo diktirati ceno svojih produktov. Z uspešno uveljavitvijo v mednarodni konkurenci na trgih jugovzhodne Evrope so dokazala tudi, da so enakovredna tujim konkurentom ali celo boljša od njih.

### *Stari globalni igralci*

Stari globalni igralci v tipologiji, ki jo predstavljamo, sestavljajo najmanj številčno, a morda najuspešnejšo skupino podjetij. Danes so ta podjetja bodisi močni samostojni tržni igralci ali pa uspešni deli priznanih multinacionalnih družb. Ta podjetja za osnovo svojega poslovanja v tranziciji niso imela izkoriščanja možnosti, ki jih je ponujal slovenski preživetveni poslovni model, v zadnjih letih pa kakršnokoli preživetveno usmerjenost povsem opuščajo, saj so zaradi svoje globalne izpostavljenosti spoznala, da je edino zagotovilo obstoja in uspeha tehnološka inovativnost in ne nizka cena proizvodnje. V svojem iskanju načinov za preboj na področju inovativnosti so bila ta podjetja v zadnjem desetletju zelo aktivna.

Dober primer je idrijska družba Kolektor. V že opisanem soočenju z izzivom cenejše daljnjezhodne konkurence je družba na začetku posegla po nekaterih elementih slovenskega tradicionalnega poslovnega modela, ki so ji omogočali znižanje stroškov, dvig kakovosti in proizvodne odzivnosti. Kasneje pa se je podala na zahtevnejšo pot poslovnega prestrukturiranja. Po eni strani je družba začela uvajati ukrepe, ki bi omogočili dolgoročno konkurenčnost podjetja na področju proizvodnje komutatorjev, hkrati pa je začela iskati izhode iz položaja popolne odvisnosti od prav te proizvodnje.

Za zagotovitev dolgoročne vzdržnosti in konkurenčnosti proizvodnje komutatorjev je družba začela izvajati številne organizacijske spremembe. Preprosta ročna proizvodnja je bila preseljena v hčerinske družbe v državah s cenejšo delovno silo, v Idriji pa je ostala tehnično zahtevnejša oziroma visoko avtomatizirana proizvodnja. Hkrati je bil vpeljan proces izobraževanja in usposabljanja divizijskih in srednjih menedžerjev ter sistem spodbujanja inovativnosti.

Obenem je Kolektor začel izvajati številne aktivnosti za doseg diverzifikacije svojega izdelčnega spleta. Tako je znotraj družbe nastala divizija, ki je bila v celoti namenjena delovanju na področju novih tehnologij. Nadalje se je podjetje z nakupi nekaterih zanimivih (visokotehnoloških) podjetij in inštituta razširilo v sorodne panoge elektromagnetov, nanotehnologije, avtomatizacije procesov in plastike, k sodelovanju je pa pritegnilo tudi druga podjetja in znanstveno-raziskovalne ustanove. Podjetje se je hkrati oprijelo strategije sledenja kupcu, v skladu s katero je cilj podjetja postati oblikovalec rešitev po potrebah kupcev, kar predstavlja najsodobnejšo paradigmo poslovnih strategij.

Kolektor je v želji po diverzifikaciji spoznal omejenost zaprtega inovacijskega modela in se odločno usmeril k odprtemu pristopu k inovacijam. Tako je podjetje začelo sodelovati v regionalnih razvojnih projektih in s številnimi manjšimi, predvsem visokotehnološkimi podjetji. Poleg tega je postalo aktivni soinvestitor v skladu tveganega kapitala, katerega vidi kot dodatno okno v svet svežih idej in tehnologij.

Sklad tveganega kapitala, katerega aktivni soinvestitor je Kolektor, je dober primer kombinacije znanj in prednosti starih in novih slovenskih podjetij v iskanju inovacij in novih tehnologij ter poslovnega razvoja. Večina investorjev v skladu namreč prihaja iz vrst starih podjetij, ki si želijo stika z mladimi, obetajočimi podjetji in novimi idejami.

Primer Kolektorja in Idrije kaže na še eno pomembno dinamiko v slovenskem poslovnem sistemu: povečano mobilnost zaposlenih in zmanjševanje soodvisnosti med podjetjem in njegovo lokalno skupnostjo. Rast poslovanja je podjetje prisilila v iskanje kadrov zunaj domače doline, z razmahom visokošolskega izobraževanja pa vse več mladih Idrijčanov išče službe zunaj domačega kraja. Kolektor je tako v večji meri izpostavljen v tekmi za kadre, kar podjetje sili, da se razvija v boljšega zaposlovalca. Podobne silnice občutijo tudi druga podjetja, ki niso v osrednji Sloveniji, npr. velenjsko Gorenje.

Prav Gorenje je naslednji primer starega globalnega podjetja, ki v zadnjih letih stremi k razvoju konkurenčnosti blagovne znamke na temelju tehnologije in inovacij. Podjetje se je tako lotilo eksperimentov na področju dizajna in začelo uspešno sodelovati z znanimi oblikovalci, kot so Ora Ito in Pininfarina ter podjetje Swarovski. Hkrati podjetje ostaja lokalno, zavezano svojemu lokalnemu okolju, s katerim živi v nekakšni

simbiozi. Ta simbioza je Gorenju, podobno kot Kolektorju, dala prednost predanih zaposlenih. To kvaliteto pa je možno izkoristiti ne le za zagotovitev preživetja, temveč tudi kot gonilo razvoja na temelju inovacij.

Kot rečeno, ima Slovenija med starimi globalnimi podjetji tudi uspešne podružnice velikih tujih mednarodnih podjetij. Takšen primer sta Danfoss Trata in Lek Sandoz. Obe podjetji sta bili že, preden so ju prevzeli današnji tuji lastniki, priznani in uspešni vsako na svojem področju. Po prevzemu, v obeh primerih so ga izpeljali globalni tržni vodje na njenih področjih, sta se dobro uveljavili znotraj korporacij in dosegli status regionalnih oziroma produktivnih centrov odličnosti.

Lek Sandoz in Danfoss Trata sta najboljši dokaz, da tradicionalna preživetvena orientiranost ne vodi do resnične globalne konkurenčnosti. Obe podjetji sta namreč vse skozi delovali zunaj okvirjev preživetvene miselnosti, a bili hkrati vedno, pred in po prevzemu, med najboljšimi v kategorijah inovativnosti, kakovosti delovnih mest, dobičkonosnosti ipd. To seveda ne pomeni, da tradicionalnega poslovnega sistema ni mogoče produktivno uporabiti ali da nobeno od podjetij nikoli ni uporabilo katere od njegovih komponent. Vendar se nanje dejansko nikdar nista naslanjali. Pretirana uporaba tradicionalnih slovenskih preživetvenih konceptov bi v obravnavanih podjetjih nedvomno imela celo negativen učinek na inovativnost, produktivnost in poslovno odličnost. Prav po teh kriterijih in hkrati zadovoljnih zaposlenih pa se Lek Sandoz in Danfoss Trata najbolj razlikujeta od slovenskega povprečja in sta hkrati podobna novim globalnim igralcem iz Slovenije s to razliko, da so slednji vsi brez izjeme mnogo manjša podjetja, katerih dinamizem izvira iz njihovih inovativnih ustanoviteljev, medtem ko sta Lek Sandoz in Danfoss Trata zreli družbi, katerih uspeh ni odvisen od enega posameznika.

### *Novi lokalni/regionalni igralci*

Večina novih podjetij, ki delujejo na lokalnem trgu, svoje poslovanje relativno kmalu tudi zaključijo ali pa ima le omejene ambicije. Obstajajo pa izjeme, ki poslujejo dolgo in uspešno, tudi zunaj slovenskih meja, vendar jih ne moremo opredeliti kot globalna podjetja. Dober primer je družba Parsek, poleg nje pa še vrsta drugih podjetij v IT ter posebej na področju finančnih storitev.

Ta podjetja uvažajo globalne tehnološke trende oziroma jim sledijo in na domačem trgu implementirajo nove rešitve. Prisotna so tudi na regionalnem trgu, predvsem na trgih nekdanjih jugoslovanskih republik, kjer uspešno tekmujejo v mednarodni konkurenci. Hkrati velja, da bodo ta podjetja težko presešla regionalni okvir, saj delujejo v panogah, v katerih so ovire za vstop praktično neobstoječe, konkurenca izjemno močna, igralci pa bodisi globalni bodisi lokalni.

Takšnega statusa pa vendarle ne gre podcenjevati. Ko razmišljamo o ponudnikih finančnih storitev, se moramo zavedati, da glede na dolgo tradicijo in neposredno bližino tujih, tj. avstrijskih in italijanskih konkurentov, ni bilo samoumevno, da so se takšna podjetja v Sloveniji sploh razvila. Očitno je, da je v Sloveniji vendarle prišlo do prave kombinacije, ko so podjetniki z (ustreznim) znanjem izkoristili ugodne pogoje, in sicer certifikatni privatizacijski model, za razvoj ponudbe finančnih storitev.

Poleg tega so ta podjetja praktično ves čas delovala zunaj logike slovenskega tradicionalnega preživetvenega modela. To je bila predvsem posledica jasnih tujih primerov najboljše prakse ter dejstva, da so ta podjetja zaposlovala morda najmobilnejši del slovenske delovne sile. Sektor finančnih storitev je namreč močno globaliziran in standardiziran, kar pomeni, da so slovenski delodajalci morali delovati po mednarodnih standardih, če niso želeli, da jim zaposleni enostavno uidejo h konkurenci, tudi v tujino.

Parsek je, po drugi strani, odličen primer novega regionalnega igralca, ki je za svoj začetek in poslovno uveljavitev izdatno uporabil možnosti slovenskega preživetveno orientiranega poslovnega sistema, a se je kasneje, ko mu je obseg poslovanja to dopuščal, preusmeril v izgradnjo konkurenčnosti na temelju spodbujanja dolgoročne inovativnosti in kakovosti. Po začetnem obdobju, v katerem so bili za preživetje najpomembnejši »proizvodna« fleksibilnost in nizki fiksni stroški, je podjetje doseglo stopnjo, na kateri je za uspeh odločilna sposobnost zagotavljanja stabilne in kakovostne storitve strankam. Študentsko delo je v Parseku tako prešlo iz glavne oblike zaposlitve do položaja, ki mu tudi sicer pripada, tj. dodatka k osnovni delovni sili podjetja. Parsek gre v svojem razvoju še dlje, saj se po uveljavitvi v regiji in tudi Evropi skuša prebiti na globalno raven.

Nova slovenska lokalna/regionalna podjetja so po dejstvu, da gre večinoma za sledilce globalnim tehnološkim in proizvodnim trendom, podobna starim lokalnim/regionalnim igralcem, torej starim socialističnim gigantom. Vendar se od njih razlikujejo v pomembnem dejstvu, da svoje konkurenčnosti ne črpajo iz nizkih stroškov, ki bi jih dosegala z izkoriščanjem slovenskega poslovnega sistema delitve tveganj, pač pa zasledujejo globalne standarde v svojih panogah in stavijo na razvoj na podlagi znanja.

### *Novi globalni igralci*

Nova globalna podjetja predstavljajo najbolj dinamičen in inovativen del slovenskega gospodarstva. Predvsem navdušuje dejstvo, da njihovo poslovanje nima praktično nikakršne zveze s slovenskim tradicionalnim preživetvenim modelom delitve tveganj, temveč svojo konkurenčnost v osnovi gradijo na tehnoloških inovacijah sve-



tovnega formata, kar jih tudi konceptualno loči od ostalih tipoloških skupin podjetij. Večinoma gre za mala podjetja, ki so v svojih tehnoloških nišah globalni vodje. V nadaljevanju predstavljamo eno najprodnnejših slovenskih visokotehnoloških podjetij, novogoriški Instrumentation Technologies.

Podjetje Instrumentation Technologies je bilo ustanovljeno leta 1998 v družinski hiši v Solkanu. Njegov ustanovitelj je bil Rok Uršič, ki se je vrnil z nekajletnega dela v različnih tujih linearnih pospeševalnikih delcev ter se odločil, da začne izdelovati opremo za te pospeševalnike, natančnejše naprave za stabilizacijo laserskega žarka. Že leta 2003 se je podjetje prebilo kot globalni tehnološki vodja, njegov proizvod pa so začeli uporabljati vsi najpomembnejši pospeševalniki delcev. Konec leta 2007 je podjetje že imelo 36 zaposlenih, med njimi večino visoko izobraženih kadrov iz vseh delov Slovenije, eden ključnih sodelavcev pa je v Instrumentation Technologies prišel iz Velike Britanije.

Podjetje svoj uspeh gradi na vrhunskem znanju in mreži poslovnih partnerjev, kupcev in dobaviteljev, s katerimi vstopajo v nove projekte. Instrumentation Technologies zasleduje idejo t. i. »zavezniške« organizacije (alliance-based organisation), ki do svojih poslovnih partnerjev nastopa v vlogi zaveznika in jim pomaga reševati njihove probleme. Hkrati je cilj ustanovitelja v Novi Gorici ustvariti jedro svetovne ekspertize na njihovem tehnološkem področju ter obenem voditi močno virtualno sodelovanje z relevantnimi znanstveniki in ustanovami po vsem svetu. Kljub dejstvu, da je Instrumentation Technologies v prvi vrsti visokotehnološko podjetje, pa možnosti za inovacije kot temelj svojega razvoja ne vidijo le v tehnologiji, temveč tudi na drugih področjih, predvsem v organizaciji in menedžerskih pristopih.

Zanimivo je, da se je Rok Uršič vrnil v Slovenijo z namenom ustanoviti podjetje kljub izkušnji življenja in dela v znanstveno in podjetniško mnogo bolj razvitih tujih okoljih, npr. kalifornijskem Stanfordu. Pri tem ga je vodilo mnenje, da ima v Sloveniji podjetnik njegovega kova lahko bistveno večji nadzor nad razvojem podjetja, kot pa bi bilo to možno v Silicijevi dolini. Ameriški podjetniški model, kjer podjetje začne z velikimi vložki tveganega kapitala in v večjem obsegu, po njegovem ne omogoča nadzora podjetnika nad podjetjem, saj podjetnika dejansko vodijo interesi in pritiski investorjev tveganega kapitala.

Klasična slovenska ideja preživetvene orientiranosti je podjetju Instrumentation Technologies povsem tuja. Kot visokotehnološko podjetje in globalni tehnološki vodja se v podjetju zavedajo, da je komponenta cene in nižanja stroškov zanje nepomembna v primerjavi s tehnološko inovativnostjo, hkrati pa so njihovi zaposleni (mednarodno) visoko mobilni strokovnjaki.

Podobno velja tudi za ostala slovenska nova visokotehnološka podjetja, ki so se hitro razvila v globalne igralce, npr. podjetji Pipistrel ali Seaway. Poleg tega za vsa

podjetja velja, da so še vedno precej odvisna od zagona in inovativnosti svojih ustanoviteljev.

Vzpodbudno je, da imajo ustanovitelji visokotehnoloških, globalnih podjetij v Sloveniji precej močan javni profil, saj aktivno delujejo v javnosti z namenom promoviranja podjetniške usmerjenosti in izboljšanja okolja, hkrati pa jih javnost sprejema kot uspešne na podlagi dobrih idej in trdega dela. Tako so se goriški podjetniki in gospodarstveniki povezali v regijsko razvojno iniciativo v kateri sodelujejo mala in velika, stara in mlada podjetja, med njimi tudi Kolektor in Instrumentation Technologies.

Prikazani primeri najboljših slovenskih podjetij so pokazalnik tega, da se najpomembnejši, najbolj dinamičen del slovenskega gospodarstva premika v smeri odprtega inovacijskega modela in konkurenčnosti na temelju inovacij ter opušča oziroma je že v celoti opustil tradicionalni slovenski preživetveni način delovanja. Vendar pa za Slovenijo kot celoto velja, da je še vedno v fazi tranzicije od konkurenčnosti na temelju trdega dela h konkurenčnosti na temelju inovativnosti. Da bi to tranzicijo pospešili in Slovenijo utirili na novo raven tehnološkega razvoja, so potrebne globlje strukturne spremembe. Pri tem pa bi se Slovenija lahko učila pri skandinavskih izkušnjah s konceptom omogočajoče socialne države, ki je relevanten tudi za Slovenijo, predvsem zaradi številnih podobnosti med slovensko družbo in skandinavskimi družbami.

## SLOVENIJA: V SMERI OMOGOČAJOČE SOCIALNE DRŽAVE?

Koncept omogočajoče socialne države nima enotne opredelitve. Vendar, če izhajamo iz kombinacije ekonomske teorije s področja na inovacijah temelječega razvoja in skandinavskih, predvsem danskih, izkušenj z oblikovanjem omogočajočega družbeno-gospodarskega okolja, lahko izpostavimo nekatera področja, ki se za koncept omogočajoče socialne države kažejo kot ključna. To so trg delovne sile, vseživljenjsko učenje, vloga sindikatov in splošne socialne službe oziroma storitve, ki so na voljo državljanom. Ta področja lahko opredelimo kot »omogočevalce« razvoja.

V nadaljevanju se osredotočamo na vprašanje delovanja omogočajoče socialne države in njenih omogočevalcev z vidika posameznika. Za slovenske razmere je takšen pristop nov, saj je slovenska ekonomska politika do sedaj v ospredje vedno postavljala institucije in podjetja. Vendar se je reševanje podjetij in na drugi strani tudi pričakovanje, da bodo podjetja gonilo razvoja, izkazalo za relativno jalovo, kot je razvidno iz kazalnikov, predstavljenih na začetku. Priložnost je treba dati posamezniku, kajti z zna-

nji in informacijami opremljen posameznik je v dobi konkurenčnosti na temelju inovativnosti in znanja osnovni gradnik družbe in gospodarstva.

Če izhajamo iz tradicionalnega slovenskega preživetveno orientiranega poslovnega sistema, je povsem jasno, da mora Slovenija, če se želi razviti v moderno, inovativno družbo, posamezniku omogočiti živeti produktivno življenje. Potrebna je preusmeritev iz trdega dela v pametno delo ter izgradnja institucionalnega okolja, ki bo posamezniku omogočalo preseči odvisnost od družine kot skoraj nujne izvajalke številnih storitev.

Postavlja se vprašanje, kje je najbolj smiselno začeti izvajanje sprememb. Avtorji menimo, da je ključno področje trg dela, na katerem bi morali implementirati kombinacijo aktivne politike trga dela, vseživljenjskega učenja in spremeniti delovanje sindikatov. Nato sledi še področje socialnih storitev, ki bi ga bilo treba okrepiti oziroma preusmeriti fokus njegovega delovanja, kot pokažemo v nadaljevanju.

Najprej pa je potrebno postaviti oceno, kje se z vidika omogočajoče socialne države Slovenija trenutno nahaja in kaj je glede na zatečeno stanje smiselno storiti, da se razvoj pospeši. Odgovore na ti vprašanji iščemo s pomočjo primerjave slovenskih dosežkov na ključnih, tj. omogočajočih, področjih, s skandinavskimi in evropskimi.

### Omogočanje zaposlenih

Trg dela je ključno področje, kjer so potrebne spremembe, ki bi posameznikom omogočale večje možnosti za produktivno življenje. Predvsem je treba povečati mobilnost slovenskih zaposlenih v smislu pridobivanja ustreznih znanj, zato je to vprašanje ključno povezano z vseživljenjskim učenjem.

### *Trg dela in aktivna politika zaposlovanja*

Slovenija se v evropskih primerjavah ekonomske aktivnosti populacije, zaposlenosti žensk in brezposelnosti mladih uvršča relativno uspešno. Vendar se dosti slabše odreže z vidika deleža dolgoročno brezposelnih med iskalci službe ter z vidika delovne aktivnosti starejših od 55 let in tudi prave (neštudentske) zaposlitve mladih do 30 let.

Tabela 4: Izbrani kazalniki ekonomske aktivnosti populacije; 2006

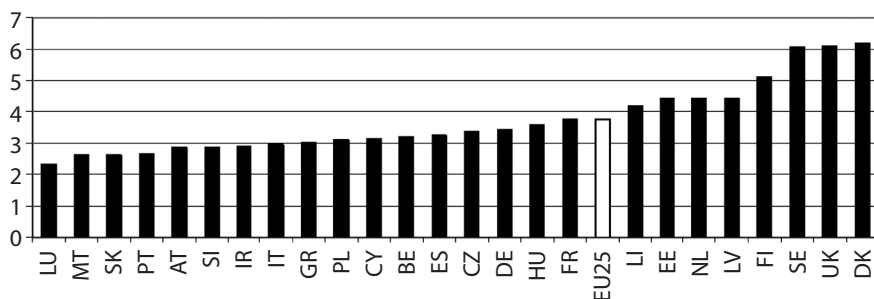
| Država    | Ekonomska aktivnost (stopnja zaposlenosti) (%) |                                 |        | Brezposelnost (%) |                         |
|-----------|------------------------------------------------|---------------------------------|--------|-------------------|-------------------------|
|           | Skupaj                                         | Prebivalci med 55. in 64. letom | Ženske | Mladi do 25. leta | Dolgotrajno brezposelni |
| Slovenija | 66,6                                           | 33,6                            | 61,8   | 14,5              | 53,1                    |
| Danska    | 77,4                                           | 60,9                            | 73,4   | 7,6               | 20,4                    |
| Švedska   | 73,1                                           | 69,5                            | 70,7   | 26,8              | 14,2                    |
| Finska    | 69,3                                           | 54,2                            | 67,3   | 26,0              | 21,4                    |
| Češka     | 65,3                                           | 45,4                            | 56,8   | 17,0              | 56,2                    |

Vir: SURS, 2008; Eurostat (w.e.), 2008

Bistveno večje pa so med Slovenijo, EU in skandinavskimi državami razlike, če primerjamo mobilnost zaposlenih. Medtem ko so Skandinavci med najbolj mobilnimi zaposlenimi v EU, smo Slovenci med zadnjimi. Raziskava Coppinove in Vandenbrandeja (2006) o mobilnosti delovne sile ponuja nekaj zanimivih primerjav. Slovenija je ena izmed držav z najdaljšim povprečnim delovnim stažem posameznika na trenutnem delovnem mestu. Le v Belgiji (12,1 leta) je povprečni zaposleni dlje na istem delovnem mestu kot v Sloveniji (12 let). Povprečje EU-25 znaša 10 let, na Danskem 8,4 leta, na Švedskem 9,8 leta in na Finskem 11 let.

Podobna je slika tudi ob primerjavi števila delovnih mest, ki so jih današnji upokoјenci zamenjali v času svoje delovne aktivnosti. Kot kaže naslednja slika, skandinavske države tu prepričljivo vodijo, Slovenija pa ostaja za evropskim povprečjem.

Slika 2: Število služb, ki jih je posameznik zamenjal v času delovne aktivnosti (50+ let, upokoјenci), po državah članicah EU-25



Vir: Coppin, Vandenbrande, 2006: 12

Naslednja primerjava pokaže, da ima ob Belgiji in Poljski Slovenija najvišji delež (48 odstotkov) zaposlenih, ki na istem delovnem mestu delajo že več kot deset let, medtem ko je delež zaposlenih, ki na trenutnem delovnem mestu delajo manj kot dve leti, 24 odstotkov. Danska po drugi strani izkazuje povsem drugačno sliko, saj ima le 33 odstotkov zaposlenih več kot 10 let delovne dobe na trenutnem delovnem mestu, 35 odstotkov pa manj kot dve leti (*ibid.*: 6).

Danska je trenutno država, ki v EU izkazuje največjo mobilnost zaposlenih, saj kar 70 odstotkov Dancev ne pričakuje, da bi čez pet let še delali za trenutnega delodajalca. Švedska je po tem kazalniku druga, s 64 odstotki tako mislečih, povprečje EU-25 znaša 42 odstotkov, v Sloveniji pa tako meni 38 odstotkov zaposlenih (*ibid.*: 9). Skandinavski zaposleni imajo tudi najnižjo sektorsko homogenost svojih poklicnih poti, kar pomeni, da so v največji meri prehajali med posameznimi panogami v času svoje delovne aktivnosti. Tako poleg najvišje mobilnosti zaposlenih znotraj sektorjev skandinavske države izkazujejo tudi najvišjo medsektorsko mobilnost. Slovenski zaposleni izkazujejo 40 odstotkov višjo sektorsko homogenost poklicnih poti, kot to velja za Dansko ali Švedsko (*ibid.*: 18).

Za te razlike obstaja več razlogov. Kot smo že pokazali, slovenska podjetja tradicionalno zasledujejo zaprt inkrementalni inovacijski model, znotraj katerega zaposleni pridobiva vrednost in veljavo z leti zaposlitve v istem podjetju ali celo na istem delovnem mestu. Aktivna politika trga delovne sile, ki bi pospeševala mobilnost zaposlenih, je v Sloveniji prisotna šele dobro desetletje, socialna varnostna mreža pa tudi ne spodbuja posameznika k menjavi službe. Nadalje, navezanost na družino in lokalno skupnost v kontekstu vzajemne pomoči in dodatnega zaslužka v obliki sive ekonomije zmanjšuje geografsko mobilnost ljudi. Posledično zaposleni želijo ostati v službah tudi, če jim le-te niso všeč.

Ekonomska tranzicija in posledična dualizacija trga delovne sile sta sicer povečali mobilnost slovenske delovne sile. Vendar to povečanje mobilnosti ni pozitivno, pač pa negativno in nasprotno ideji omogočanja posameznika. Zaradi odsotnosti ustrezne aktivne politike trga delovne sile in socialne varnostne mreže posamezniki z začasnimi zaposlitvami v obliki pogodb za določen čas, študentskega dela, agencijskega dela postajajo le še bolj odvisni od prenašanja tveganj na druge gradnike tradicionalnega slovenskega poslovnega sistema, v prvi vrsti družino in sivo ekonomijo, ne nazadnje pa tudi na državo.

### *Vseživljenjsko učenje*

Po razvitosti in vključenosti prebivalstva v sistem vseživljenjskega učenja se Slovenija uvršča nad povprečje EU-25, vendar pa zaostaja za skandinavskimi državami, kot kaže naslednja tabela.

Tabela 5: Delež populacije med 25. in 64. letom, vključen v izobraževalni proces

|           | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 |
|-----------|------|------|------|------|------|------|------|
| Slovenija | 7,2  | 7,6  | 9,1  | 15,1 | 15,3 | 15,1 | 15,0 |
| EU-25     | –    | 7,9  | 8,0  | 9,0  | 9,9  | 10,2 | 10,1 |
| Danska    | 20,8 | 17,8 | 18,4 | 18,9 | 25,6 | 27,4 | 29,2 |
| Švedska   | 21,6 | 17,5 | 18,4 | 34,2 | 32,1 | 32,1 | –    |
| Finska    | 19,6 | 19,3 | 18,9 | 17,6 | 22,8 | 22,5 | 23,1 |
| Češka     | –    | –    | 5,9  | 5,4  | 5,8  | 5,6  | 5,6  |
| Nemčija   | 5,2  | 5,2  | 5,8  | 6,0  | 7,4  | 7,7  | 7,5  |

Vir: SURS, 2008

Po letu 2005 se Slovenija uvršča v zgornjo četrtino evropskih držav po usposabljanju na delovnem mestu, ki ga omogoča delodajalec. Enako velja za usposabljanje, ki ga financira posameznik (EIFWLC, 2007: 49).

Podobno tudi Leschke in Watt (2008: 19–20) v svoji raziskavi ugodno uvrstita Slovenijo po kriterijih razvoja sposobnosti in znanj na delovnem mestu, približno 10 odstotkov nad povprečje EU-15 in na 10. mesto znotraj EU-27.

Obstajajo pa tudi neugodnejše statistike, ki kažejo, da mora Slovenija na področju vseživljenjskega učenja storiti še precej. Mednarodna raziskava pismenosti odraslih iz leta 1998 je pokazala, da se kar 77 odstotkov odraslih prebivalcev Slovenije uvršča med funkcionalno nepismene (Možina, 2000). Mirčeva in drugi (2007) pa poudarjajo, da so v Sloveniji v vseživljenjsko učenje najbolj vključene tiste skupine prebivalstva, ki so že sicer v najboljšem položaju in višje izobražene, medtem ko so deli populacije, ki vseživljenjsko učenje najbolj potrebujejo, relativno neaktivni, ta razkorak pa se ne zmanjšuje (Mirčeva et al., 2007: 9–10).

Danski sistem varne prožnosti (flexicurity) je najboljši primer pomena vseživljenjskega učenja za konkurenčnost posameznika na trgu delovne sile in hkrati za konkurenčnost narodnega gospodarstva kot celote. Krepitev vseživljenjskega učenja bi v Sloveniji morala igrati glavno vlogo pri dinamizaciji trga delovne sile in oblikovanju kariernih poti zaposlenih, saj bi z možnostjo aktualnih znanj posamezniku omogočala večjo mobilnost in zaposljivost. Za podjetja pa bi to pomenilo večji človeški kapital in s tem potencial za inovativnost. Povečana mobilnost slovenskih zaposlenih bi zmanjšala njihovo priklenjenost na delovna mesta in s tem sprožila pozitivno spiralo iskanja boljših delovnih mest, delodajalce pa prisilila k trudu, da privabijo in zadržijo najboljše kadre. Vse to bi seveda pozitivno vplivalo na inovativnost, produktivnost in zadovoljstvo zaposlenih ter raven ustvarjene dodane vrednosti.

*Vloga sindikatov*

Primer skandinavskih držav, posebno Danske, kaže, kako pomembno pozitivno vlogo lahko sindikati igrajo v družbeno-ekonomskem razvoju. Kot opisano, so slovenski sindikati pomembno prispevali k relativno gladki in uspešni tranziciji s sprejetjem vzdržne rasti plač in povečanja produktivnosti ter fleksibilnosti dela. Vendar pa se ob koncu tranzicije pokaže potreba, da slovenski sindikati redefinirajo svoje poslanstvo in delovanje.

Slovenski sindikati so se namreč znašli v začaranem krogu nadaljevanja sindikalnega boja po preživetih receptih iz obdobja fordizma. To dejstvo ne preseneča, saj so sindikati najmočnejši prav v velikih industrijskih podjetjih in v javnem sektorju. Hkrati njihovo članstvo upada kot tudi delež zaposlenih, ki so včlanjeni v sindikat. Stanojevič (2000) ocenjuje delež članstva v sindikatu na okoli 40 odstotkov, le-to je vse bolj omejeno na nizko kvalificirane delavce, poslanstvo sindikatov pa ostaja tradicionalni boj za delavske pravice in plače.

Raziskava med člani sindikata kemične in gumarske industrije je pokazala, da člani od sindikata v prvi vrsti pričakujejo boj za višje plače in boljše delovne pogoje (71,5 odstotka) ter za zaposlitev do konca delovne dobe (43,3 odstotka). Drugi faktorji, kot npr. pomoč pri izobraževanju in usposabljanju, so malo (4,5 odstotka) pomembni (Soklič, 2004). To nas napeljuje na misel, da slovenskim sindikatom ni treba uvajati novih pristopov in strategij, saj njihovo starajoče se članstvo najbolj skrbi varnost zaposlitve in višina plače, ne pa razvoj kariere ali zaposljivost.

Takšna dinamika članstva v sindikatih je v popolnem nasprotju s stanjem v Skandinaviji. Na Švedskem je bilo leta 2000 kar 80 odstotkov zaposlenih članov sindikata, pri čemer so bili najmočnejša skupina t. i. beli ovratniki. V Sloveniji je bilo leta 1998 v sindikat včlanjenih le 11 odstotkov višjih menedžerjev in 37 odstotkov srednjih, med delavci pa je bila stopnja članstva v sindikatu višja od 50 odstotkov, kot kaže naslednja tabela.

Tabela 6: struktura članstva v sindikatu po vrsti delovnega mesta

| Kategorija delovnega mesta | Delež včlanjenih v sindikat (%) |      |      |
|----------------------------|---------------------------------|------|------|
|                            | 1989                            | 1995 | 1998 |
| Višji menedžment           | 77,0                            | 17,1 | 10,8 |
| Srednji menedžment         | 84,6                            | 54,2 | 37,0 |
| Delavci                    | –                               | 68,6 | 50,8 |
| Delovodje                  | 74,1                            | 59,1 | 53,0 |

Vir: Toš, 1989, 1995, 1998; v Stanojevič, 2000

Podobno najdemo najvišjo stopnjo članstva v sindikatu med zaposlenimi z osnovnošolsko ali poklicno izobrazbo.

Tabela 7: Struktura članstva v sindikatu po izobrazbi

| Izobrazba     | Delež včlanjenih v sindikat (%) |      |      |
|---------------|---------------------------------|------|------|
|               | 1989                            | 1995 | 1998 |
| Osnovna šola  | 72,7                            | 68,3 | 51,9 |
| Poklicna šola | 70,6                            | 58,6 | 51,0 |
| Srednja šola  | 76,5                            | 47,4 | 27,8 |
| Univerzitetna | 81,3                            | 46,6 | 42,1 |

Vir: Toš, 1989, 1995, 1998; v Stanojevič, 2000

Stanojevič (2000) izpostavlja dejstvo, da so slovenski sindikati postali sindikati modrih ovratnikov. Razlog, zakaj npr. Švedska izkazuje povsem drugačno sliko sindikalnega gibanja, pa bržkone tiči v dejstvu, da aktivnosti švedskih sindikatov presegajo klasični boj za delavske pravice, ki je aktualen predvsem za modre ovratnike.

Posledično so slovenski sindikati, v nasprotju s skandinavskimi, prej nasprotniki oziroma zaviralci institucionalnega razvoja, s čimer dejansko škodijo sebi, svojemu članstvu in zaposlenim na splošno, saj podpirajo nadaljevanje izpete fordistične proizvodne strategije. Po eni strani namreč s ponavljanjem mantre boja za delavske pravice ustvarjajo in hranijo iluzijo, da je za težaven položaj zaposlenih kriv zgrešen »sistem«. Hkrati svojim članom in družbi na splošno ne ponujajo storitev, ki bi posamezniku pomagale preseči akutno stanje, npr. s povečanjem zaposljivosti s spodbujanjem izobraževanja in usposabljanja. Tako so sindikati ujeti v začarani krog relativno starega in nizko kvalificiranega članstva, ki predvsem želi ohraniti delovna mesta in kupno moč, z zasledovanjem tega cilja pa so sindikati neaktualni za depriviligirane mlade in visoko izobražene zaposlene.

### Splošni elementi omogočajoče socialne države

Da bi Slovenija lahko presegla tradicionalno preživetveno orientiranost poslovnega sistema, je v prvi vrsti potrebno posameznika osvoboditi iz ustaljenih vlog in mu ponuditi večje možnosti razvoja. Z močnim, a prilagodljivim sistemom socialnih storitev je treba doseči, da so izpolnjeni pogoji, da se družina osvobodi tradicionalne vloge proizvajalke številnih socialnih storitev (skrb za otroke in ostarele). V nadaljevanju analiziramo, kako, oziroma ali sploh, Slovenija zasleduje takšno usmeritev.



*Splošni socialni izdatki*

Slovenski izdatki za socialno varstvo so s 24,6 odstotka BDP v letu 2000 rahlo upadli na 23,4 odstotka BDP v letu 2005 (Eurostat, 2008: 3), kar je bilo v prvi vrsti posledica ugodnih gibanj na področju brezposelnosti, ki je upadla s 7,2 odstotka na 5,8 odstotka (SURS, 2006 in 2007) in s tem zmanjševanja izdatkov iz naslova avtomatskih fiskalnih stabilizatorjev.

Tabela 8 pokaže, da Finska, Norveška, Grčija, Italija in Velika Britanija za socialno varstvo namenijo podoben delež družbenega proizvoda. Vendar ima Slovenija, poleg Italije, znotraj te porabe najnižji delež drugih transferjev v naravi, ki vključujejo socialne storitve, kot so varstvo otrok in starejših, poklicno usposabljanje ipd.

Tabela 8: Izdatki za socialno zaščito kot delež BDP in delež drugih transferjev v naravi znotraj njih

| Država           | Socialni izdatki kot % BDP<br>(2000–2005) | Delež drugih<br>transferov v naravi |
|------------------|-------------------------------------------|-------------------------------------|
| Slovenija        | 24,6–23,4                                 | 4                                   |
| Italija          | 24,7–26,4                                 | 3                                   |
| Grčija           | 23,5–24,2                                 | 11                                  |
| Velika Britanija | 26,9–26,8                                 | 12                                  |
| Danska           | 28,9–30,1                                 | 21                                  |
| Švedska          | 30,7–32,0                                 | 23                                  |
| Norveška         | 24,4–23,9                                 | 18                                  |
| Finska           | 25,1–26,7                                 | 16                                  |
| EU-15            | 27,0–27,8                                 | 9                                   |

Vir: Eurostat, 2008, str. 3, 6

Nadalje, ko primerjamo strukturo izdatkov za socialno varstvo (tabela 3), opazimo dva vzorca. Prvič, skandinavske države v povprečju namenjajo manjši delež socialnih izdatkov za pokojnine in zdravstveno varstvo, več pa namenijo za ostale denarne in nedenarne transferje. Drugič, znotraj nedenarnih transferjev skandinavske države namenjajo manj za zdravstvo in več za ostale transferje v naravi. Oba vzorca kažeta na dejstvo, da skandinavske države večji delež sredstev namenjajo za omogočajoče storitve.

Tabela 9: Struktura izdatkov za socialno varstvo v izbranih državah (%)

| Država           | Denarni transferji:<br>pokojnine | Denarni<br>transferji: drugo | Transferji<br>v naravi: zdravstvo | Transferji<br>v naravi: drugo |
|------------------|----------------------------------|------------------------------|-----------------------------------|-------------------------------|
| Slovenija        | 47                               | 21                           | 28                                | 4                             |
| Italija          | 59                               | 13                           | 25                                | 3                             |
| Grčija           | 50                               | 13                           | 26                                | 11                            |
| Velika Britanija | 42                               | 17                           | 29                                | 12                            |
| Danska           | 38                               | 23                           | 18                                | 21                            |
| Švedska          | 41                               | 18                           | 18                                | 23                            |
| Norveška         | 34                               | 25                           | 23                                | 18                            |
| Finska           | 43                               | 20                           | 21                                | 16                            |
| EU-15            | 47                               | 20                           | 24                                | 9                             |

Vir: Eurostat, 2008, str. 6

*Omogočajoče storitve socialne varnosti*

Tabela 10 pokaže, da skandinavske države v primerjavi s povprečjem evropske petnajsterice namenjajo precej več sredstev oziroma 2,7-krat več prav za omogočajoče storitve socialne varnosti, v primerjavi s Slovenijo pa kar 7-krat več. Po drugi strani pa na področju izdatkov za denarne transferje in zdravstvene storitve EU-15 zaostaja za skandinavskim povprečjem le 6 odstotkov, Slovenija pa dosega 62 odstotkov skandinavske in 66 odstotkov ravni izdatkov EU-15.

Tabela 10: Izdatki za izbrane transferje v pariteti kupne moči na prebivalca; 2005

| Kategorija / Država               | SLO  | DK   | SE   | FI   | NOR  | A    | EU-15 | EU-27 | SLO proti SKAND | SLO proti EU-15 | SKAND. proti EU-15 |
|-----------------------------------|------|------|------|------|------|------|-------|-------|-----------------|-----------------|--------------------|
| Plačana bolniška odsotnost z dela | 194  | 265  | 485  | 302  | 940  | 301  | 227   | 197   | 55 %            | 85%             | 154 %              |
| Bolnišnična nega                  | 444  | 990  | 610  | 592  | 1301 | 900  | 937   | 810   | 61 %            | 47%             | 78 %               |
| Izvenbolnišnična nega             | 729  | 449  | 873  | 806  | 689  | 775  | 725   | 631   | 103 %           | 101%            | 98 %               |
| Invalidske pokojnine              | 177  | 503  | 700  | 523  | 1020 | 410  | 287   | 255   | 31 %            | 62%             | 200 %              |
| Nastanitev za invalide*           | 32   | 169  | 154  | 27   | 15   | 49   | 67    | 57    | 27 %            | 48%             | 174 %              |
| Pomoč na domu za invalide*        | 0    | 101  | 217  | 50   | 69   | 5    | 22    | 19    | 0 %             | 0%              | 558 %              |
| Pokojnine                         | 1255 | 2055 | 2256 | 1787 | 1991 | 2318 | 2404  | 2096  | 62 %            | 52 %            | 85 %               |
| Starostne pokojnine               | 496  | 529  | 198  | 147  | 52   | 262  | 100   | 98    | 170 %           | 496 %           | 291 %              |
| Namestitev starostnikov*          | 9    | 34   | 473  | 103  | 380  | 84   | 60    | 51    | 4 %             | 15 %            | 339 %              |
| Pomoč starostnikom na domu*       | 0    | 455  | 191  | 71   | 261  | 21   | 38    | 32    | 0 %             | 0 %             | 629 %              |
| Vdovske pokojnine                 | 69   | 0    | 179  | 233  | 109  | 103  | 287   | 245   | 50 %            | 24 %            | 48%                |
| Porodniško nadomestilo plače      | 41   | 152  | 181  | 113  | 195  | 29   | 40    | 35    | 28 %            | 103 %           | 372 %              |
| Starševsko nadomestilo plače      | 68   | –    | –    | 58   | 60   | 1    | 17    | 16    | 117 %           | 400 %           | 341 %              |
| Otroški dodatki                   | 163  | 273  | 214  | 232  | 294  | 627  | 306   | 263   | 68 %            | 53 %            | 78 %               |
| Otroško dnevno varstvo*           | 106  | 440  | 241  | 240  | 309  | 105  | 73    | 63    | 35 %            | 145 %           | 421 %              |
| Nastanitev za mlade družine*      | 4    | 139  | 83   | 52   | 60   | 33   | 18    | 15    | 4 %             | 22 %            | 507 %              |
| Nadomestilo za brezposelnost      | 52   | 371  | 330  | 393  | 205  | 217  | 254   | 215   | 14 %            | 20 %            | 144 %              |

|                                            |      |      |      |      |      |      |      |      |      |       |       |
|--------------------------------------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|-------|-------|
| Zgodnje upokojevanje zaradi brezposelnosti | 38   | -    | 0    | 112  | 8    | 17   | 25   | 22   | 68 % | 152 % | 224 % |
| Poklicno usposabljanje*                    | 7    | -    | 36   | 39   | 6    | 34   | 19   | 16   | 19 % | 37 %  | 197 % |
| Subvencije stanarin                        | 3    | 199  | 147  | 69   | 15   | 28   | 147  | 127  | 2 %  | 2 %   | 94 %  |
| Socialni dodatki k plači                   | 99   | 178  | 86   | 71   | 114  | 14   | 41   | 37   | 89 % | 241 % | 272 % |
| SKUPAJ                                     | 3986 | 7302 | 7654 | 6020 | 8093 | 6333 | 6094 | 5300 | 55 % | 65 %  | 119 % |
| SKUPAJ drugi transferji v naravi*          | 158  | 1338 | 1395 | 582  | 1100 | 331  | 297  | 253  | 14 % | 53 %  | 372 % |
| SKUPAJ denarni transferji in zdravstvo     | 3828 | 5964 | 6259 | 5438 | 6993 | 6002 | 5797 | 5047 | 62 % | 66 %  | 106 % |

Vir: Eurostat, 2008; lastni izračuni

\* drugi transferji v naravi

Pregled jasno kaže, da bi morala Slovenija, če se želi razvijati v smeri omogočajoče države blaginje, nadgraditi omogočajoče socialne storitve, predvsem tiste, ki bi družinske člane osvobodile njihovih tradicionalnih preživetvenih vlog ter izboljšale delovanje trga delovne sile v smeri višje kakovosti zaposlitve ter večje zaposljivosti posameznikov.

## ZAKLJUČEK

Slovenska družba in gospodarstvo imata dolgo zgodovino delovanja v okvirih tradicionalnega poslovnega sistema, ki je preživetveno orientiran in znotraj katerega posamezniki svoja tveganja delijo med službo, družino, sivo ekonomijo in državo. Prav ta razpršitev tveganj je omogočala, da je sistem ostal stabilen, družba in gospodarstvo pa sta se razvijala evolutivno in gradualistično uvajala spremembe.

V tem kontekstu se je razvijala tudi konkurenčnost slovenskega gospodarstva. Relativna fleksibilnost tradicionalnega poslovnega sistema je podjetjem omogočila povečanje produktivnosti dela ob hkratni kontroli stroškov le-tega. To je za slovenska podjetja pomenilo uspešno previharjeno tranzicijo, za delavce ohranitev delovnih mest, za državo pa »zgodbo o uspehu«.

Novo tisočletje in finančno-gospodarska kriza, ki se je v ZDA začela že leta 2007, pa postavljata pod vprašaj nadaljevanje te uspešne zgodbe, saj smo dosegli meje razvoja, gnanega z nizko ceno delovne sile in golo pridnostjo delovnih rok. Opisanim slabostim tradicionalnega slovenskega razvojnega modela so se v času tranzicije pridružile še negativne posledice specifične privatizacije in posledice zgrešenega razvoja v zadnjem desetletju (predvsem »mehurčkast« razvoj finančnega in nepremičninskega sektorja). Vse to je še povečalo stopnjo nezaupanja v družbi, zaprtost in krizo vrednot. Najboljša slovenska podjetja sicer nakazujejo, da so lahko globalno uspešna na temelju znanja in inovativnosti. Vendar je ta razvoj krhek in zelo omejen. Za vstop večjega deleža podjetij med inovativna podjetja je treba zagotoviti napredovanje celotne družbe v smeri omogočajoče socialne države, ki uspeh družbene in gospodarske celote gradi na omogočanju uspeha posameznika.

Če želi zasledovati model omogočajoče socialne države, bi morala Slovenija najprej reformirati svoj trg dela, predvsem s krepitvijo komponente vseživljenjskega učenja. To bi posameznikom omogočilo večjo zaposljivost in mobilnost na podlagi širše palete znanj in sposobnosti, širjenja socialne mreže in hitrejšega prenosa znanja. Vse to bi pozitivno vplivalo tudi na konkurenčnost podjetij. Seveda bi se v te spremembe nujno morali vključiti tako menedžment podjetij kot sindikati. Naslednji izziv bi morala biti dualnost na trgu dela, ki najproduktivnejši del populacije zaradi negotovosti, v kateri živi in dela, sili v delovanje po tradicionalni slovenski preživetveni logiki.

Evropske primerjave jasno kažejo tudi na potrebo, da Slovenija še izboljša in predvsem prilagodi ponudbo socialnih storitev, ki bi sodobnemu posamezniku (»globalnemu bojevniku«) omogočila samostojno, inovativno in produktivno življenje in njegovo uspešno vključevanje v globalne verige visoke dodane vrednosti.

Vse omenjene spremembe je možno vpeljati v tradicionalni slovenski poslovni sistem delitve tveganj, ki pa na tak način izgubi dobršen del svoje preživetvene orientiranosti in zaprtosti v ozke kroge. Brez teh sprememb pa sta smer in hitrost nadaljnjega socialno-ekonomskega razvoja Slovenije vprašljiva.

Literatura in viri:

Cirman, A. (2006): V Mandič et al.: Razvojno-raziskovalni projekt: stanovanjska anketa: zaključno poročilo. Ljubljana: FDV, Inštitut za družbene vede.

Coppin, L., Vandenbrande, T. (2006): The Mobility Profile of 25 EU Member States. Input for the preparation of a Directive on the portability of pension rights, based on the Eurobarometer on Mobility. Dublin: European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions.

Črnak – Meglič, A. (ur.) (2006): Otroci in mladina v prehodni družbi. Analiza položaja v Sloveniji. Zbirka Juventa. Ljubljana: Ministrstvo za šolstvo in šport. Urad RS za Mladino. Maribor: Aristej, 2005.

Duh, M., Tominc, P., Rebernik, M. (2007): Succession issues within family enterprises in transition economies. Društvo Istražilaca Zagreb. 16; 4–5, 751–779.

European Commission (EC) (2004): Industrial relations in Europe. Industrial relations and industrial change. European Commission, Directorate General for Employment and Social Affairs. Luxemburg: Office for Official publications of the European Communities.

European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions (EFILWC) (2007): 4th European Working Conditions Survey, Wyattville Road, Loughlinstown, Dublin, Ireland.

Eurostat-LC (2006): Labour costs. [Http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/labour\\_market/labour\\_costs/main\\_tables](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/labour_market/labour_costs/main_tables) (16. 2. 2009).

Eurostat-PROD (2006): Labour productivity. [Http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/national\\_accounts/data/main\\_tables](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/national_accounts/data/main_tables) (16. 2. 2009).

Eurostat (w.e.) (2008): Employment rate by gender. [Http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/employment\\_unemployment\\_ifs/data/main\\_tables](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/employment_unemployment_ifs/data/main_tables) (16. 2. 2009).

Eurostat WH (2008): Working hours. [Http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/employment\\_unemployment\\_ifs/data/main\\_tables](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/employment_unemployment_ifs/data/main_tables) (16. 2. 2009).

Eurostat (2005): Europe in figures: Eurostat Yearbook 2005. Luxemburg: Office for official publications of the European Communities.

Petrášová, A. (2008): Statistics in focus. V Eurostat, 2008: Population and social conditions. 46/2008.

Eurostudent research (2005): <http://www.evrostudent.si/> (16. 2. 2009).

Eurostudent research (2007): <http://www.evrostudent.si/> (16. 2. 2009).

Ministrstvo za visoko šolstvo, znanost in tehnologijo (2005): Raziskava Evroštudent 2005: Ekonomski in socialni položaj ter mednarodna mobilnost študentov v Sloveniji.

Ministrstvo za visoko šolstvo, znanost in tehnologijo (2007): Evroštudent SI 2007: Ekonomski in socialni položaj ter mednarodna mobilnost študentov v Sloveniji.

Filipovič, M., Boškič, R., Mandič, S. (2005): Social Quality in Slovenia: Emergent individual risks and disappearing fora to discuss them. *The European Journal of Social Quality*. 5 (1/12), 216–230.

Jaklič, M., Zagoršek, H., Cotič Svetina, A. (2004): Zaključno poročilo: Evalvacija ukrepov za spodbujanje razvoja grozdov v Sloveniji v obdobju 2001–2003. Inštitut za konkurenco in sodelovanje. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.

Kanjuo Mrčela, A., Černigoj Sadar, N. (2004): Starši med delom in družino. Zaključno poročilo. *Teorija in praksa*, 2006, let. 43, št. 5–6, 716–736.

Kristensen, P. H., Jaklič, M. (1997): Atlantis' Valleys: Local continuity and industrialization in Slovenia compared to West Jutland, Denmark and third Italy. Mimeographed paper.

Leschke, J., Watt, A. (2008): Job Quality in Europe. WP 2008.07 European Trade Union Institute for Research. Bruselj: Education and Health and Safety.

Mencinger, J. (2004): Transition to a Market and National Economy: A Gradualist Approach. V Rojec, M., Mrak, M., Jauregui, C. S., 2004. Slovenia: From Yugoslavia to the EU. World Bank.

Ministrstvo za delo, družino in socialne zadeve (MDDSZ) (2002): Izvajanje strategije socialnega vključevanja s poročilom o uresničevanju programa boja proti revščini in socialni izključenosti, Ljubljana.

Ministrstvo za delo, družino in socialne zadeve (MDDSZ) (2007): Program ukrepov aktivne politike zaposlovanja za obdobje 2007–2013, Ljubljana.

Mirčeva, J., Mohorčič Špolar, V. A., Beltram, P., Ivančič, A. (2007): Lifelong Learning Policies in Slovenia. Ljubljana: LLL2010 SP1 Country Report.

Možina, E. (2000): Adult Literacy in Slovenia. IB. Št.3–4, 34, 28–40. V Mirčeva, J., Mohorčič Špolar, V. A., Beltram, P., Ivančič, A., 2007. Lifelong Learning Policies in Slovenia. Ljubljana: LLL2010 SP1 Country Report.

- OECD (2006): OECD Employment Outlook. Boosting jobs and incomes. Paris: OECD Publishing.
- Pajnkihar, T. (2007): Fleksibilnost na trgu dela in socialna varnost za hitrejšo gospodarsko rast Slovenije. Magistrsko delo, Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
- Rebernik, M., Tominc, P., Pušnik, K. (2006): Podjetništvo med željami in stvarnostjo. Global Entrepreneurship Monitor Slovenia 2005. Inštitut za podjetništvo in management malih podjetij. Ekonomsko-poslovna fakulteta, Univerza v Mariboru.
- Rus, V., Toš, N. (2005): Values of Slovenes and Europeans. Ljubljana: Faculty of Social Sciences (FDV).
- Schneider, F. (2000): Dimensions of the Shadow Economy, *The Independent Review* 5/1, 81–92.
- Schneider, F. (2004): The Size of Shadow Economies in 145 Countries from 1999 to 2003.
- Soklič, J. (2004): Changing Agenda for Trade Unions – the Case of Slovenia. Masters' Thesis. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
- Soskice, D. (1996): German Technology Policy, Innovation and National Institutional Frameworks. Discussion paper.
- Stanojević, M. (2000): Slovenian trade unions – The birth of labour organisations in post-communism. V publikaciji: Mechanisms of social differentiation in Slovenia/editor Anton Kramberger. Ljubljana: Univerza v Ljubljani, Fakulteta za družbene vede : Slovensko sociološko društvo, 2000 Družboslovne razprave, Let. 16, št. 32/33, julij–oktober 2000, 87–100.
- Statistični urad Republike Slovenije (SURS) (2006): Statistični letopis 2005, Ljubljana.
- Statistični urad Republike Slovenije (SURS) (2007): Statistični letopis 2006, Ljubljana.
- Statistični urad Republike Slovenije (SURS) (2008): Statistični letopis 2007, Ljubljana.
- Toš, N. (ur.) (2004): Vrednote v prehodu III. Slovensko javno mnenje 1999–2004 (Dokumenti SJM, FDV IDV, CJMMK, 2004).
- UNDP (2006): <http://www.undp.org>.
- Zore, T. (2005): Sodelovanje in konkurenca v podjetniških mrežah. Magistrsko delo. Ekonomska fakulteta v Ljubljani.





Borut **Likar**

## INOVATIVNOST SE NE BO »ZGODILA«

V zadnjih letih je v Sloveniji »inoviranje« iz razmeroma obskurne besede, rezervirane za tehnološke zanesenjake, postalo eno najpomembnejših orodij za razvoj gospodarstva, sinonim družbenega napredka in pomembna znanstvena disciplina. Vsaj na papirju, ker to menda deluje v razvitem svetu. Dejstvo pa je, da Slovenija počasi caplja za Evropo, še počasneje pa za najrazvitejšimi svetovnimi gospodarstvi.

Tako raziskave kot praksa kažejo, da inoviranje prinaša napredek, družbeno blaginjo in odpira nova, kakovostna delovna mesta. Nesporno je tudi to, da družba inoviranja potrebuje. O tem so si enotni vodilni v podjetjih in odgovorni v državi. Pa je to dovolj? Po političnih pamfletih in medijskih aktivnostih bi sodil, da je bilo storjenega veliko. Morda drži, da se je v razvoj inovativnosti vlagalo bistveno več kot v preteklosti. Obenem pa statistični rezultati kažejo, da je ekonomskih rezultatov inoviranja malo. Leto 2009 je EU razglasila za evropsko leto ustvarjalnosti in inovativnosti. Tudi v Sloveniji je bilo aktivnosti veliko in preveč. Besedo preveč sem uporabil zato, ker jih gospodarstvo in družba v tako kratkem času preprosto ne moreta absorbirati. Tudi zato, ker marsikdo sprejema to kot trenuten hit, o katerem je smiselno govoriti in ga vplesti v svoj besednjak. Žal pa bo pri večini »ljubiteljev hitov« aktualnost v kratkem izzvenela. Bistveno pomembnejše je zavedanje o resničnem pomenu inoviranja, potencialih, ki jih ta prinaša, ter metodah za doseg le-tega. Ker je inoviranje eden najbolj kompleksnih poslovnih procesov, je utopično pričakovati spremembe v kratkem obdobju. Že res, da se je nekaterih preprostih poslovnih veščin, npr. osnovne računalniške pismenosti, možno priučiti v kratkem času. Žal pa inoviranje v ta krog ne sodi.

Ker je gospodarstvo eden temeljev države, njene suverenosti in mednarodne uspešnosti, je še toliko pomembneje, da so podjetja, ostale organizacije in posame-

zniki pripravljeni in zmožni upravljati lastne invencijsko-inovacijske in med njimi tudi RR-procese. Pogoj za to pa je njihovo razumevanje ter celovito obvladovanje teh. Pri tem ne moremo mimo dejstva, da je inoviranje kompleksen proces, ki ga velik del slovenskih podjetij ne obvladuje dovolj celovito. Gospodarski subjekti skušajo z različnimi, največkrat delnimi pristopi povečati stopnjo inovativnosti, a so ti največkrat premalo učinkoviti. Problem je v tem, da je izboljšanje stanja povezano z mnogimi dejavniki, ki pogosto predstavljajo težko rešljiv vozle; kje začeti, kako upoštevati strateške vidike, določiti najpomembnejša področja, kjer je potrebno stanje izboljšati – določiti ključne vplivne dejavnike, izvesti konkretne korake ipd. Predvsem pa, kako sistemsko in sistematično pristopiti k analizi in izboljšanju stanja (Mulej, 2002; Mulej, 2005; Markič, 2003). Predpogoj zato je jasno razumevanje, ki mora temeljiti na kvalitativnem ter kvantitativnem vrednotenju najpomembnejših vplivnih dejavnikov inovativnosti (Likar, 2002). Vedeti torej moramo, katere aktivnosti v poslovanju podjetja so pomembne za doseg inovativnosti in posledično boljših ekonomskih rezultatov. Ob tem se postavljata dve ključni vprašanji. Prvo je vprašanje osnovne ideje, nujno potrebnega predpogoja za doseg inovacije. Brez tega so vsi nadaljnji razvojni napor nesmiselni. Drugo pa je vprašanje realizacije, ki še zdaleč ni enostavna. Gre torej za kompleksen proces, ki ga dobro obvladujejo le redke organizacije. Predpogoj je ustvarjalnost, ki za večino ljudi še vedno predstavlja dar, ki je dan le redkim. Govorimo o nekonformnosti, sposobnosti odmika od ustaljenih načinov razmišljanja, odprtosti izzivom, neupoštevanju ustaljenih vzorcev, nebrezpogojnega priznavanja avtoritet ipd. Nadaljnji koraki so povezani z vrsto znanj, aktivnosti in lastnosti, nujnih za uspešno transformacijo ideje v novost, ki prinaša koristi. To je lahko izdelek, storitev, poslovni proces, lahko pa gre za nov tržni pristop, poenostavljeno administracijo, nov dizajn, poenostavljeno upravljanje, učinkovitejšo nabavo, večjo varnost pri delu, izboljšanje odnosov ipd. Vendar poskus prenosa ideje v inovacijo ni le vnaprej določeno zaporedje operacij, temveč vsak projekt v veliki meri predstavlja unikum. Pretekle izkušnje sicer krepko pomagajo, ne moremo pa jih zapisati kot recept za uspeh. Mnogi projekti zahtevajo drug tim zaposlenih in zunanjih strokovnjakov, ki morajo delovati kot dobro naoljen mehanizem. Gre tudi za osebne lastnosti posameznikov, povezane z obvladovanjem tveganja, hitrosti in učinkovitosti reševanja izzivov. Vztrajnost je ena pomembnih lastnosti – redko vse poteka brez zapletov, včasih moraš biti trmast vsaj toliko kot osel, da uspeš ... Da ne govorimo o množici strokovnih znanj, ki jih celovit, zlasti pa tehnološko zahteven projekt nujno potrebuje. Tudi zagotavljanje financ je nujen sestavni del, brez katerega navadno ne gre. Jasno je torej, da na proces vpliva množica niti, ki jih je treba vleči odločno, a usklajeno. Še kako velja trditev, da je inoviranje eden najbolj kompleksnih in stohastičnih poslovnih procesov (Likar, 2008).

Kljub nekaterim opogumljajočim rezultatom pred začetkom krize podrobnejši pogled skozi očala kritičnega raziskovalca šele razkriva pravo sliko, ki je marsikdo ne želi videti. Slovenija je v svojih prizadevanjih za dosego inovativnosti sicer storila nekaj korakov, tako v gospodarstvu kot v šolstvu. Žal pa so ti bolj stihijski in odraz trenutnih političnih interesov kot pa sistemsko in trajnostno naravnani. Še bistveno huje pa je to, da pričakovanih končnih gospodarskih rezultatov skorajda ni.

To se še posebno kaže v učinkih krize v Sloveniji, ki je med bolj prizadetimi državami. Izjemno zanimiv, pa čeprav posreden indikator stanja inovativnosti je namreč prizadetost države glede na krizo. Raziskave namreč kažejo, da so v krizi bolj prizadeta podjetja in posledično države, ki so manj inovativne. V slovenski raziskavi se je izkazalo, da so podjetja z višjo povprečno oceno na ključnih dejavnikih inovativnosti v prvem kvartalu 2009 utrpela manjši padec prihodkov od povprečja, kar potrjuje pomen sistematizacije inovativnosti tudi v kriznih časih (Ložar, 2009). Glede na to, da kriza bolj prizadene manj inovativne, je za slovensko inovativnost poleg samega negativnega učinka krize močna prizadetost zaradi nje še dodano skrb vzbujajoča.

Glede na kompleksnost obravnavane teme sem se odločil za metodologijo, s pomočjo katere v prvi fazi analiziram relevantne raziskave o inovativnosti in z njo povezani poslovni uspešnosti ter na podlagi teh opravih analizo ter izpeljem zaključke.

Pri delu sem uporabil uradne sekundarne statistične, vladne in druge podatke o inovativnosti in RR v EU ter Sloveniji. Kombiniral sem jih z rezultati raziskav, ki poglavljen obravnavajo raziskovalno področje, ga delno že interpretirajo in raziskujejo vzročno-posledične povezave. Ker za vsa področja analize ni ustreznih raziskovalnih podlag, sem pri delu uporabil tudi mnenja strokovnjakov in relevantno drugo dostopno literaturo.

Delo temelji na uporabi ključnih rezultatov, ki so v prvi fazi ovrednoteni z metodo kritične analize, v nadaljevanju pa sem le-te s sintezo parcialnih ugotovitev ter triangulacijo podatkov povezal in iz njih izpeljal sklepe.

Poudarek je sicer na gospodarskih subjektih, vendar za celovito obravnavo oziroma sistemski pristop ne moremo mimo vloge države, podpornega okolja, raziskovalne sfere in šolstva. Pri tem vplivne dejavnike na nivoju držav in podjetja samega lahko spremljam neposredno, prek kvantitativnih pristopov. Poleg tega je smiselno področje obravnavati tudi s kvalitativnimi pristopi. Povezave šolskega sistema in RR-sfere z inovativnostjo gospodarstva oziroma družbe pa je glede na razpoložljive podatke in na kompleksnost problematike smiselno obravnavati predvsem kvalitativno. Dodaten argument za navedeno dejstvo je to, da se inovacijsko-raziskovalni vložki na nivoju podjetja odrazijo bistveno hitreje (nekaj mesecev do let) kot vložki v raziskovalno sfero (leto do desetletje) in šolstvo (nekaj let do desetletja in več). Pri tako dolgih obdobjih je ob pomanjkanju kakovostnih longitudinalnih študij bolj upravičena kvalitativna analiza.

## ANALIZA INOVATIVNOSTI V EU

V skladu s cilji Lizbonske strategije iz leta 2000 in statističnimi indikatorji iz leta 2009 (EIS – Scoreboard, 2004; EIS – Scoreboard, 2009) EU še vedno zaostaja za ZDA in Japonsko, prezreti pa ne gre niti Kitajske in drugih dežel v vzponu. Situacija v tranzicijskih državah, tudi v Sloveniji, je še slabša (Kos, 2004; Eurostat, 2003). Ker je inovativnost temeljni kamen za doseg bolj dinamičnega, konkurenčnega in na znanju temelječega gospodarstva, t. i. »inovacijska vrzel« predstavlja eno ključnih konkurenčnih pomanjkljivosti. Za spremljanje le-te pomemben statistični instrument na nivoju EU predstavlja t. i. Scoreboard.

Evropska komisija z namenom benchmarkinga in primerjave med državami načrtno, po skupni metodologiji spremlja inovativnost med državami prek t. i. »The Community Innovation Survey« – CIS. Na podlagi analize pridobljenih podatkov je pripravljen »The European Innovation Scoreboard (EIS)« (EIS – Scoreboard, 2009). EIS 2009 vključuje kazalnike in trende analize tako za države članice EU-27 kakor tudi Hrvaško, Srbijo, Turčijo, Islandijo, Norveško in Švico. Na podlagi doseženih vrednosti po 29 kazalnikih države razvrsti v štiri skupine.

### Skupni inovacijski indeks (SII)

SII v obliki številčnega indeksa prikazuje inovacijsko uspešnost države, kar je pomembno merilo za primerjavo držav predvsem znotraj EU. Vključuje več parametrov, in sicer pospeševalce inovacij, inovacije in podjetništvo ter izhode. Kar zadeva zadnje, meri število podjetij, ki so uvajala inovacije in gospodarske učinke inovacijskih dejavnosti.

Natančnejša analiza strukture SII pokaže, da nanj neposredni inovacijski rezultati vplivajo v relativno skromni meri. Sicer je res, da EU uporablja iste »vatle« za vse države, vseeno pa moramo pri interpretaciji to upoštevati. Inovativnost v jeziku metrike EU torej ne pomeni doseganja inovativnih rezultatov, ampak v večji meri skuša ovrednotiti proces, ki bo do inovativnega rezultata morebiti pripeljal.

Čeprav je v splošnem zaznati napredek držav EU-27 v doseženih inovacijskih rezultatih, gospodarska kriza ta napredek lahko ogrozi, posebno pri državah, t. i. zmernih inovatorjih in inovatorjih sledilcih (EIS – Scoreboard 2009). Najpomembnejše ugotovitve EIS so, kot sledi:

*Zmanjševanje inovacijske vrzeli.* Zmanjševanje inovacijske vrzeli med ZDA in Japonsko na eni in EU na drugi strani se je v zadnjem letu ustavilo oziroma celo obrnilo v negativno smer. Poleg tega pa se nadaljuje izgubljanje inovacijske pred-

nosti EU glede na Kitajsko, medtem ko glede na Indijo, Rusijo in Brazilijo ni večjih sprememb.

*Razlike v inovativnosti med storitvenim in predelovalnim sektorjem so majhne.* Analiza sektorjev za osem večjih evropskih držav kaže na omejene razlike med predelovalnim in storitvenim sektorjem. Medtem ko sta v storitvenem sektorju gonilo inovacijske prodaje naraščajoče povpraševanje in uvedba novih tehnologij, je to v predelovalnem sektorju predvsem velikost podjetja.

*Več kot polovica inovativnih podjetij v inovacijske dejavnosti vključuje uporabnike.* Inovacijsko aktivna podjetja, ki v inoviranje vključujejo uporabnika, lahko opišemo s »superinovatorji«. V primerjavi z drugimi inovativnimi podjetji tista, ki vključijo uporabnika, bolj verjetno uvedejo nove proizvode, procese ali storitve, imajo raziskave in razvoj ter prijavljajo patente.

*Internacionalizacija in inovacijski rezultati so tesno povezani.* Raziskave kažejo, da obstaja vzročna povezava med internacionalizacijo in inovativnostjo kot delom skupnega procesa, kjer internacionalizacija in inovacijske aktivnosti lahko soustvarjajo sklenjen ali pa začaran krog.

Vendar moramo biti pri uporabi in interpretaciji navedenih kazalnikov previdni, saj imajo vrsto omejitev. Izdelani so bili prvenstveno z namenom, da se države medsebojno primerjajo s tem, da dajo vpogled v razmere na ravni držav. Poleg tega pa gre večinoma za kazalnike, ki ne prikazujejo specifičnosti posameznih gospodarskih panog, med katerimi so velike razlike.

Predvsem kažejo na ključne rezultate na ravni države, ne pa toliko na dejavnike, ki vodijo do obvladovanja inoviranja. Zato podjetjem sicer lahko delno služijo kot vodilo pri usmerjanju inovacijskih politik, a so zaradi širine obravnave in poudarka na učinkih zanje bistveno manj uporabna kot za državo.

Indikatorji zajemajo le del vseh dejavnikov, ki vplivajo na inovacijske rezultate. Čeprav se postopno razvijajo, pa še zdaleč ne vključujejo vseh pomembnih področij, ki so povezana z doseganjem inovativne organizacije (Ropret et al., 2009).

Opozarjam, da metodologija identifikacije in uvrščanja podjetij med inovacijsko aktivna ni primerna. Za uvrstitev je dovolj ena sama inovacija v celotnem podjetju znotraj opazovanega obdobja. To pomeni, da se velika podjetja statistično bistveno lažje uvrstijo med inovativna. Poleg tega pa dejstvo, da je podjetje po statističnih kriterijih inovativno (doseglo je vsaj eno inovacijo), še zdaleč ne pomeni, da je v resnici izkoristilo svoje inovativne možnosti. Tako imajo uspešna svetovna podjetja v letu dni več deset inventivnih predlogov na zaposlenega, mnoga naša, niti ne najmanj uspešna, pa tudi več stokrat manj.

Kot sem navedel že predhodno, na dosego visoke ocene SII pomembno učinkujejo vplivni dejavniki, ki niso neposredno povezani z učinki. Na nivoju držav velja ocena,

da višja vrednost SII pomeni tudi višji BDP na prebivalca. Obenem pa ni pravilo, da je omenjeni BDP sorazmerno povezan z SII (v nadaljevanju bom pokazal, da ima ravno Slovenija s tem velike težave). Velja, da nekatere države vložke v inovativnost (merjeno prek SII) bolje izkoriščajo kot druge; npr. Švica, Norveška in tudi ZDA. Slovenija je tukaj, žal, še vedno pod povprečjem. Torej ob podobnem SII kot npr. Italija dosega opazno nižji BDP/prebivalca.

#### Global Innovation Scoreboard (GIS)

Dodatno primerjavo ponuja Global Innovation Scoreboard 2008 (GIS, 2008). Gre za metodologijo, ki je v strokovnih krogih sicer znana, a redkeje prikazana. Z GIS je povezano določanje indeksa GIS, ki je v osnovi podoben SII (oba je pripravila Evropska komisija), vendar vključuje manjše število indikatorjev. Njegov namen je omogočiti pregled glavnih trendov, rezultatov in kazalnikov inovacijske uspešnosti držav po vsem svetu. Med kazalnike indeksa GIS (GIS, 2008) spadajo aktivnosti podjetij in rezultati (40 odstotkov teže indeksa GIS), človeški viri (30 odstotkov teže) ter infrastruktura in absorpcijska sposobnost (30 odstotkov teže). Med zadnje, na primer, spadajo izdatki za IKT glede na populacijo, število naročnikov širokopasovnih komunikacijskih storitev in javni izdatki za RR (izraženi v deležu BDP) – definirani so kot seštevki visokošolskih in vladnih izdatkov za RR.

Glede na drugačno izbiro indikatorjev, kot jih uporablja SII, so razlike med GIS in SII pričakovane. Žal pa kažejo za Slovenijo še slabšo situacijo.

#### Global Competitiveness Report Svetovnega gospodarskega foruma

Zanimiv je tudi pogled na podatke Global Competitiveness Reporta (GCI, 2010–2011; Schwab, 2010). Slovenija je s 37. mesta v prejšnjem letu padla na 45. mesto. V nadaljevanju bom podrobneje predstavil dejavnike tehnološke pripravljenosti in inoviranja, dveh pomembnih »stebrov« GCI.

Povečini se Slovenija uvršča pod 40. mestom (v poročilo je bilo vključenih 139 držav), razen v primeru nekaterih dejavnikov, kjer se uvršča izrazito slabo: tuje neposredne investicije in prenos tehnologij (101. mesto), razpoložljivost znanstvenikov in inženirjev (73. mesto), absorpcijska sposobnost podjetij glede tehnologij (72. mesto) in vladino zagotavljanje naprednih tehnoloških proizvodov (64. mesto).

Dodatno je z inovativnostjo in prenosom tehnologij povezana tudi razvitost finančnega trga. Znotraj tega »stebra« še posebno negativno izstopajo: razpoložljivost

finančnih storitev (77. mesto), dostopnost finančnih storitev (78. mesto), financiranje prek lokalnega trga lastniških vrednostnih papirjev (84. mesto), omejitve pri pretoku kapitala (81. mesto), trdnost bank (110. mesto).

Kljub temu da je zaradi širine obravnave v Global Competitiveness Report vključenih le nekaj dejavnikov inoviranja in tehnološkega prenosa, gre na tej ravni za več pomembnih sistemskih dejavnikov, povezanih s premajhno skrbjo vlade za visoke tehnologije, ustreznim raziskovalnim in inženirskim kadrom (ki je krepko podcenjen glede na »tržno vrednost« menedžerjev), sposobnostjo tehnološkega prenosa oziroma absorpcijske sposobnosti podjetij ter obsežnim sklopom neustreznih finančnih servisov v državi. Gre za zelo resno problematiko, ki jo obravnava tudi sicer več slovenskih avtorjev (npr. Mulej, 2008; Kos, 2004). Izboljšanja položaja pa zaradi narave problemov ni mogoče pričakovati v kratkem času.

## POGLED NA INOVATIVNOST V SLOVENIJI

Več analiz in raziskav, povezanih z raziskovalno dejavnostjo, inovativnostjo in gospodarsko učinkovitostjo, se navezuje specifično na Slovenijo.

### Državna vlaganja v RR, inoviranje in tehnološki razvoj

Eden pomembnejših nacionalnih mehanizmov za dvig spodbujanja inoviranja in s tem povezanega RR vključno s tehnološkim razvojem je »proračunski podprogram 0504 tehnološki razvoj«. Gre za sredstva, ki jih za ta program namenja skupaj več ministrstev, in sicer: Ministrstvo za gospodarstvo, Ministrstvo za visoko šolstvo, znanost in tehnologijo ter Ministrstvo za obrambo. Poleg omenjenega podprograma so (tudi zaradi proračunskega varčevanja) vedno pomembnejša povratna sredstva, kar v preteklosti ni bila standardna praksa. Za leto 2009 so povratna sredstva znašala 10 milijonov evrov, za leto 2010 pa bodo predvidoma znašala kar okrog 50 milijonov evrov. V Tabeli 1 je za primerjavo navedena tudi postavka proračunski podprogram 0502 – znanstveno-raziskovalna dejavnost (brez SAZU) – ter razmerje med sredstvi iz postavke 0502 in 0504.



Tabela 1: Državni finančni podporni instrumenti, namenjeni spodbujanju inoviranja in RR vključno s tehnološkim razvojem

| leto – realizacija | 0504 Tehnološki razvoj – nepovratna (mio. evrov) | 0504 Tehnološki razvoj – povratna (mio. evrov) | 0502 Znanstveno-raziskovalna – nepovratna (mio. evrov) | indeks (za nepovratna sredstva) 0502/0504 |
|--------------------|--------------------------------------------------|------------------------------------------------|--------------------------------------------------------|-------------------------------------------|
| 2003               | 12,21                                            | /                                              | 122,49                                                 | 10,03                                     |
| 2004               | 14,15                                            | /                                              | 130,45                                                 | 9,22                                      |
| 2005               | 24,06                                            | /                                              | 131,54                                                 | 5,47                                      |
| 2006               | 34,95                                            | /                                              | 147,65                                                 | 4,23                                      |
| 2007               | 42,15                                            | /                                              | 146,25                                                 | 3,47                                      |
| 2008               | 27,77                                            | /                                              | 158,43                                                 | 5,71                                      |
| 2009               | 88,14                                            | 10,00                                          | 188,28                                                 | 2,14                                      |

Tabela 1 kaže, da je bil največji del sredstev (0504 – Tehnološki razvoj – nepovratna) namenjenih za tehnološko-razvojne projekte podjetij, program mladi raziskovalci za gospodarstvo, mednarodne podjetniške raziskovalno razvojne projekte – programe Eureka in ERANET in v zadnjem obdobju delno za ciljno raziskovalne projekte. Za primerjavo je podana še postavka 0502 – znanstveno raziskovalna sredstva ter indeks 0502/0504.

Analiza državnih vlaganj pokaže na velik porast sredstev v zadnjih letih, kar je pozitivno. Tako so se tehnološka nepovratna sredstva dvignila s skromnih 12,21 milijona evrov leta 2002 na 88,14 milijona evrov leta 2009; upoštevati pa je treba tudi dejstvo, da je učinkovitost omenjenega povečanja sredstev manjša za faktor indeksa cen življenjskih potrebščin in je znašal 119,2 v obdobju med letoma 2003 in 2008. Dodaten problem predstavlja struktura sredstev za tehnološki razvoj (katerega sestavni del so tudi sredstva za podporo inoviranja) – v teh se namreč »skriva« tudi nezanemarljiv del stroškov za znanost, kar postavi sicer ne tako skromno podporo inovativnosti in tehnologiji v precej bolj medlo luč.

Pomenljiv je podatek, da velik del povišanja sredstev izhaja iz naslova strukturnih skladov, lastnih nacionalnih sredstev je torej bistveno manj. Je pa črpanje teh sredstev povezano z višino slovenskega BDP glede na povprečje EU. Glede na to, da se slovenski BDP giblje v višini praga, ki omogoča dostop do teh sredstev (85 odstotkov povprečnega BDP/prebivalca EU), je vprašanje, ali bo Slovenija v prihodnjih letih še upravičena do le-teh. Zato se postavlja smiselno vprašanje odgovornim v državi, kako ohraniti ustrezno finančno podporo tudi vnaprej.

Še posebej je treba vprašanje o ustrezni finančni podpori izpostaviti ob pripravi *Raziskovalne in inovacijske strategije Slovenije 2011–2020* (RISS 2010). Ta namerava v bistveno večji meri upoštevati pomen inovativnosti in jasneje postavlja raziskave

v kontekst družbenega, še posebno gospodarskega razvoja. V splošnem gre za več pozitivnih smernic, vendar se ob tem postavlja tudi vrsta odprtih vsebinskih vprašanj in nedorečenosti. Podrobneje se v vsebino v tej točki ne želim spuščati. Ob vsebinskih vidikih je precej nejasnosti povezanih tudi s financiranjem. V skladu s politiko EU in lizbonsko strategijo naj bi se sredstva za RR povečevala na tri odstotke BDP. Slovenski Svet za znanost in tehnologijo pa je leta 2010 v izhodiščih za RISS (2010) za cilj postavil kar 3,6 odstotka BDP do leta 2020; od tega 1,2 odstotka BDP javnih sredstev.

To pomeni zahtevo po izredno velikih dodatnih sredstvih, dodatno 50 odstotkov (približno 150 milijonov evrov), ki jih je v času krize in njenih finančnih posledic kratkoročno verjetno izredno težko zagotoviti; še posebno v primeru, da strukturni skladi usahnejo. Kakšne bodo posledice za že tako nezavidljiv inovativno-ekonomski rezultat slovenskega gospodarstva, si ni težko predstavljati.

#### *Ali je državna podpora učinkovita?*

Ob državnih sredstvih, namenjenih povečanju konkurenčnosti gospodarstva, se vedno pojavlja tudi vprašanje upravičenosti. Učinkovitost dela sredstev, namenjenih podpori RR, inoviranja in tehnološkega razvoja, je bila podrobneje analizirana. Gre za *Analizo ukrepa za spodbujanje inovacij v malih in srednjih podjetjih v letih 2005 in 2006* (Bučar, 2010). Šlo je za sofinanciranje 49 projektov, za katere je v obdobju med letoma 2005 in 2006 MVZT namenilo približno 3,4 milijona evrov.

Z naknadno evalvacijo je naročnik MVZT (kot eden redkih, ki vlaganja načrtno evalvira) tudi preverjal, do kakšne mere se vložena sredstva povrnejo. Ugotovitve evalvacije (opravljeno na podlagi lastne ocene podjetij, saj bilanca teh podatkov ne prikazuje; zaradi verodostojnosti pa so podjetje primerjali tako s primerljivimi podatki vseh slovenskih podjetij kot tudi s podatki, vezanimi na panogo ter s kontrolno skupino 10 primerljivih podjetij) kažejo, da je za vsak evro subvencije povečana prodaja za 6,7 evra in 3,9 evra dodane vrednosti (podatki za 2004–2005, za SME). Ob upoštevanju 20 odstotkov davčne stopnje to pomeni, se v državno blagajno vrne 1,34 evra, torej 34 odstotkov več, kot je bilo vloženega.

Očitno je, da prejemniki pomoči močno presegajo svoje konkurente v vseh kategorijah tržne uspešnosti. Stopnja rasti prodaje je v prejemnikih dvakratnik tiste v medianskem podjetju v Sloveniji in prav tako za kar 60 odstotkov višja od stopnje rasti v konkurentih v isti panogi. To dokazuje, da so se pomoči usmerjale v podjetja, ki svoje izdelke in storitve uspešno tržijo na trgu in so poleg tega pri tem precej uspešnejša kot njihovi konkurenti. Poleg rasti je za davkoplačevalce kot financirje tovrstnih raz-

pisov za spodbujanje razvojne usmerjenosti podjetij pomembna tudi rast dodane vrednosti, saj je le-ta osnova za obračun DDV, ki je pomemben vir javnofinančnih prihodkov in torej eden izmed kanalov za povrnitev investicije v prejemnike sredstev MVZT. Tudi rast dodane vrednosti v podjetjih prejemnikih subvencij je znatno višja kot v konkurenčnih podjetjih, saj jo v podjetjih iz iste panoge presega kar za dvakrat. Prejemniki torej uspevajo dosegati zavidljive stopnje rasti ne le prodaje, pač pa tudi dodane vrednosti, in so s tem pomemben faktor v povečevanju rasti slovenskega BDP (Bučar, 2010).

Na prvi pogled gre s stališča investitorja za upravičeno naložbo. Moramo pa upoštevati, da so na razpisu kandidirali predvsem tisti, ki so imeli že odlično tehnološko, raziskovalno ali tržno startno osnovo oziroma že v osnovi ustrezajo zahtevnim razpisnim pogojem. Ob dejstvu, da je odstotek uspešnosti kandidiranja na razpisih nizek, lahko sklepam, da so skozi sito za dodelitev pomoči prišli le najboljši od najboljših; predvsem taki, ki so jasno pokazali tudi finančno dobičkonosno plat. Pri takih zelo upravičeno pričakujemo omenjeni donos. Žal pa je takih podjetij v Sloveniji izjemno malo in moramo sicer pozitivne rezultate upoštevati z veliko mero previdnosti. Paradni konji gospodarstva so vedno zaželeni, a vprašanje je, če bi omenjeni poslovni model podpore deloval tudi v širšem obsegu. Drugače povedano – kolikšen del slovenskega gospodarstva je sploh sposoben iz subvencije ustvariti pričakovano dodano vrednost in koliko je organizacij, ki bodo sredstva podpore uspela oplemenititi na način, ki bo zagotavljal trajnostno rast. Ob morebitnem povečanju sredstev na omenjenega 3,6 odstotka lahko pričakujem, da bo »izkoristek« te podpore nižji. Kljub temu menim, da gre za korak v pravo smer, ki dolgoročno prinaša pozitivne rezultate.

Posebno pozornost je treba nameniti tudi projektom, ki ne podpirajo zgolj raziskovalnih in tehnoloških prizadevanj. Bistveno večji poudarek je treba dati prizadevanjem, ki so namenjena sistemski podpori inovativnosti in njenemu sistematičnemu, trajnostnemu razvoju. Pri tem gre za dvig kompetenc zaposlenih kot tudi za inovacijske aktivnosti v organizaciji.

Tak tip projektov so npr. tisti, ki se financirajo v sklopu razpisa INO (javni razpis v podporo nacionalnemu sistemu inovacij), ki so pogosto dolgoročno usmerjeni, a izjemno pomembni (npr. dvig inovacijskih kompetenc med mladimi). Žal pa gre pri državni podpori tem projektom za velike in nesorazmerne finančne reze v času gospodarske krize, katerih negativne učinke bomo lahko spremljali v prihodnjih letih. Tako so se sredstva za omenjene projekte INO v enem samem letu zmanjšala s 3,5 milijona evra leta 2009 na skromnih 0,7 milijona evra leta 2010. Žal se v tem ukrepu kaže težnja po kratkoročnih rešitvah, ki ne prinašajo zelenega trajnostnega razvoja.

## INOVATIVNOST SLOVENSKEGA GOSPODARSTVA

Kljub nekaterim paradnim konjem, ki se hranijo iz državnega korita, posamezne raziskave prikazujejo realnejšo sliko gospodarstva kot celote. Ena pomembnejših nacionalnih raziskav slovenskega statističnega urada je raziskava o inovacijski dejavnosti v predelovalni dejavnosti in izbranih storitvenih dejavnostih. Izvaja se že več let in temelji na metodologiji predhodno omenjene »The Community Innovation Survey«.

### Glavne ugotovitve raziskave SURS

V nadaljevanju podajam nekaj zbirnih podatkov, povezanih s spremljanjem inovacijske dejavnosti (SURS, 2008 in 2010). Pri tem je metodologija za obdobje med letoma 2006 in 2008 drugačna v primerjavi s prejšnjimi leti. Glede na spremenjeno definicijo inovacijsko aktivnih podjetij so to tista podjetja, ki so uvedla/začela/opustila tehnološke inovacije/aktivnosti in/ali netehnološke inovacije (to so inovacije na področju organizacije in/ali inovacije na področju trženja). Po prejšnji definiciji pa so se med inovacijsko aktivna podjetja uvrščala le podjetja, ki so se ukvarjala s tehnološkimi inovacijami/aktivnostmi.

Tabela 2: Inovacijska dejavnost v podjetjih v obdobju od leta 1994 do leta 2008

| obdobje   | odstotek inovacijsko aktivnih podjetij                | odstotek podjetij z lastno RR |
|-----------|-------------------------------------------------------|-------------------------------|
| 1994–1996 | 23,2                                                  | 15,4                          |
| 1997–1998 | 23,6                                                  | 16,4                          |
| 1999–2000 | 21,7                                                  | 16,5                          |
| 2001–2002 | 21,1                                                  | 17,0                          |
| 2002–2004 | 26,9                                                  | 21,0                          |
| 2004–2006 | 35,1                                                  | 26,1                          |
| 2006–2008 | 34,4 – stara metodologija<br>50,3 – nova metodologija |                               |

Vir: SURS, 2008 in 2010

Za večje časovno okno so prikazani zbirni podatki za inovacijske in RR-aktivnosti.

V nadaljevanju so podane vrednosti za obdobje med letoma 2004 in 2006 (SURS, 2008); po primerljivi metodologiji za obdobje med letoma 2006 in 2008 (SURS, 2010)

so razlike minimalne. Dodatno pa so ponekod podatki, označeni z zvezdico (\*), ki so podani za obdobje 2006–2008 po novi metodologiji.

Med vsemi podjetji je bilo inovacijsko aktivnih 35,1 odstotka (50,3 odstotka\*). Delež inovacijsko aktivnih podjetij v predelovalni dejavnosti je znašal 41 odstotkov (54,6 odstotka\*), v izbranih storitvenih dejavnostih pa 27 odstotkov (46,1 odstotka\*).

Najmanj inovacijsko aktivnih podjetij je med malimi – 27,7 odstotka (44,5 odstotka\*) več jih je bilo med srednje velikimi podjetji 51,3 odstotka največ pa med velikimi podjetji 76,9 odstotka (89,4 odstotka\*). Vendar je treba biti pri interpretaciji rezultatov izjemno previden. Kot navedeno, je za pozitiven odgovor dovolj ena sama inovacija v celotnem podjetju znotraj opazovanega obdobja. To pomeni, da se velika podjetja statistično bistveno lažje uvrstijo med inovativna.

Med inovativnimi podjetji so bila najštevilnejša podjetja, ki so uvedla inovacijo proizvoda in postopka – 19,5 odstotka –, sledila so jim podjetja, ki so uvedla samo inovacijo postopka – 7,9 odstotka –, in podjetja, ki so uvedla samo inovacijo proizvoda – 6,6 odstotka –, najmanj številna pa tista, ki inovacijske dejavnosti niso dokončala ali so jo opustila – 1 odstotek.

50,2 odstotka inovacijsko aktivnih podjetij je pri inovacijski dejavnosti sodelovalo z drugimi podjetji ali ustanovami; najštevilnejša med temi so bila tista, ki so sodelovala z dobavitelji opreme, materialov oziroma komponent (takih podjetij je bilo 42,7 odstotka), in tista, ki so sodelovala s strankami ali kupci (38 odstotkov teh podjetij).

Velike razlike so med panogami, tako je delež inovacijsko aktivnih podjetij npr. v panogi (Hlavaty, 2002) DL (proizvodnja električne in optične opreme) 63,1 odstotka, v I (promet, skladiščenje; zveze) 18,5 odstotka, v G 51 (posredništvo, trgovina na debelo, brez motornih vozil) pa le 8,4 odstotka.

Ugotovitve kažejo, da se je stanje inovativnosti v Sloveniji nekaj časa izboljševalo, še posebno v analitičnem obdobju 2002–2006 (v zadnjem obdobju 2006–2008 je vidno celo rahlo nazadovanje). A glede na konkurenčne države celo omenjeni napredek prejšnjih let ni več tako očiten, saj napredujejo tudi drugi.

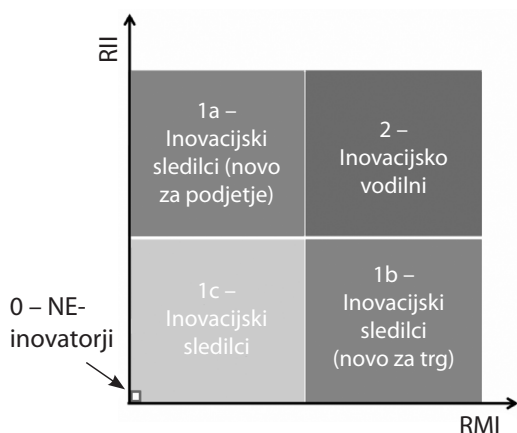
#### *Inovacijska struktura podjetij in njihove značilnosti*

Statistični podatki SURS, povezani z inovacijsko dejavnostjo, imajo sicer vrsto že omenjenih pomanjkljivosti, obenem pa tudi velik potencial. Pomembne prednosti so veliko število podatkov in dejstvo, da so podatki pridobljeni na podlagi standardizirane metodologije, po kateri podjetja poročajo SURS že več let. Tako omenjena raziskava CIS za analitično obdobje 2004–2006 vsebuje kar 2503 podjetja; 56 odstotkov iz predelovalnega sektorja, 44 odstotkov iz storitvenega (čeprav je na prvi pogled videti, da

so omenjeni podatki starejšega datuma, so bili vse do sredine leta 2010 to zadnji dosegljivi podatki). S primernimi pristopi je možno iz surovih podatkov pridobiti dodane pomembne informacije, kar ni standardni postopek pri analizi statističnih uradov.

V nadaljevanju bom prikazal preliminarne rezultate projekta, ki analizira omenjene podatke SURS (več v: Fatur in Likar, 2010). V prvi fazi sem podjetja, ki so imela v opazovanem obdobju kakršne koli prihodke od vseh inovacij ( $RII > 0$ ) in glede na RMI (prihodki od inovacij novih za trg) razdelil v štiri kvadrante (Slika 1). Nato sem inovacijske skupine paroma primerjal s statističnimi testi, da bi ugotovil, pri katerih spremenljivkah se skupine značilno razlikujejo med seboj.

Slika 1: Skupine podjetij glede na prihodke od inovacij



### *Povezanost inovacijske in poslovne uspešnosti*

Rezultati kažejo, da se skupine neinovatorjev (0), sledilcev (1) in vodilnih (2) večinoma značilno razlikujejo. Dobičkovnost kapitala (ROE) je v skupini dva za 40 odstotkov višja kot v ostalih dveh skupinah. Povprečna rast čistih prihodkov (2003–2007) je pri vodilnih za 33 odstotkov večja v primerjavi s skupino 0 in celo 41 odstotkov boljša kot pri sledilcih (skupina 1).

Poleg tega sem ugotovil, da prihaja do statistično značilnih razlik tudi pri dobičkovnosti prihodkov (ROS) in sredstev (ROA) v prid vodilnih. Podjetja iz skupine 2 izplačujejo tudi za šest odstotkov višje plače kot podjetja iz skupine 0.

Na podlagi zgornjih ugotovitev lahko sklepam, da podjetja skupine 2, ki v primerjavi s skupinama 0 in 1 uspešneje inovirajo (dosegajo višje vrednosti RII in/ali RMI), dosega tudi večjo uspešnost poslovanja, merjeno s kazalniki poslovnih rezultatov.

Žal pa istočasno ugotavljam, da pomembnih razlik v celotnih prihodkih oziroma v dobičku na zaposlenega ni.

### *Obseg in produktivnost inovacijskih vlaganj*

Kolikšne deleže denarnih sredstev vlagajo podjetja iz posamezne skupine v inoviranje in kako učinkovito ta sredstva pretvarjajo v prihodke od inovacij?

Skupini 1a in 2: razlika v obsegu vlaganj. Primerjava skupin 1a in 2 kaže, da podjetja iz skupine 2 vlagajo v inoviranje značilno višja sredstva glede na svoje prihodke od prodaje kot podjetja iz skupine 1a (za faktor 1,4 višja).

Skupini 1b in 2: razlika v obsegu vlaganj in njihovi produktivnosti. Kar zadeva skupini 1b in 2; podjetja iz skupine 2 vlagajo v inoviranje višja sredstva kot v skupini 1b (višja za faktor 1,9 relativno glede na število zaposlenih in glede na svoje prihodke od prodaje). Produktivnost inovacijskih vlaganj je pri skupini 2 značilno višja kot v skupini 1b. Podjetja skupine 2 iz vsakega evra, vloženega v inoviranje, uspejo v povprečju iztržiti 13,9 evra ali skoraj 2,5-krat več kot v skupini 1b.

Skupini 1a in 1c: razlika v produktivnosti vlaganj. Iz medsebojne primerjave skupin 1a in 1c pa je razvidno, da je produktivnost inovacijskih vlaganj pri skupini 1a kar 19,6 evra, pri 1c pa le 5,5 evra.

Kar zadeva celoto rezultatov za skupine 0, 1, 2, sem ugotovil, da vodilni vlagajo v inovativnost 71 odstotkov več kot sledilci. Ob tem je tudi produktivnost inovacijskih vložkov občutno večja v skupini 2 kot v skupini 1 kot celoti. Podjetja v skupini 2 ustvarijo 13,9 evra od vsakega evra, vloženega v inovacije, medtem ko skupina 1 kot celota le 7,7 evra (1,9-krat več). Neinovativna podjetja prihodkov od inovacij nimajo.

### *Kakšno politiko inovacijskih vlaganj izbrati?*

Podjetje iz skupine 1a mora za povečanje RMI in s tem za prehod v skupino 2 povečati vlaganja v inoviranje; v povprečju za faktor 1,4 (kar je zelo pomembno, ob nespremenjeni učinkovitosti izrabe teh sredstev).

Podjetje iz skupine 1b pa mora za povečanje RII in s tem prehod v skupino 2 zagotoviti sočasno povečanje vlaganj in povišanje učinkovitosti njihove izrabe. Zato je v tem primeru smiselni prehod preko vmesne stopnje (1a). Prehod iz skupine 1b v 1a ne terja povišanja vloženih denarnih sredstev, pač pa bistveno povečanje učinkovitosti izrabe obstoječih sredstev (v povprečju za faktor 3,5). Naslednji korak, prehod iz skupine 1a v skupino 2, pa terja, da podjetje bistveno intenzivira vlaganja (ob nespremenje-

ni učinkovitosti njihove izrabe). Seveda je tu še skupina neinovativcev (0), ki mora sploh začeti inovacijske aktivnosti in za to nameniti ustrezna sredstva.

### Dejavniki inoviranja slovenskih podjetij

Naslednja slovenska raziskava je bila izvedena leta 2009 na vzorcu 143 srednjih in velikih predelovalnih ter storitvenih podjetij. Zasnovana je na holističnem pristopu k analizi inovacijskih dejavnikov; kompleksnejših in s stališča inovativnosti v podjetju primernejši, kot je raziskava CIS (glej EIS – Scoreboard, 2009; SURS, 2004; SURS, 2006), saj vključuje dejavnike, ki jih CIS ne upošteva.

Preliminarni rezultati kažejo na boljšo izkoriščenost inovacijskih vložkov predelovalnega sektorja glede na storitvenega. Prav tako ugotavljam, da so učinki inovacijske politike uspešnejši, če je le-ta zastavljena dolgoročno in ni podvržena nenadnim spremembam (Ropret in Likar, 2010). Izkazalo se je tudi, da je postavljanje visokih inovacijskih ciljev glede na najboljša podjetja v panogi povezano z večjo doseženo subjektivno zaznano koristjo od inovacij. Rezultati slovenske raziskave kažejo tudi, da je povečanje odstotka ustvarjalnega delovnega časa sicer šibko, a statistično značilno povezano z doseženim poslovnim izidom podjetja. Podobno nekatera podjetja omogočajo zaposlenim, da določen odstotek delovnega časa posvečajo projektom po lastni izbiri. Inovativnost in podjetnost zaposlenih sta pozitivno povezani tudi z njihovim zadovoljstvom. Pomemben dejavnik ocenjenih koristi od inovacij za podjetje je medsebojno povezovanje zaposlenih pri razvoju tržnih proizvodov in medgeneracijsko sodelovanje ter načrtno iskanje dobrih praks drugih podjetij. Kot pomemben dejavnik kadrovskega menedžementa se kaže pomembnost zaposlovanja in nagrajevanja samoiniciativnih, pogumnih in inovativnih sodelavcev, ki se jim prepušča samostojnost in zahtevnejše naloge. Tudi Guimaraes in Langley (1994) ugotavljata, da najuspešnejša podjetja spodbujajo inovativnost z učinkovitim komuniciranjem njenega velikega pomena do zaposlenih na vseh hierarhičnih nivojih. Podobno Sivadas in Dwyer (2000) ugotavljata, da je kompetentnost za sodelovanje pomemben dejavnik uspeha proizvoda na trgu ne glede na to, ali gre za interno sodelovanje v podjetju ali sodelovanje med več podjetji. Tudi sicer so ljudje najustvarjalnejši, ko delajo v manjših timih (Mulej, 2008). Treba je poudariti, da so se pokazale le maloštevilne korelacije inovacijskih vložkov z neposrednimi finančnimi rezultati podjetja kljub mnogim povezavam med inovacijskimi vložki in subjektivno zaznanim koristim za podjetje. To se sklada z ugotovitvami raziskave, ki je bila na podlagi metodologije CIS leta 1999 izvedena na Švedskem. Avtorja (Löf in Heshmati, 2006) ugotavljata povezavo med stopnjo inovativnosti podjetja in doseženimi poslovnimi rezultati, a obenem opozarjata na določene omejitve



raziskave. Tudi Likar in Kopač (2005) navajata, da končni rezultati vlaganj v inovacijski proces (npr. dobiček) pogosto nastopijo šele po določeni časovni zakasnitvi.

Povzamem lahko, da vložki v inovativnost prinašajo rezultate, še posebno na nivoju subjektivno identificiranih. Neposredni finančni rezultati z vložki korelirajo le šibko, bolj v predelovalnem sektorju. Avtorja sta sicer pokazala na nekaj vplivnih dejavnikov, a videti je, da slovenska podjetja kljub ohrabrujočim učinkom inovacijskih vložkov ne izkoriščajo ustrezno.

### Posledice (ne)inovativnosti slovenskega gospodarstva

Pomemben vir interpretacije stanja in posledic šibke inovativnosti predstavlja študija *Sistematizacija inkrementalnih in prebojnih inovacij v Sloveniji, Analiza inovativnosti v slovenskem gospodarstvu* (Ložar, 2009). Ložar ugotavlja, da trenutno stanje ne omogoča razvojnega preboja, ki bi končno močneje zvišal dodano vrednost na zaposlenega. Ta je leta 2008 v Sloveniji znašala 35.279 evrov, kar predstavlja 84 odstotkov dodane vrednosti na zaposlenega nizkotehnoloških panog v EU-15 (podatek velja za leto 2000). Primerjava Slovenije s šestimi majhnimi razvitimi evropskimi državami (Luksemburg, Finska, Švica, Danska, Švedska in Avstrija), ki po podatkih leta 2006 predstavljajo najboljšo prakso v inovativnosti, je pokazala, da Slovenija po kazalniku BDP na prebivalca zaostaja za 2,66-krat, v vrednosti 10 najvrednejših blagovnih znamk na prebivalca zaostaja za 7,3-krat, po številu triadnih patentov na prebivalca zaostaja za 23,2-krat, po zaščitenih industrijskih dizajnih na prebivalca zaostaja za 6,2-krat, po deležu visokotehnološkega izvoza v proizvodnji zaostaja za 3,98-krat.

Tabela 3: Prikaz števila podjetij in v njih zaposlenih ter njihovih prihodkov glede na velikost podjetja za Slovenijo v letu 2008

| Statistika po velikosti | Število vseh | Prihodek v mio EUR | Zaposleni | Število (DV < 30.000 EUR) | Prihodek v mio EUR (DV < 30.000 EUR) | Zaposleni (DV < 30.000 EUR) |
|-------------------------|--------------|--------------------|-----------|---------------------------|--------------------------------------|-----------------------------|
| Mikro družbe            | 48.070       | 15,19              | 135.863   | 22.853                    | 6,45                                 | 98.581                      |
| Male družbe             | 2.390        | 11,12              | 79.096    | 957                       | 3,74                                 | 46.654                      |
| Srednje družbe          | 763          | 12,16              | 79.814    | 327                       | 4,24                                 | 48.270                      |
| Velike družbe           | 774          | 46,40              | 215.980   | 230                       | 11,89                                | 112.935                     |
| Skupaj                  | 51.997       | 84,86              | 510.754   | 24.367                    | 26,32                                | 306.440                     |

Vir: Ložar, 2009

Od vseh 510.754 zaposlenih v gospodarskih družbah v 51.997 gospodarskih družbah v letu 2008 jih je kar 306.440 (60 odstotkov) delalo v podjetjih z dodano vrednostjo na zaposlenega (v nadaljevanju DV/Z) manj kot 30.000 evrov, v povprečju pa imajo ta podjetja le 20.062 DV/Z. Tako v Sloveniji le 204.314 zaposlenih dela v gospodarskih družbah z več kot 30.000 evrov DV/Z (Tabela 3).

Kar 133.086 zaposlenih dela v podjetjih z manj kot 20.000 evrov DV/Z. Kljub temu da gre za velike razlike med panogami, pa večina teh podjetij na dolgi rok ne more obstati, kajti njihova povprečna dodana vrednost na zaposlenega, 12.675 evrov, ne omogoča niti povprečne plače 500 evrov neto.

V isti raziskavi so višjo povprečno oceno dosegla tudi podjetja, ki so v več kot 50-odstotni tuji lasti, več kot 50 odstotkov izvozijo, za R & R namenjajo več kot 5 odstotkov prihodkov, imajo strošek dela nižje kot 50 odstotkov ustvarjene dodane vrednosti in zaposlujejo več kot 1,5 raziskovalca na 100 zaposlenih.

Ložar (2009) tudi ugotavlja, da je nizka povprečna dodana vrednost na zaposlenega v Sloveniji kritična točka. Višja dodana vrednost namreč pomeni boljše finančne rezultate podjetja ob sočasno višjih povprečnih plačah v podjetju. Podjetja z več kot 80.000 evrov dodane vrednosti na zaposlenega, ki so sodelovala v raziskavi, so imela trikrat višje povprečne plače kot podjetja z manj kot 20.000 evrov dodane vrednosti na zaposlenega. Podjetja z visoko dodano vrednostjo imajo večje možnosti in več sredstev za investiranje v raziskave in razvoj, inovativnost in izobraževanje zaposlenih, s tem pa tudi večje možnosti za obstoj na dolgi rok.

### Stanje posameznih segmentov slovenskega gospodarstva

Podrobnejše slovenske raziskave poglobljeno obravnavajo posamezne gospodarske panoge oziroma velikostne skupine. Ob tem je treba upoštevati, da so raziskovalni pristopi različni. V nadaljevanju je prikazanih nekaj takih raziskav in ključnih rezultatov.

#### *Srednja in velika podjetja*

Namen raziskave (Likar in Fatur, 2007) je bil ugotoviti, kateri so najpomembnejši dejavniki, ki vplivajo na inovacijsko sposobnost podjetja. V raziskavo so bila po klasifikaciji proizvodov po dejavnosti (Hlavaty, 2002) vključena vsa slovenska podjetja iz statističnih razredov: 20 (obdelava in predelava lesa) in 21 (proizvodnja vlaknin, papirja ter izdelkov iz njih). Podatki izhajajo iz analiz slovenskega statističnega urada – raziskave o inovacijski dejavnosti.

Pri študiji povezav med vhodno-izhodnimi spremenljivkami ugotavljamo, da je temeljni kamen inovativnosti jasna odločitev vodstva. Zelo močan je vpliv deleža notranjih stroškov za RRD (čeprav so absolutno gledano relativno majhni, le 0,3 odstotka vseh izdatkov!), ki se kaže v izboljšanju tržnih proizvodov. Zelo pomembno je tudi izobraževanje zaposlenih. Hkrati menim, da bi z uporabo informacij o tehnologijah kakovost tržnih proizvodov lahko še dodatno izboljšali (pomanjkanje je prisotno kar pri 75,2 odstotka podjetij).

Vendar lahko istočasno ugotovim, da izboljšanje tržnih proizvodov še ni dovolj, saj odziv trga na omenjene izboljšave ni ustrezen. Analiza kaže na posledice premajhnega vključevanja zunanjih RR-organizacij. To bi lahko pojasnil s pogostim pristopom »samozadostnih« podjetij, kjer gre za razvojno-tehnološko in proizvodno strategijo podjetij (technology and production driven), ne pa dovolj tržno usmerjeno (market driven). Torej za strategijo, ki premalo upošteva potrebe trga. Ugotovitev potrjuje tudi pomembno dejstvo, da na večanje tržnega deleža novi oziroma izboljšani tržni proizvodi ne vplivajo pomembno – kar bi moral biti eden osnovnih ciljev invencijsko-inovacijskih aktivnosti. Sodelovanje z zunanjimi razvojnimi organizacijami pa tudi z zunanjimi svetovalci očitno prinaša sveže pristope in posledično novosti, ki jih trg sprejema bolje (absolutno gledano je delež zunanjih stroškov za RRD v povprečju zanemarljiv). Gre torej za pomembno ugotovitev, ki govori v prid krepitvi sodelovanja med industrijo in akademsko sfero (Likar, 2008).

Ob vprašanju uspešnosti uvajanja novih ali bistveno izboljšanih tržnih proizvodov ugotavljam, da je najmočnejši dejavnik izboljševanja teh vlaganje v invencijsko-inovacijsko dejavnost (2,3 odstotka vseh izdatkov, kar je še vedno le tretjina povprečja proizvodnega sektorja). Vendar tudi to očitno ni dovolj za dosego inovativnosti (koristne novosti, ki se odrazi tudi v boljših poslovnih rezultatih). Najpomembnejši kazalnik, dobiček, je negativno povezan z deležem stroškov za invencijsko-inovacijsko dejavnost. To potrjuje dejstvo, da poleg neustreznega razvoja in izrabe tehnologije tudi opazen del invencijsko-inovacijskih prizadevanj ni usmerjen pravilno. To je znan problem, s katerim se srečujejo tudi drugod po svetu (Gerber, 2004), kar pa je zgolj slaba tolažba.

Razlaga za slabe finančne rezultate se delno skriva v izjemno močnih zaviralnih dejavnikih. Kot glavna lahko navedem organizacijsko togost podjetja in (ne)spособnost uporabe virov informacij za invencijsko-inovacijsko dejavnost, da bi bila res inovativna, ne samo poskušanje, znotraj organizacije, kar je povezano z neustrezno izobrazbo.

Ugotovil sem tudi, da je treba ločevati med velikimi in srednjimi oziroma malimi podjetji. Večja podjetja si lahko privoščijo večji delež stroškov za RR, večja vlaganja v stroje in opremo, povezana z inovacijo, in posledično lažje razvijajo nove oziroma

izboljšujejo stare proizvode – kar pa še ni dovolj za doseg boljših poslovnih rezultatov. Po drugi strani pa je videti, da se večja podjetja spopadajo s problemi organizacijske togosti.

### *Stanje v mikro in majhnih gospodarskih družbah*

Zanimiva je tudi raziskava o mikro in majhnih gospodarskih družbah v RS, ki jih je v Sloveniji približno 50.000 in zaposlujejo več kot 210.000 ljudi. Kot navaja Ložar (Ložar, 2009), jih skoraj polovica ustvari manj kot 30.000 evrov dodane vrednosti, kar je tesno povezano z zapiranjem podjetij. Zato se je pri obravnavi izjemno pomembno posvetiti tudi temu tipu podjetij.

Raziskava na vzorcu 121 mikro in majhnih gospodarskih družb RS (Rašič in Markič, 2008) analizira predvsem povezavo med načrtovanjem in inovacijsko politiko ter to, kako se njun vpliv odraža na uspešnost mikro in majhnih gospodarskih družb v RS.

Avtorji so predvsem z analizo variance, faktorsko in regresijsko analizo preverjali več hipotez. Ključni izsledki so naslednji: na uspešnost vpliva strategija načrtovanja inovacijske politike, inovacijska politika v mikro in majhnih gospodarskih družbah v RS ima pozitiven vpliv na uspešnost, programi spodbujanja podjetništva in konkurenčnosti ne pospešujejo strategije načrtovanja inovacijske politike, programi spodbujanja podjetništva in konkurenčnosti ne vplivajo na uspešnost, državno sofinanciranje in finančna spodbuda podpornih institucij pospešujeta strategijo načrtovanja inovacijske politike, državno sofinanciranje in finančna spodbuda podpornih institucij prav tako vplivata na uspešnost.

Rezultati kažejo tudi, da je najuspešnejša med regijami osrednjeslovenska, najmanj uspešni pa sta zasavska in obalno-kraška.

Na podlagi raziskovalnih izsledkov lahko povzamem, da je inovacijska politika pomembna. Čeprav finančne spodbude podpornih institucij pospešujejo strategijo načrtovanja inovacijske politike in vplivajo na uspešnost, pa to žal ne velja za celotne programe spodbujanja podjetništva in konkurenčnosti.

Nekatere raziskave se poleg ocene stanja dotikajo tudi vzrokov. Ena takih je raziskava o menedžmentu inoviranja v 314 slovenskih gospodarskih družbah (pretežno mikro in majhna podjetja) iz dejavnosti prodaje in vzdrževanja motornih vozil (Kosmina, 2010). Avtorica je preučevala rezultate inoviranja prek odvisne spremenljivke – dodane vrednosti kot rezultata delovanja neodvisnih, vhodnih spremenljivk, kot npr. izdelan pravilnik o nagrajevanju inovativnosti, nematerialno motiviranje inovatorjev, načrtovan proračun sredstev za inoviranje in informiranje zaposlenih z novostmi, ino-

viranje kot pogoj za večjo konkurenčnost, naklonjenost zaposlenih novostim, menedžment aktivno podpira inovacijsko dejavnost, izdelan načrt izobraževanj, seznanjenost zaposlenih z inovacijami, pomembnost inovacijskih aktivnosti za uspešnost in menedžment spremlja rezultate inoviranja.

Avtorica je najprej zavrgla hipotezo, da večina vršnih menedžerjev ne pripisuje zadostnega pomena inovacijskim dejavnostim in njihovemu vplivu na dodano vrednost. Ugotavlja, da se menedžerji zavedajo pomena vpliva inovativnosti na konkurenčnost, vendar zaradi različnih dejavnikov v svojih organizacijah nimajo dovolj dobro organiziranih inovacijskih dejavnosti.

Rezultati tudi kažejo, da imajo odgovori vršnih menedžerjev v podjetjih, ki inovacije še niso uvedla, skoraj enako povprečno vrednost kot odgovori vršnih menedžerjev podjetij, ki so inovacijo že uvedla. Slednji rezultat je potrdil, da se menedžerji sicer zavedajo pomena inovativnosti, kar pa ni dovolj za uspešno inovacijsko dejavnost. Zaradi različnih vzrokov, kot je primanjkovanje primerne kadra, znanja in časa, inovacijska dejavnost v podjetju ni dobro organizirana.

Zgovoren je tudi podatek o višini dodane vrednosti na zaposlenega. Ta v povprečju znaša 23.847,01 evra. Pri podjetjih, ki imajo inovacijsko dejavnost dobro organizirano (približno 31.300 evrov), je višja za 10.000 evrov v primerjavi s podjetji, ki inovacijske aktivnosti nimajo dobro organizirane (okoli 21.300 evrov). Avtorica pokaže, da ima dobra organiziranost inovacijske dejavnosti v podjetju statistično pozitiven vpliv na višino dodane vrednosti. To pomeni, da so inovativna podjetja finančno uspešnejša. Vendar je treba biti pri interpretaciji avtoričinih zaključkov previden – dodana vrednost je rezultat, dobra organiziranost pa prav tako. Dejstvo, da dobra organiziranost prispeva k dobrim finančnim rezultatom, je sicer pomemben podatek, a še nič ne pove o ključnem vprašanju; kako dobro organiziranost doseči. Za razumevanje dodane vrednosti je zanimiv in nujen pogled še z drugega zornega kota, ki dejansko stanje bistveno prikazuje. Podjetja, ki so uvedla vsaj eno inovacijo (statistični kriterij inovativnega podjetja), imajo povprečno višino dodane vrednosti na zaposlenega le za dobrih 1000 evrov višjo od podjetji, ki inovacije niso uvedla. Kljub temu da obstaja pozitivna korelacija med spremenljivko uvedba inovacije in višino dodane vrednosti, avtorica hipoteze, da obstaja pozitivna korelacija med uspešnostjo menedžmenta inoviranja in višino dodane vrednosti na zaposlenega, ne more potrditi.

V tem se skriva bistveno pomembnejše sporočilo – podjetja, ki so uvedla eno inovacijo in so s tem po slovenskih in evropskih statističnih normah inovativna, v smislu gospodarskih rezultatov dejansko prav veliko niso dosegla. To se ujema s predhodno prikazanimi omejitvami statistične metodologije EIS/CIS. Rezultati se tudi skladajo z našo oceno, da je spodbujanje inovativnosti, ki poteka v državi v zadnjih letih, poveča-

lo stopnjo zavedanja na zelo načelni ravni, bistveno premalo pa je znanja in volje po resničnih spremembah ter merljivih rezultatov.

### Dejavniki učinkovitega obvladovanja inovativnosti

Pomemben korak naprej predstavlja znanstven pristop k izboljšanju inovativnosti. Gre za znanstveno disciplino, ki se razvija že daljše obdobje, v zadnjem desetletju pa poteka njen razvoj še bistveno intenzivneje. Kljub temu da prenos raziskovalnih rezultatov v gospodarstvo poteka prepočasi, je to gotovo eden pomembnih vzvodov, ki lahko pomagajo gospodarstvu v višjo inovacijsko prestavo. V nadaljevanju povzemam rezultate nekaterih mednarodnih in domačih raziskovalnih del, ki analizirajo vzroke slabe inovativnosti in dejavnike njenega učinkovitega spodbujanja.

Dejavnike vpliva na inoviranje lahko razdelimo v dve skupini (Keizer et al., 2002), na notranje dejavnike, ki so povezani z značilnostmi in strategijo malih in srednje velikih podjetij, in na zunanje dejavnike, ki so povezani z interakcijo malih in srednje velikih podjetij z njihovim okoljem.

Če začnemo pri notranjih dejavnikih, je eden najpomembnejših dejavnikov inovacijska strategija. Več raziskav proučuje odnose med inovacijsko strategijo in gospodarsko uspešnostjo organizacije. Mnoge med njimi kažejo na pozitivno, a šibko povezavo (npr. Milfelner in Petejan, 2003; Likar in Kopač, 2007). Raziskave izpostavljajo tudi pomen strateške odločitve za inoviranje (Likar, 2008; Fatur, 2005; Krošlin, 2004; Potočan in Mulej, 2008) pri doseganju gospodarskih rezultatov. Izsledki kažejo tudi na pomembnost strategije za povečanje ustvarjalnosti in sprejemanja tveganj, saj oboje vpliva na inovativnost malih in srednje velikih podjetij (Birchall et al., 1996; Carrier, 1994). Drug ključni dejavnik je menedžment idej, ki se izkazuje za zelo pomembnega in je pogosto dobro urejen. Rezultat je pogosto niz predlogov za izboljšave, ki pa v veliki meri ostanejo neizvedeni. To kaže, da lahko strateško vlogo menedžmenta idej jasno opredelimo, a to ne izključuje problemov v fazi implementacije (Fatur in Likar, 2009). Ostali pomembni dejavniki so: postavljanje ciljev, finančni vidik inovacijskih aktivnosti, menedžment človeških virov in potrebnih kompetenc zaposlenih kakor tudi primerjalno presojanje doseženih rezultatov (Likar, 2008; Mulej et al., 2005). Nadalje je eden od dejavnikov s pozitivnim vplivom na inovacije izdelkov tudi delež visoko izobraženih zaposlenih v podjetju (Freel, 2005). V okviru teh ugotovitev ima delež visoko izobraženih zaposlenih v podjetju največji vpliv na inovacije izdelkov in radikalne inovacije izdelkov, najšibkejšega pa na inovacije procesov (Radas in Božića, 2009). Vplivni dejavnik, ki je pogosto naveden kot zelo pomemben, je komercializacija, povezana s trženjskimi naporami (Hoffman et al., 1998). Tudi proces učenja se kaže kot pomemben

dejavnik. Izsledki raziskav kažejo, da naravnost k učenju pozitivno in statistično značilno vpliva na inovativnost, po drugi strani pa inovativnost pozitivno vpliva na učinkovitost podjetja (Jaehoon et al., 2010). Navedene ugotovitve podpirajo tudi druge relevantne raziskave (npr. Hult et al., 2004). Izjemno dragocen vpliv, ki se kaže v izboljšanju kakovosti proizvodov, ima tudi delež notranjih izdatkov za RR. Najmočnejši dejavnik, ki vpliva na izboljšanje proizvodov, pa so naložbe v inovacije (Likar, 2008).

Pri zunanjih dejavnikih so raziskovalci pokazali, da lahko sodelovanje z dobavitelji prispeva k inovativnosti malih in srednje velikih podjetij (Kaminski et al., 2008). Poleg tega je pomembno sodelovanje z drugimi podjetji, medsebojno povezovanje centrov znanja in koriščenje finančnih sredstev ter podpora oblasti. Izmed zunanjih dejavnikov sodelovanje z drugimi podjetji ali organizacijami pozitivno in statistično značilno vpliva na inovacije procesa in inkrementalne inovacije proizvoda, vendar šibko in negativno na radikalne inovacije proizvoda (Radas in Božiča, 2009; Birchall et al., 1996). Izkazuje pa se, da ima vzpostavitev povezav podjetja z akademskimi in raziskovalnimi ustanovami zelo močan pozitiven učinek na radikalne inovacije proizvodov, medtem ko je učinek na druge vrste inovacij zanemarljiv (Radas in Božiča, 2009). Sodelovanje z zunanjimi razvojnimi organizacijami kakor tudi z zunanjimi svetovalci očitno prinaša sveže pristope in s tem novosti, ki se ne le pojavijo na trgu, ampak – kar je še pomembnejše – so tudi bolje sprejete na trgu (v nasprotju z vplivom stroškov za notranji RR). To je pomembna ugotovitev, ki govori v prid okrepljenemu sodelovanju med industrijo in zunanjimi razvojnimi organizacijami, na primer visokošolskimi institucijami (Likar, 2008). V času ekonomske globalizacije, izjemnega razvoja IKT v zadnjem desetletju in raziskovalnih mednarodnih povezav je koncept odprtega inoviranja eden tistih, ki pomembno doprinese k inovacijskim uspehom (Chesbrough, 2006).

Pomembni zaviralni dejavniki so ekonomsko tveganje, visoki inovacijski stroški, pomanjkanje usposobljenega osebja in informacij o tehnologijah (Pfohl in Kellerwessel, 1997). Pomen stroškov (povezanih z vzpostavitvijo inovacijskih dejavnosti) poudarjajo tudi drugi raziskovalci; rezultati raziskav npr. kažejo, da imajo stroški, povezani z inovacijskim procesom, sorazmerno večji pozitivni vpliv na mala kot na večja podjetja (Madrid-Guijarro, 2009). Dodatni zaviralni dejavnik je povezan z inovacijsko politiko, ki predstavlja finančni in organizacijski izziv, zaradi česar manjša podjetja ne morejo napraviti preskoka k inovativnejšim metodam poslovanja (Freel, 2005). Zaviralni dejavniki pa ne bi smeli biti razlog za zamrtje inovacijskih dejavnosti. V skladu z izkušnjami iz Španije (po skupnem inovacijskem indeksu je primerljiva s Slovenijo) mala podjetja, ki ne vključujejo inovativnosti v svoji temeljni poslovni strategiji, tvegajo, da postanejo nekonkurenčna zaradi zastarelih proizvodov in procesov. Največje ovire so povezane s stroški, medtem ko se kot najmanj pomemben kaže odpor menedžerjev oziroma zaposlenih (Madrid-Guijarro, 2009). Problematiko zaviralnih dejavnikov je

proučevalo več drugih avtorjev, delno s protislovnimi rezultati. Ugotovili so, da podjetja, ki poročajo o soočanju z ovirami, niso običajno med tistimi, ki inovirajo manj. To kaže, da inovatorji lahko premostijo ovire in se tako izognejo škodljivim učinkom na inoviranje (Radas in Božića, 2009).

Omeniti velja še en dejavnik, povezan s presojanjem inovativnosti; strokovna literatura pogosto razlikuje med RR-proizvodom in procesom ter, podobno, med inovacijami proizvoda in procesa, tudi v malih in srednje velikih podjetjih (Radas in Božića, 2009; Raymond in St-Pierre, 2010). Kljub precejšnjim razlikam pa mnogi avtorji inovacijskega procesa ne uvrščajo v omenjeni podkategoriji (npr. Rogers, 2004; Romijn in Albaladejo, 2002).

Ugotavljam, da je inoviranje kompleksen proces, ki ga je treba razvijati z vrsto vplivnih mehanizmov. Ti se medsebojno razlikujejo glede na velikost podjetja in glede na panogo, razlike obstajajo tudi med državami. Upoštevati je treba seveda tudi specifičnosti posameznih podjetij. Prav tako ni enotnega znanstvenega stališča o pomembnosti posameznih dejavnikov. Kljub temu pa se kažejo smernice, ki jih je za dvig inovacijske sposobnosti gospodarstva smiselno upoštevati.

#### Področja učinkovitega obvladovanja inovativnosti

Na podlagi analiz dejavnikov inovacijske uspešnosti organizacije v predhodnih poglavjih lahko strnem ugotovitve in postavim smernice za doseg holistične strategije inoviranja, za kar je potrebno obravnavanje vizije ter strateških, organizacijskih in operativnih vidikov inovativnosti; trajno iskanje novih priložnosti in iskanje izvirnih rešitev; usmerjenost v tržni proizvod (inovativni izdelek ali storitev) ter organizacije (inoviranje procesa); usmerjenost v vse poslovne segmente podjetja – razvojne, proizvodne, logistične, tržne, finančne in druge inovacije; izraba vseh dosegljivih virov znanja in idej – notranjih in zunanjih – z integracijo koncepta odprtega inoviranja in mednarodnega sodelovanja; aktivno vključevanje vseh hierarhičnih nivojev – od delavca prek vodstva do predsednika uprave; prvenstvena usmerjenost v izrabo ustvarjalnega potenciala zaposlenih; doseganje več tipov invencij in inovacij – od drobnih do prebojnih, tehnoloških in netehnoloških ter sistemski in sistematični pristop.

#### PODPORNO OKOLJE INOVIRANJA V REPUBLIKI SLOVENIJI

V Sloveniji se je v dobrem desetletju oblikovala mreža inovacijsko podjetniških podpornih centrov, ki nudijo inovacijsko-razvojnim in podjetniškim projektom različ-



ne oblike pomoči. Centri v svojih programih nudijo podporo na poti od invencije prek razvoja in zagona podjetja do zaščite intelektualne lastnine, tržnih aktivnosti in rasti oziroma zlasti na kritičnih točkah na poti ideje do uporabnika.

Subjekte podpornega okolja za inovacije lahko razdelim glede na oceno potreb po posamezni vrsti storitev glede na število prebivalcev ali podjetij v regiji (Stres, 2009) v primarne, sekundarne in krovne.

Primarni sodijo v vsako regijo in morajo biti dostopni posameznikom, zato naj bodo umeščeni v regije glede na število prebivalcev. Mednje se uvrščajo: a) društva inovatorjev, b) GZS in OZS, oboje z območnimi enotami, c) razvojne agencije, d) inkubatorji.

Sekundarni subjekti podpornega okolja sodijo v večje področne skupine. Za svoje delovanje potrebujejo kritično maso podjetij ter univerze in javne raziskovalne institucije kot vir inovacij in pomoči podjetjem pri nadaljnjem razvoju inovativne ideje. Sekundarni subjekti podpornega okolja so torej: a) tehnološki parki, b) univerze, raziskovalni instituti, c) pisarne za prenos tehnologije.

Krovni subjekti podpornega okolja pokrijejo državo velikosti Slovenije za posamezno vsebino/sektor. Ti so: a) grozdi, platforme, tehnološke mreže; b) subjekti finančnega okolja (predvsem skladi rizičnega kapitala), c) tehnološki centri.

Ob tem dodatne elemente podpore predstavlja vrsta mednarodnih institucij, skladov, mrež, programov oziroma projektov (Kohezijski skladi, Evropski socialni sklad – ESF, Evropski regionalni sklad – ERDF, Sedmi okvirni program – 7FP, Marie-Curie, Leonardo da Vinci, Enterprise Europe Network, CORDIS Technology marketplace, Gate2Growth, IPR-Helpdesk in mnogi drugi (/več v: Likar in Fatur, 2007; Likar et al., 2006; Stres, 2009/), ki omogočajo pridobivanje dragocenih mednarodnih povezav, projektov in sredstev.

Z razvojem podpornega okolja je bil storjen velik korak k ustvarjanju pogojev za povezavo intelektualnega, raziskovalno-razvojnega in industrijskega okolja ter njihovih kapacitet in rezultatov. Slovenija je v zadnjem desetletju vlagala velike napore v izgradnjo institucij podpornega okolja, ki šteje okrog 400 enot.

### Problem treh pregrad

Če s stališča (ne)učinkovitosti analiziram podporno okolje, opazim specifičnosti, ki sem jih poimenoval problem treh pregrad. To so materialna osnova, programi in usklajenost ter človeške kompetence.

Prvo pregrado predstavljajo materialni pogoji za delo podpornega okolja. V zadnjem desetletju je bilo najlažje (ob sredstvih, ki jih očitno ni manjkalo) rešiti problem prve pregrade – zagotoviti prostore in jih napolniti z osnovno IKT-opremo. Kot je bilo

prikazano, Slovenija potrebuje primarne, sekundarne in krovne organizacije. Tisti pa, ki išče podporo, potrebuje institucijo, ki je kompetentna za določeno področje. Neredko potrebuje podporo večjega števila institucij.

Tu pa se pojavi večji problem druge pregrade. Delo institucij je pogosto slabo definirano, ključni programi podpore (ki jo organizacija resnično kakovostno izvaja) so neredko pomanjkljivo definirani. Dodaten problem je to, da se programi enot medsebojno močno prekrivajo. Tako okolje približno 400 institucij postane nepregleden labirint, v katerem se je težko orientirati. Problem je tudi časovna nestanovitnost, saj se z menjavo vlade pogosto menjajo programi, koncepti, celo institucije. Nacionalno financiranje ni zanesljivo, prav tako ne dolgoročno kakovostno načrtovanje. Gre za strukturne, organizacijske in finančne probleme, ki hromijo učinkovito podporno delo.

Še večji problem tako imenovane tretje pregrade pa je kakovost storitev. Če želimo, da bo novonastalo podjetje dobro in vrhunsko, potrebuje še boljše podporne storitve. To pa je ključen problem usposobljenosti strokovnjakov. Žal je majhen del takih, ki imajo ustrezna znanja, izkušnje, povezave in osebno zrelost ter zavzetost za kakovostno delo. Naj navedem nekaj primerov.

*Primer 1* Oseba A potrebuje finančno podporo za prijavo mednarodnega patenta in podporo pri trženju v tujini. Oglasi se v eni podpornih organizacij, kjer na stolu vodilnega sedi oseba B. Po kratki predstavitvi problematike osebe A začne oseba B suvereno svetovati. Informacije so splošne, kot bi jih bral iz učbenika, in brez življenjske realnosti. Velik del nasvetov usmerja osebo A v naslednje podporne centre, kjer sedijo podobni »strokovnjaki«, kot je oseba A. Osebi A je kmalu jasno, da ima podporna organizacija finančno pomoč in podporo pri trženju pravic intelektualne lastnine sicer transparentno zapisano v svojih aktih, v praksi pa zanje predstavlja to prvi tovrstni primer. Oseba B se veseli nadaljnjega sodelovanja.

*Pojasnilo k Primeru 1* Oseba A je profesor inovacijskega menedžmenta z več deset uspešno izvedenimi projekti in ducatom realiziranih patentov ter modelov. Oseba B osebe A sicer prej ni poznala, ji je pa včerajšnji študent, ob pogledu na svojo še toplo diplomu na steni, brez kančka samokritičnosti suvereno svetoval in bil vidno navdušen nad svojo ekspertizo.

*Primer 2* Oseba A pride do sklada tveganega kapitala (v Sloveniji je ta institucija zelo slabo razvita, še posebno v povezavi z visoko tveganimi inventivnimi oziroma tehnološkimi projekti) in predstavi svojo zamisel. Odgovor odgovornega v skladu: »Vaša invencija je načeloma zelo zanimiva in pripravljeni smo v projekt vložiti zagonska sredstva. Želimo pa, da najprej pripravite poslovni načrt, idejo patentirate, poleg prototipa izdelate še ničto serijo in preizkusite izdelek na tržišču. Če bo na tržišču interes (zadnji člen inovacijsko-proizvodne verige, tveganje postaja minimalno!), bo naše zanimanje za sodelovanje veliko.« Gre za šolski primer, kako neučinkovito in v

nasprotju z idejo tveganega kapitala je slovenski podporni center deloval pred desetimi leti. Situacija se je sicer nekoliko izboljšala, a dostop do tveganega kapitala je Sloveniji še vedno zelo omejen.

Neredko slovensko podporno okolje spominja na bivšo reklamo za clio, ki »ima vse, kar imajo veliki«. Nehote se vsiljuje misel, da Slovenija gradi podporno okolje v veliki meri z namenom primerljivosti z razvitimi državami. Na ravni makro indikatorjev strukture podpornega okolja je namen dosežen. V prvem planu je bila formalna izgradnja institucij, vsebina je bila drugega pomena. Za zunanjega opazovalca imamo torej vse, kar imajo veliki. Zato je v bodoče nujno zmanjšati populistične aktivnosti ministrskih rezanj trakov novih zgradb in se usmeriti v vsebino. Podobno ugotavljajo druge raziskave, ki pravijo, da Slovenija še nima izoblikovanega izvirnega družbenega inovacijskega razvojnega okolja, ki bi zagotavljalo dolgoročno prenovno gospodarstva in družbe ter s tem podlago za tehnološko, ekonomsko in družbeno nadpovprečno uspešen razvoj ter razvojno dohitevanje. Izhodišče za oblikovanje takšnega okolja temelji na vsebinski preobrazbi dosedanjega koncepta razvoja. Njegov cilj v zadnjem desetletju je bilo prednostno prilagajanje normam notranjega trga EU oziroma odprtosti in konkurenčnosti globalnega gospodarstva pod vodstvom EU. V skladu s koncepti razvoja družb konsenza vidimo temelje za nadpovprečno uspešen razvoj Slovenije. S tem bodo povezana tudi nadpovprečno velika razvojna prizadevanja ter zahtevne reforme in produktivne politike za doseganje teh ciljev, ki vsem družbenim partnerjem zagotavljajo boljše delovne in življenjske pogoje. V ta namen mora Slovenija čim prej razviti celovito institucionalno infrastrukturo, ki bo omogočala krepitev, prenos in povezovanje znanja, tehnologij in drugih razvojnih potencialov za povečevanje pozitivnih razvojnih sinergij med državo, infrastrukturo in gospodarstvom (Stres, 2009).

Napačno pa je tudi pogosto prepričanje uporabnikov storitev, da je ob kopici podpornih centrov inovacijski menedžment enostavno delo. Ne glede na dostopno pomoč je še vedno treba vložiti mnogo lastne energije, časa in denarja za uresničitev ideje in premagovanje vseh preprek do tržnega uspeha. Zavedati se je treba, da so centri sicer dragocena pomoč lastnemu delu, nikakor pa ga ne nadomeščajo. Noben center ne bo ne sedaj ne kadarkoli v prihodnosti nadomestil motivacije, ki jo ima pri delu avtor ideje ali pa tisti, ki je finančno ali kako drugače zainteresiran in motiviran (Likar et al., 2006).

## IZOBRAŽEVALNI SISTEM

Za celovito obvladovanje inovativnosti družbe je poleg izredno pomembnega dela – gospodarstva – nujno pogledati še na področje izobraževanja skozi očala ustvarjalnosti in inovativnosti. Dolgoročno brez tega Slovenija ne bo naredila tako zelenega »kvantnega inovacijskega preboja«.

Ali je šolski sistem podpora ali ovira izzivom prihodnosti?

Svet se spreminja vedno hitreje. Velik del znanja, ki si ga pridobimo danes, bo čez desetletje zastarel. Problem je tudi ta, da je znanja na svetu toliko, da ga celo na ozkem strokovnem področju težko osvojimo. Za uspešno delo je potrebno predvsem pridobiti prava znanja in jih ustvarjalno uporabiti. Če je torej splošno faktografsko znanje bistvena dota šolskega sistema, ta našim otrokom ne bo v posebno oporo pri uresničevanju življenjskih ciljev. Po drugi strani pa podjetja nujno potrebujejo kadre, ki so ob ustreznem znanju predvsem ustvarjalni in intuitivni, pogumni in inovativni, komunikativni in prilagodljivi, dinamični, timsko usmerjeni in samozavestni (Robinson, 2001). To je profil zaposlenega, ki prinaša organizaciji veliko dodano vrednost. A tradicionalni učni pristopi, ki temeljijo na neposrednih navodilih ali predavanjih, za doseg tako visokih ciljev niso več primerni. Zamenjujejo jih modeli, ki temeljijo na učenčevi aktivni udeležbi v postopku razmišljanja in interpretacije. Organizacijska kultura, ki podpira odprtost in ustvarjalnost, je pomemben predpogoj za uspešno učenje in inovacije. Vendar so spremembe (pre) počasne, saj so kognitivni znanstveniki postavili temelje že pred tremi desetletji z odkritjem, da si mladi bolje zapomnijo snov in so jo tudi sposobni uporabiti v resničnem okolju, kadar pridobijo poglobljeno in ne zgolj površinsko znanje. Številne današnje šole (večja celo za tujino, v Sloveniji je situacija slabša) ne dajejo poglobljenega znanja, ki je temelj inovativnosti, pravi Sawyer, konfiguracija standardnega modela pa zelo otežuje ustvarjanje takšnega okolja za učenje, ki bi pripomoglo k globljemu razumevanju (Sawyer, 2008, Armstrong, 1991). Vendar se navedeni sodobni učni koncepti v osnovni in srednji šoli, pa kljub obljubam Bolonjske reforme tudi v visokem šolstvu, uveljavljajo le počasi.

Ne želim zanikati vloge šolstva in znanja (in kot profesor niti ne smem), a preneka-teri primeri dokazujejo, da je »klasična« šolska izobrazba le delno odgovorna za uspeh. Tako je npr. Faraday z osnovnim znanjem knjigoveza postal vrhunski znanstvenik in ugleden univerzitetni profesor. Tudi Steve Jobs, idejni oče in ustanovitelj »Appla«, je po prvem semestru na prestižni univerzi Reed v Oregonu obesil šolo na klin in uspel v računalništvu, eni najzahtevnejših poslovnih panog. Primera prikazujeta, da so lahko ustvarjalci podjetniškega duha dosegli svetovni uspeh celo brez vrhunske šolske izo-

brazbe. Prepričan pa sem, da bi bilo uspešnih ustvarjalcev mnogo več, če bi šola dala mladim prepotrebne omenjene kompetence, kot npr. ustrezno znanje, ustvarjalnost in podjetnost, samozavest ... Torej take, ki omogočajo odpirati nove »tržne niše«.

#### Aktualni izzivi visokega šolstva kažejo nove priložnosti

Navedeno predstavlja izziv po inoviranju šolskega sistema, raziskovalne sfere in gospodarstva. V nadaljevanju je prikazanih nekaj razmišljanj o smernicah, povezanih s poslanstvom univerze, v katere je potrebno vložiti dodatne napore. Za dvig učinkovitosti študija je potrebnih več sistemskih ukrepov, kot npr.:

- nadgraditev tradicionalnih ex-katedra predavanj s sodobnimi pedagoškimi pristopi (predavanja, vaje, študija primerov, diskusije, »hand-on« eksperimenti, igre vlog, simulacije, vabljeni neakademski strokovnjaki, smiselno vključevanja e-izobraževanja ipd.),
- usmeritev od znanj proti kompetencam: izboljšanje znanja mladih (najprej pa profesorjev!) o managementu in uporabi znanj, celovitem pristopu, ustvarjalnosti, inovativnosti, samozavesti in drugih vrednotah inovativne družbe,
- večje vključevanje neformalnih oblik izobraževanja v formalni proces izobraževanja (vključevanje v laboratorije, nacionalne in EU projekte, sodelovanje z gospodarstvom, študentske izmenjave, priprava člankov ipd.).

Predpogoj pa je, da se sodelujoči, predvsem profesorji in asistenti, »opremijo« z ustreznimi kompetencami in pridobijo za nalogo, ki ni lahka. Prav motiviranost je tista, ki človekove potenciale visoko dvigne. Ob tem pa ne smemo pozabiti na že pogosto prevelike obremenitve profesorjev in asistentov.

Pomemben del komunikacije med univerzo in gospodarstvom pa niso le kadri, ki jih univerza »izdeluje«, ampak tudi neposredno sodelovanje.

Na voljo je več formalnih možnosti povezovanja, kjer gre za t. i. komercialni model, kot npr.: skupni laboratoriji, spin-off podjetja profesorjev in raziskovalcev, pogodbe za znanstveno in strokovno sodelovanje, svetovanje, poslovne povezave, vključno z IPR (pravice intelektualne lastnine), povezava pri izobraževanju, prehodi raziskovalcev med univerzo in gospodarstvom ter obratno.

Prav tako so pomembne tudi neformalne oblike sodelovanja: skupne publikacije, predstavitve/obiski na sejnih in konferencah, priprava strokovne literature, povezave znotraj strokovnih združenj ter prehod diplomantov fakultete v gospodarstvo.

Vendar praksa kaže, da so možnosti izkoriščene le v omejenem obsegu. Sicer so na formalnem nivoju mnoge od teh oblik vzpostavljene, a bistveno težje je oživiti vsebinske povezave, ki so korak k pravim rezultatom. Na univerzi še vedno praviloma ve-

lja, da k uveljavitvi več prinašajo ugledne znanstvene objave in financirani RR projekti kot pa kakovostna sodelovanja z gospodarstvom oz. patenti in inovacije. Po eni strani si torej Evropa in s tem tudi Slovenija želi in ekonomsko gledano nujno potrebuje boljše sodelovanje s podjetji, po drugi strani pa univerze prek ostrih habilitacijskih zahtev same poskrbijo, da zaradi dodatnega vložka, potrebnega za raziskovanje in pisanje člankov, preprosto zmanjka časa za tako delo. Da ne bo pomote; podpiram akademsko odličnost, ampak ne na način, ki zahteva od zaposlenih rezultate najboljših triatloncev – biti vrhunski raziskovalec, pridobivati projekte, povezane z gospodarstvom in istočasno biti odličen pedagog (po izkušnjah stanovskih kolegov je to žal pogosto še najmanj pomembno). Za spremembo tega modela bodo potrebne globoke spremembe v sistemu vrednot, ki jih ni moč hitro spremeniti le z administrativnimi ukrepi. Vendar se je tega potrebno lotiti z občutkom. Univerza naj omogoča in spodbuja, ne pa sili zaposlene v sodelovanje z gospodarstvom. Primeri dobrih praks iz tujine omogočajo profesorjem prehod v gospodarstvo za določeno obdobje in vrnitev brez omejitev na univerzo. Prav tako mnoge odlične univerze omogočajo fleksibilno sodelovanje z gospodarstvom mimo komercialnih interesov univerze. Predvsem pa podpirajo zavzeto in kakovostno pedagoško delo, katerega prave rezultate bodo pokazale šele prihodnje generacije. Zelo aktualno vprašanje je, ali bo Raziskovalna in inovacijska strategija Slovenije 2011–2020 dala omenjenim dolgoročnim ciljem ustrezno težo. Ali pa bo v interesu kratkoročnih, predvsem ekonomskih oz. finančnih ciljev žrtvovala to izjemno pomembno poslanstvo univerz.

Za kakovostno sodelovanje z univerzo mora tudi gospodarstvo prevzeti pomembno nalogo. Pri tem je dvig absorpcijske sposobnosti organizacij ena ključnih nalog. Na tem področju Slovenija močno zaostaja – skladno z WEF – Global Competitiveness Report je po indikatorju Absorpcijska sposobnost podjetij glede tehnologij naša država dosegla 72. mesto od 139 (GCI 2010-11, Schwab, 2010).

Za uspešno sodelovanje je eden od predpogojev pravočasna in pravilna identifikacija potreb po izobraževanju in RR sodelovanju z nosilci znanja. Smiselno je težiti k dolgoročnemu sodelovanju in ne le k iskanju rešitev akutnih problemov na univerzi. Rezultati sodelovanja so tako neprimerno boljši, saj delo na zahtevnih projektih zahteva obojestransko prilagajanje. Osnova pa je jasna potreba po sodelovanju in motiviranost, kateri mora slediti primerno usposabljanje. Ker prihaja do spontanega povezav v začetnih fazah sodelovanja med nosilci znanja in gospodarstvom razmeroma težko, je pri tem vloga države lahko pomembna.

Obiti ne moremo niti dejstva, da je za dvig konkurenčnosti gospodarstva potrebno zvišati število raziskovalcev. Tu pa se EU srečuje z begom možganov v okolja, prijaznejša inovativnosti. Za doseg vlaganja 3% BDP v RR bi Evropa potrebovala od 0,7 do 1 milijon novih raziskovalcev. Prav univerza (in celoten šolski sistem) je prva, ki mora

mlade za raziskovalno in inovativno delo navdušiti in jih opremiti z ustreznim arzenalom kompetenc. Isti problem ima Slovenija, kjer interes mladih, da stopijo na akademsko pot, upada.

Istočasno se EU in tudi Slovenija soočata še z dodatnim problemom staranja generacij, kar bo z določenim časovnim zamikom zmanjšalo število študentov na univerzah. Iskanje alternativnega trga univerz s tem postaja ne le dodaten zaslužek, ampak potreba za njihovo preživetje. Tako zaradi potreb gospodarstva kot tudi zaradi potrebe po iskanju alternativnih trgov univerz je smiselno, da univerze v duhu vseživljenjskega učenja izdelajo sistem hitre identifikacije in ponudbe novih izobraževalnih programov trgu (podobno kot to dela privatni izobraževalni sektor) ter jih ponudijo kot splošne izobraževalne kot tudi »tailor-made« programe za zaključene skupine. Predvsem pa to, da na slušatelje ne prenašajo le ozkih strokovnih znanj, ampak kompetence, povezane z upravljanjem znanja, ustvarjalnostjo in inovativnostjo, večjo konkurenčnostjo in zaposljivostjo.

Na univerzah se srečujemo tudi z realnostjo nizkih plač in obenem slabe perspektive za zaposlitev. Kombinacija nezanesljive službe in nizkih plač nikakor ni dobra osnova za motiviranje najboljših. Prihaja že celo tako daleč, da vedno več odgovornih v visokošolskih organizacijah razvija »inovativne« poslovne modele najemanja pedagoškega kadra skladno s trenutnimi potrebami. Le ta je postavljen v vlogo najete delovne sile, ki je plačan izključno po opravljenih pedagoških urah (podobno kot obiralec banan po nabrani količini). Verjetno je jasno, da takega najemnika ne zanima poglobljen razvoj in pridobivanje znanja, poglobljen razvoj študijskih vsebin, temeljita pomoč študentom pri njihovem delu, sodelovanje na strokovnih srečanjih, mreženje in gradnja izjemno pomembne mreže sodelavcev, t. i. »networking« ter dolgoročen razvoj visokošolske organizacije. Omenjeni ukrep največkrat slabo plačanega »outsourcinga« izhaja iz nerazumevanja in podcenjevanja akademskega dela. Še posebno, če ne gre za redko prakso, ki povečuje fleksibilnost študija, ampak za osnovni koncept zagotavljanja pedagoškega kadra. Tu velja omeniti paralelo z ugotovitvijo Daniela Muzyka (Dean, Sauder School of Business, Univ. of British Columbia – ta je bila na lestvici ARWU v l. 2010 na 36. mestu), ki za podjetje pravi: »Usmeritev na zmanjševanje stroškov je mnogim podjetjem pomagalo prebroditi težave, a mnoga so postala zastarela. Samo trajno stremenje k inovativnosti zagotavlja dolgoročen uspeh.«

V ozadju omenjenega modela je seveda logika nižanja stroškov, ki pa dolgoročno vodi v intelektualno brezno oz. ne tako redko slišano krilatico, da postajamo »banana republika«. Ob teh razmišljanjih si lahko le želimo, da ne bo logika nižanja stroškov in prikazovanje kratkoročnih rezultatov postala glavno vodilo tudi tvorcem slovenske nacionalne akademske prihodnosti.

## V iskanju katalizatorjev preboja

Univerze ter gospodarstvo se morajo prilagoditi novim zahtevam in se naučiti sodelovati. Pri tem sta kultura zaupanja in inovativnosti nujni. Za doseg cilja je potrebno ponovno razmisliti o poslanstvu univerze, postaviti jasno strategijo in cilje ter vzpostaviti merila uspešnosti. S tem bodo pravila igre jasneje definirana, vrednotenje in nagrajevanje uspešnih pa bolj pravično. Vsekakor menim, da je transparentnost ena od vrednot, ki jih je EU že vnesla v prakso. V Sloveniji je primer dobre prakse lahko ARRS, ki ji uspeva z dolgoročno stabilno in transparentno politiko vzpostavljati most med raziskovalno odličnostjo in gospodarstvom. Tak pristop gotovo vodi k zmanjševanju vpliva lobiranja, tudi korupcije in k zagotavljanju enakih možnosti. Tudi na univerzi bi bilo smiselno postaviti jasne, merljive kriterije ustvarjalnosti in inovativnost kot merilo dela zaposlenih. Moram se strinjati z veljavnostjo latinskega citata »A potiori fit denominatio«. V našem primeru bi to pomenilo, da daje osnovna ideja raziskavi oz. aktivnosti ključno težo. Verjamem, da so ob znanstveni korektnosti prav ustvarjalni naboj in inovacijske lastnosti potrebni za doseg akademске odličnosti kot tudi gospodarske zanimivosti. Še zlasti na relaciji univerza – gospodarstvo je tovrstnih idej premalo. Inovacijske kompetence, ki jih mora univerza predati študentom, morajo postati pomembno merilo uspešnosti študijskih programov in mednarodne primerljivosti univerz.

Izkušnje tudi kažejo, da je možno doseči inovativni preboj le ob zagotavljanju dovolj velikih virov inovativnosti. Ob pomanjkanju raziskovalcev in problemov s staranjem je še toliko pomembneje, da gradi predvsem na čim boljši izrabi človeških virov. Pri tem ustvarjalnost in inovativnost predstavljata potreben katalizator. S tem so povezani mnogi dejavniki in osebne lastnosti, kot so npr. sposobnost zaznavanja priložnosti, kreativno reševanje problemov, podjetniško razmišljanje, dinamičnost, pogum in pozitivno mišljenje, sposobnost sodelovanja (koncept odprtega inoviranja); na nivoju organizacije pa metode managementa inovacij, ki jih nekatera podjetja že uspešno uporabljajo. Preseči je potrebno miselnost, da je inovativnost le tehnično-tehnološka. Inovativnost se ne da meriti le z vlaganjem v RR brez upoštevanja marketinga in managementa ter organizacije, vključno z inoviranjem managementa, da se ustvarjalne sposobnosti sodelavcev sprostijo in spodbudijo. V podjetjih se je inovativnost delno že preselila iz RR tudi v ostale oddelke. Managerji EU ocenjujejo, da je le 20 % inovacijsko pogojenih stroškov neposredno povezanih z RR (Innobarometer 2007).

Pomembno je vedeti, da se tako ustvarjalnega načina mišljenja kot metod managementa inovativnosti lahko naučimo. Res pa je, da od ljudi, ki so desetletja delali na neustvarjalnem, rutinskem načinu, težko čez noč zahtevamo kreativne rezultate. Prav tako ne moremo od akademikov zahtevati gospodarske usmerjenosti že jutri. Prvi korak je, kot navaja Mulej, brez dvoma inoviranje managementa samega, potem bo



tudi management inoviranja učinkovitejši. Dolgoročno pa je poleg neposrednega vlaganja v zaposlene potrebno veliko pozornost usmeriti v mlade - vse od vrtca naprej. Univerza igra pri tem izjemno pomembno vlogo. Paradoksalno je, da imamo na eni strani evropsko Lizbonsko strategijo izrazito usmerjeno v inovativnost, na drugi pa bolonjski dokument. Ta ne upošteva ustrezno omenjenih dokumentov, s katerimi se je EU odločila postati najbolj inovativna družba na svetu. Inovativnost prepušča naravnemu daru. Tudi v Sloveniji, ki pozna velik zaostanek glede razvoja inovativnosti in inoviranja, bolonjski dokument ne upošteva, da se moramo inoviranja naučiti, da ne bo zgolj izjemoma uspešen umetniški poskus, kot pravi Business Week dosedANJI praksi, ampak znanstveno in organizacijsko-tehnološko urejena dejavnost. Zlasti gre pri nas za to, da nimamo stoletne prakse, ampak prve začetke, zato pa nenehne zaostanke (Mulej, 2009). Ob trudu za povečanje inovativnosti pa se je potrebno boriti proti temu, da nove naloge in zahteve projektov prinesejo obilico dodatnega dela in birokracijo, ki odvrtačo fokus od ključnih nalog zaposlenih. Na nivoju EU, vedno pogosteje tudi Slovenije, pa predstavljajo resno zavoro, ki jo upočasnjuje v tekmi s svetom. Zakaj? Delo, ki je povezano s stresom (dinamika današnjega časa je odličn spodbujevalec le-tega), dolgotrajna preokupiranost, prekomerno podaljševanje delovnega časa, pomanjkanje prostega časa, rekreacije jemljejo energijo za tiste projekte, ki prinesejo resnične preboje. Težnja po prenašanju konceptov trga v akademsko sfero, povečevanje obveznosti, nezanesljivost služb, tekma za habilitacijskimi točkami ipd. močno zmanjšujejo inovacijske potenciale univerze. Rezultati dela so sicer večji v smislu količine, a dodane vrednosti ni. Uravnoteženo delo je predpogoj za ustvarjalnost in dosego vrhunskih rezultatov. Ob preobremenjenosti z »nujnimi« aktivnostmi pogosto prezremo velike nove priložnosti. Na humoren način nam ta lastnost človeškega uma prikaže znameniti eksperiment prof. Simonsa z gorilo. Ob opazovanju dveh skupin, ki si podajata vsaka svojo žogo, polovica opazovalcev spregleda gorilo, ki se sprehodi skozi teama igralcev. Še več – pred očmi gledalcev se v samem centru dogajanja potrk po prsih in neopažena zapusti prizorišče. Primer jasno kaže, da pretirana okupiranost možganov z določeno vrsto opravil povzroča t. i. nenamerno slepoto (inattentional blindness) oz. nesposobnost opaziti nekaj, kar sploh ni skrito – v tem primeru gorilo (če ne bi bil aktivno vključen v eksperiment, bi težko verjel). Zato eno svetovno najuspešnejših podjetij (Google, 2006) omogoča zaposlenim delati en dan v tednu na lastnih projektih ... Si upamo?

Za zaključek lahko ugotovimo, da je priložnosti za izboljšanje še mnogo na obeh straneh. Vendar preprosto zahtevanje novih znanj, kompetenc, prevzemanja odgovornosti ni dovolj. Potreben je holističen pristop, ki mora upoštevati tako zahteve ekonomije kot tudi kakovost življenja. Menim, da sedanja potreba po večji povezanosti uni-

verze in gospodarstva izhaja primarno iz potrebe po globalni konkurenčnosti gospodarstva EU. Gre torej za t. i. »demand driven« ali »pull« sistem. Ob tem ne smemo pozabiti, da je vloga univerze tudi oranje ledine in ne le ponižna služba zahtevam kapitala. Univerza kot celota mora ostati aktivni iskalec in ponudnik novih znanj in idej. V svetu so trendi, ki bi želeli vse aktivnosti podrediti gospodarstvu, največkrat kratkoročnim ekonomskim ciljem. Vendar mora univerza znanje in ideje razvijati tudi in predvsem neodvisno od trenutnih potreb in tako odpirati velike perspektive za prihodnost. Motor zgodovinskega razvoja človeške družbe niso ne vojaki, ne kapitalisti, ampak ustvarjalci, raziskovalci in inovatorji. Ne smemo pozabiti, da so mnoge stvaritve – bodisi v umetnosti kot v znanosti nastale spontano, brez konkretnih potreb, pritiskov, rokov. Izšle so kot rezultat globoke želje do ustvarjanja in predanosti ideji. Naj to ostane kot protitež pritiskom sodobnega časa!

### Implikacija razmišljanj na srednjo in osnovno šolo

Problematiko šolskega sistema smo podrobneje prikazali skozi prizmo inovativnosti na nivoju visokega šolstva. Na nivoju osnovnih in srednjih šol je vrsta konceptualnih analogij.

Izhodišče za inovacijski pogled na izobraževanje mladih je dejstvo, da se zaposleni v gospodarstvu kot tudi v RR institucijah pričenjajo oblikovati že zelo zgodaj; v šolskem sistemu; da, celo v vrtcu. To na videz nepomembno dejstvo pa je povezano z eno velikih napak slovenske politike. Ta usmerja velik del sil in sredstev v razvoj inovativnosti in konkurenčnosti gospodarstva v prepričanju, da bo žetev tu najlažja. Mladi pa so s stališča načrtnega in sistemskega spodbujanja ustvarjalnosti, inovativnosti in s tem povezane podjetniške miselnosti na obrobju prioritet. Žal se taka nedržavotvorna politika, ki živi pogosto po sistemu »iz rok v usta«, očitno noče zavedati izjemnega pomena in potenciala mladih na dolgi rok.

Ob navedenem se postavlja smiselno vprašanje povezano s profilom t. i. »končnega proizvoda« šolskega sistema: »Kako namesto z nepovezanim znanjem obteženega učenca na trg dela poslati pogumnega in motiviranega človeka, ki bo imel tako znanje samo kot učinkovito orodje za inovativno uporabo le-tega.«

Primer dobre prakse predstavlja singapurska vlada. Ta je že leta 1997 začela z oblikovanjem državne strategije, ki bi pripravila svoje državljane, predvsem mlade, na soočenje z izzivi sodobnega časa. Ključni element strategije »Thinking Schools, Learning Nation« predstavlja izobraževanje kot primarni vir konkurenčne prednosti države. Vloga izobraževalnega sistema je spodbujanje inovativnosti in podjetništva, kar ne pomeni izključno ustvarjanja podjetnikov in novih podjetij, ampak ima za cilj razvijanje

ključnih osebnostih lastnosti za inoviranje in podjetništvo: 1. intelektualna radovednost (nagnjenost k raziskovanju in eksperimentiranju), navdušenje za lastne ideje, 2. močan osebni karakter, vztrajnost, odpornost na neuspehe, sposobnost ponovnega poizkušanja kljub neuspehom, 3. sprejemanje tveganja, 4. sposobnost timskega dela in sodelovanja, 5. vrednote, kot so spoštovanje, družbena odgovornost in poštenost (Babič, 2008). Podobne primere najdemo tudi v EU; tako je v šolskem letu 2006/2007 Norveška izvedla prenovo kurikularnih programov in v osnovne in srednje šole uvedla učenje podjetništva t.i. »Norwegian strategic plan: entrepreneurship in education« (Inger, 2008). Cilji so: 1. razvoj osebnih lastnosti in osebnostne drža (prevzemanje iniciative, prevzemanje tveganja, zaupanje v lastne sposobnosti, sodelovalnost in komunikativnost) ter pridobivanje znanja in veščin (kako ustanoviti podjetje, kako uspešno razviti in tržiti lastne ideje). Podobnih, uspešnih primerov lahko najdemo še kar nekaj. Po podatki Global Competitiveness Index 2010–2011 (GCI 2010-11, Schwab, 2010) je Singapur, ki je z omenjeno akcijo pričel l. 1997 med 139 državami sveta na 3. mestu glede mednarodne konkurenčnosti (takoj za Švico, Švedsko in pred ZDA), Norveška pa po nekaj letih izvajanja na 14. mestu (lani na 18.). Za primerjavo, Slovenija zaseda 45. mesto in je v zadnjem letu krepko padla.

#### Poti za doseg cilja

Če si pred oči priključimo šolski trikotnik, ki smo mu zadali veliko odgovornost, ugotovimo sledeče. Omenjenih zahtev povezanih z izobraževanjem inovativnega učenca žal ne moremo v celoti spraviti v kurikulum. Delno ga je smiselno spremeniti tako, da bo učenec dobil ustrezna znanja, ki jih inovacijski proces zahteva. Pri vprašanju veščin, brez katerih znanje ne pride do izraza, se že postavljajo vprašanja o usposobljenosti šole in učitelja kot enem ključnih sistemskih vzvodov. Verjetno najtežje pa bo doseči nujno spremembo miselnosti in načina razmišljanja. Ob bok pomembnosti sprememb učnega programa je nujno potrebno postaviti vprašanje poslanstva šole ter vloge učitelja. Tu bodo potrebne korenite spremembe, kjer je za novo vlogo najprej potrebno izobraziti šolsko vodstvo in učitelja. Če smo še nekoliko pesimistično objektivni lahko rečemo, da je potrebno spremeniti njihovo miselnost in jih jasno pokazati, da sta ustvarjalnost in inovativnost nujno potrebni vrednoti, povezani s konkretnimi znanji in veščinami.

Poleg jasnih ciljev si mora izobraževalni sistem postaviti visoka in merljiva merila, povezana z doseganjem ustvarjalnosti in inovativnosti – tako na nivoju šolskega sistema, šole kot celote kot tudi učitelja. Na koncu, a ne najmanj, je potrebno merila usmeriti predvsem v rezultate mladih.

Push-pull je eden idealnih konceptov, ki si ga želi vsak tržnik. Gre za znano povpraševanje trga (pull), ki ga z dodatnimi akcijami (push) lahko stopnjuje do zavidljivih tržnih rezultatov.

Ko govorimo o enem najpomembnejših instrumentov družbenega razvoja, pa imamo prislovično pred očmi državo in ministrstva kot najpomembnejši vzvod »push« sprememb in napredka. Žal ugotavljamo, da so spremembe (na bolje) počasne in skromnega obsega. Obenem pa pozabljamo na omenjeno opcijo »pull«. V konkretnem primeru bi to morali biti starši mladine, študenti, pa tudi dijaki. Torej populacija, ki lahko predstavlja mogočen »vox populi«. Pogoji pa je, da vemo, kaj hočemo. Pri tem lahko veliko vlogo odigrajo mediji, ki pomembno oblikujejo družbeno klimo in vrednote.

## SKLEPNE UGOTOVITVE S SMERNICAMI ZA PREHOD V SKUPNOST INOVATIVNIH DRUŽB

Nujno se je preusmeriti od ukrepov, značilnih za politike k ukrepom, značilnim za državnike. Prvi izhajajo iz kratkoročnih, pogosto sebičnih političnih interesov (populistično nabiranje točk za bližajoče se volitve) in prinašajo družbi poleg znatne kolateralne škode le majhne koristi. Državotvorni ukrepi pa v prvi plan postavljajo trajnostni in celovit interes družbe – človeka, okolja in gospodarstva ob upoštevanju blagostanja prihodnje generacije. Gre za ukrepe, ki niso populistični, a so usmerjeni v dvig inovacijskih kompetenc, spremembo vrednot, prevzemanjem odgovornosti, poguma ...

V nadaljevanju ne bomo prikazali »celovite nove strategije« ampak predvsem smernice, ki so nujne za prehod od obstoječega stanja do inovativne družbe. Osredotočili se bomo na vlogo države, šolstva, raziskovalne sfere in gospodarstva.

### Država – prek redefiniranja vrednot do inovacijske kulture

Država je lahko eden ključnih nosilcev razvoja inovacijske kulture in inovacijskih kompetenc. Menimo, da z vrsto mehanizmov razvoja družbenega napredka, ki so jih na voljo, premalo izkorišča za povečanje inovacijske sposobnosti družbe. Nujno je:

- Redefinirati in vzpostaviti novo paradigmo družbenih vrednot. Dolgoročno le ustvarjalnost, inovativnost v povezavi s sistemskim razmišljanjem, družbeno odgovornostjo in poštenjem vodita do ekonomskega, socialnega, družbenega

in osebnega napredka. Ustvarjanje navidezne dodane vrednosti, ki je v veliki meri pripeljala do gospodarske krize in ima v Sloveniji močno zaledje v špekulativnih »privatizacijskih aktivnostih« je prelila polstoletno delo povojne generacije (srednje generacije in naših staršev) v žepe privatizacijskih in finančnih špekulantov.

- Vzpostavitev dolgoročnega sistema podpore inovativnosti, ki se ne bo spreminjal iz leta v leto; tako glede strateških ciljev kot glede operativnih oblik podpore s strani države in njenih institucij. Oblike podpore in sredstva morajo biti znana za daljše časovno obdobje, krepko je potrebno poenostaviti administracijo povezano s pridobivanjem sredstev (npr. dvofazna prijava, kriterij odličnosti predloga, kriterij zaupanja v prijavitelja na podlagi preteklih referenc ... ) in poročanjem.
- Stabilizirati in prevetriti je potrebno podporno okolje in kritično preveriti, katere od sistemsko financiranih institucij (s strani države, obveznih članarin ipd.) so upravičene do državnih podpornih sredstev.
- Postaviti je potrebno jasen koncept in merljive indikatorje za dvig inovacijskih kompetenc, ki se bo od podpore projektom, od katerih pričakuje kratkoročne ekonomske koristi, usmeril v razvoj inovacijske kulture in ustreznih kompetenc na vseh nivojih – državne uprave, šolstva in gospodarstva.
- Nadaljevati s podporo velikim projektom s kritično maso, obenem pa ne pozabiti na male projekte, ki so lahko seme novih prebojnih idej in znanj.
- Bistveno večji del prizadevanj usmeriti v mlade. Inovacijske kompetence se prično oblikovati že v rosnih letih, zato mora biti cilj celotna mlada populacija – od jasli, prek vrtca, obveznega šolskega sistema vse do univerze.
- Izdatno je potrebno povečati skoraj smešno nizka sredstva, ki jih država namenja sistematičnemu in sistemskemu razvoju inovativnosti – v primerjavi s sredstvi za RR in tehnološki razvoj.
- Pogoj za zasedbo položajev v državnem vrhu, vse do občin, mora biti tudi dokaz, da bile kandidatke oz. kandidati inovacijsko in inovativno uspešni, vključno z zahtevo po nenehnem inoviranju procesov dela v državnih organih in organizacijah, torej v vseh uporabnikih državnih sredstev, tudi v izobraževalnem sistemu in zdravstvu (Mulej, 2008).
- Država je (skupaj z državno sofinanciranimi organizacijami) velik kupec na trgu, na katerem ima kupec premoč nad ponudniki. V svoje pogoje za dobavitelje naj vgradi prednost najbolj inovativnih, ki hkrati po načelih odlične kakovosti zahtevajo nenehno inoviranje in podjetnost tudi od svojih dobaviteljev (Mulej, 2008).
- S finančnimi instrumenti (finančna podpora, davčne olajšave za inovacije/intelektualno lastnino) bolj intenzivno spodbujati razvoj inovativnih gospodarskih

dosežkov in ustvarjanje intelektualne lastnine (v stari Jugoslaviji so bili prejemki iz komercializacije patentov neobdavčeni).

- Aktivno spodbujati oblike, ki bodo vodile do bistveno večjega obsega tvegane-ga kapitala in poenostaviti dostopnost do le-tega.

## Gospodarstvo – ključ je inovativnost

O konkretnih aktivnostih povezanih s holističnim pristopom k inoviranju je bilo govora v predhodnih poglavjih. Verjetno se že vrane na drevesu zavedajo, da brez povečanja dodane vrednosti ne gre. To je tesno povezano z zapiranjem podjetij s prenizko dodano vrednostjo. Slediti je potrebno smernicam, prikazanim v predhodnih poglavjih. A pod črto imenovalca so vedno ljudje, posamezniki, kot ključna celica vsake organizacije. Zato je ključno in primarnega pomena, da za inovacijske izzive novega stoletja usposobimo človeka, ki bo sposoben obvladovati izzive kot so:

- Prioritetna usmeritev v gospodarsko pomembne inovacije; čeprav slovenske organizacije (še posebno predelovalni sektor) pogosto vidijo velik pomen v vzpostavitvi zbiranja koristnih predlogov (npr. Ložar, 2009), pa moramo biti pri tem previdni. Te so sicer korak proti sistemu celovitega obvladovanja inovativnosti, a praviloma prinašajo ideje za drobne izboljšave skromno povečanje dodane vrednosti. Nujna je potrebno težiti k prebojnim inovacijam, ki jih je v Sloveniji malo.
- Polna integracija inovacijske strategije v poslovni koncept z razvijanjem področij, kot so: vizija in strateški vidiki spodbujanja inovativnosti, postavljanje inovacijskih ciljev in merjenje rezultatov, organizacijska kultura in klima, obvladovanje inovacijskih stroškov, definiranje inovacijske vloge managerjev, usposabljanje in razvoj inovacijskih kompetenc kadrov, organiziranost procesa ne-profesionalne inovativnosti zaposlenih/managementa idej, identifikacija priložnosti in generiranje invencij, sistem materialnega in nematerialnega nagrajevanja, inovacijsko sodelovanje znotraj podjetja in z okoljem, management sistema »odprtega inoviranja« (open innovation), vloga komuniciranja in sodobnih informacijsko – komunikacijskih tehnologij, in obvladovanje dejavnikov, ki ovirajo inovativnost.
- Za vodstvene ljudi, nadzorne svete in izpostavljene strokovnjake mora pogoj za delovno mesto biti tudi dokaz, da so inovacijsko in inovativno bili doslej uspešni, za vsak mandat (Mulej, 2008). Gre za nosilce sprememb, ki morajo v organizacijo vnesti jasne inovacijske koncepte in ne koncepte sicer v preteklosti »uspešnih« rezultatov na podlagi špekulativnih finančnih in privatizacijskih aktivnosti.

- Zaposleni so najpomembnejši generator in uresničevalec idej. Izbor zaposlenih, izobraževanje, razvoj njihovih kompetenc so vsaj tako pomembni kot vlaganja v tehnologijo, opremo ... Pri Googlu se tega jasno zavedajo: »Zaposluje mojih ljudi in jih spodbujamo, da uresničijo svoje sanje. Verjamemo v trdo delo, zabavno delovno klimo in takšne vrste kreativnost, ki se pojavi le takrat, ko se problema iz različnih perspektiv lotijo talentirani ljudje z raznolikimi izkušnjami. Googlerji so bili olimpijski atleti, zmagovalci oddaje Jeopardy, kuharski mojstri, samostojni filmski delavci.« (Google, 2006)

#### Raziskovalna sfera – raziskava z idejo

Eden najpomembnejših elementov prebojnih inovacij je raziskovalna dejavnost, ki pa je v Sloveniji bistveno premalo povezana z gospodarskim izkoriščanjem. Nadaljevanje teksta se smiselno nanaša predvsem na raziskovalce na univerzi in v javnih raziskovalnih zavodih.

Prva teza je povezana s pomembnostjo osnovne ideje raziskave, ki ji daje ključno težo. Druga teza pa je trditev, da se še tako briljantni rezultati ne bodo realizirali sami od sebe. To je še vedno žal prepričanje neredkih stanovskih kolegov, ki pričakujejo, da mora njihove dosežke nekdo opaziti in ji realizirati. Pri tem s prstom kažejo nekam proti gospodarstvu, proti državi ... Pri tem pa niso pripravljeni (in ne znajo) stopiti iz akademskega piedestala ter narediti nekaj korakov proti potencialnemu uporabniku. Zato predlagamo, da se glede pridobivanja sredstev in vrednotenja raziskovalnih rezultatov uvede koncept »raziskave z idejo«. Pri tem ima »ideja« trojni pomen.

- Raziskava naj ima jasen raziskovalni ali gospodarski potencial. Pri metodologiji raziskovalno razvojnega dela učijo, da mora biti raziskava metodološko korektno izvedena. Tako pozitiven kot negativen rezultat pri dokazovanju hipotez imata s stališča znanosti primerljivo težo ... Gre za koncept, ki je še vedno prisoten med mnogimi raziskovalci. Raziskava je neredko namenjena pridobivanju sredstev (po principu: nekako treba pridrgniti do penzije), nabiranju habilitacijskih točk ipd. Žal pa je le majhen del usmerjenih proti zanimivim, inovativnim ciljem. Takim, ki imajo vsaj potencial in možnost, da prinesejo visoko dodano vrednost – bodisi v raziskovalnem smislu bodisi v gospodarskem.
- Rezultate raziskave je potrebno usmeriti v potencialnega uporabnika – bodisi proti raziskovalni sferi, gospodarstvu ali drugim uporabnikom. To še posebej velja za aplikativne projekte, ki so v Sloveniji v večini.
- Raziskava naj predstavlja novost v mednarodnem merilu. Odkrivati in razvijati

nekaj, kar že obstaja, navadno ni posebno smiselno. V času globalizacije taki rezultati ne štejejo posebno veliko. Pri intelektualni lastnini so pogoji jasni – za mednarodni patent je potrebna izvirnost v mednarodnem merilu. Res je, da pri RR delu temu konceptu ni tako enostavno slediti. Vendar raziskovalcu/razvojni-ku, ki si želi odkrivati novih področij, kjer si lahko ustvari omenjeni sinji ocean, orodij za preverjanje originalnosti ne manjka (npr. mednarodno dostopne baze publikacij, patentne baze, druge specializirane patentne baze, npr. Google Scholar, dodatne metode, ki jih nudi Technology Watch ... več v Likar, 2007).

Vsa tri načela bi bilo potrebno vgraditi v sistem financiranja in vrednotenja raziskovalno razvojnega dela.

### Šolstvo – za jutrišnji dan so ključni mladi

Vloga šole na področju inoviranja je dvojna. Po eni strani mora na mlade prenesti znanje o inoviranju (o konkretnih tehnikah ustvarjalnosti, managementu idej, podjetnosti ter o sistemskih znanjih glede managementa inoviranja ...). Kar pa je še zahtevnejše, razviti mora ključne osebnostne lastnosti za inoviranje in podjetništvo kot so: intelektualna radovednost in ustvarjalnost, močan osebni karakter (vztrajnost, sposobnost sprejemanja rizika, navdušenost, odpornost na neuspehe ipd.), sposobnost sodelovanja, razvoj vrednot (kot npr. spoštovanje ustvarjalnosti, inovativnih ter intelektualnih dosežkov, družbena odgovornost, človeška poštenost ...).

Na nivoju države bi bilo nujno upoštevati družbene zahteve časa in s tem povezano Lizbonsko deklaracijo o razvoju EU in:

- Inovativnost vključiti v strateške dokumente o razvoju šolstva.
- Postaviti jasne inovacijske cilje glede dela šole, učiteljev in učnih rezultatov oz. dosežkov mladih – velja za vse nivoje šolanja.
- Uvesti inovacijski menedžment kot obvezen predmet na vse tehnične, naravoslovne in ekonomske ter menedžmentske univerzitetne študije.
- Postaviti metodologijo spremljanja inovacijskih rezultatov – po zgledu raziskave PISA (program mednarodne primerjave dosežkov učencev glede bralne, matematične in naravoslovne pismenosti), ki pa inovacijske kompetence spremlja le zelo posredno – velja predvsem za osnovno in srednje šolstvo.
- Usposobiti odgovorne v izobraževalnih institucijah ter učitelje za zahtevno inovacijsko delo z mladimi.
- Vključevanje/osveščanje/izobraževanje staršev o pomenu inovativnosti, ki bistveno doprinesejo k razvoju vrednot in kompetenc mladih.



## ZAKLJUČEK

Družba se spreminja. Spreminjajo se navade, vrednote, potrebe. Še včeraj je bil uspešen tisti, ki je uspel ponuditi tržišču izdelek z določenimi funkcijami po najnižji ceni. To je preprosta resnica, ki se je odrazila v ekonomskih modelih zadnjih desetletij. Biti konkurenčen v globaliziranem svetu je težko, le z novimi idejami si zagotavljamo prostor, t. i. sinji ocean (Chan Kim, 2005) v globalnem gospodarstvu. Podobno ugotavlja avtorja knjige *Funky Business* (Ridderstråle in Kjell, 2002): »Družba izobilja ima množico podobnih podjetij, ki zaposlujejo podobne ljudi s podobno izobrazbo, ki ustvarjajo podobne ideje, proizvajajo podobne izdelke po podobnih cenah v podobnih količinah.« Jutri bo uspešen tisti, ki bo poleg ustrezne cene, funkcionalnosti in kakovosti (razumski vidik) uspel trgu ponuditi doživetje (čustveni vidik). Vse to postavlja pred družbo nove zahteve, ki jih z obstoječimi razvojnimi modeli težko dosegamo.

Za finančno stabilnost države, še posebno kratkoročno, je gotovo potrebno velik del naporov usmeriti v gospodarstvo in njeno v povezovanje z raziskovalno sfero. Vendar je za vzpostavitev učinkovite sinergije potrebno precej več, kot le zahtevati sodelovanje. Vzpostaviti je potrebno pogoje, ki segajo od korenite prenove izobraževalnega sistema pa vse do temeljite prevetritve raziskovalne sfere in inovacijskega podpornega okolja.

Predvsem pa moramo v Republiki Sloveniji redefinirati in vzpostaviti novo paradigmo družbenih vrednot. Dolgoročno le znanje, ustvarjalnost in inovativnost v povezavi s sistemskim razmišljanjem, družbeno odgovornostjo ter poštenjem vodita do ekonomskega, socialnega, družbenega in osebnega napredka.

Omenjene spremembe se morajo zgoditi tako na nivoju družbe, kot celote; predvsem pa intimno, pri vsakem od nas. Največja inovacija prihodnosti bo sprememba nas samih.

Literatura in viri:

Armstrong, T. (1991): *Awakening Your Child's Natural Genius*. Tarcher, April.

Babič, E. (2008): *Krepitev inovativnosti v srednjem šolstvu*: magistrsko delo. 129.

Birchall, D. W., Chanaron, J. J., Soderquist, K. (1996): *Managing innovation in SMEs: a comparison of companies in the UK, France and Portugal*. *International Journal of Technology Management* 12 (3), 291–305.

Boštjan, L. (2009): *Sistematizacija inkrementalnih in prebojnih inovacij v Sloveniji, Analiza inovativnosti v slovenskem gospodarstvu*. Gospodarska zbornica Slovenije, Tehnološka agencija Slovenije, November 2009.

Bučar, M. et al, (2010): *Učinkovitost ukrepov Ministrstva za visoko šolstvo, znanost in tehnologijo za spodbujanje inovacij in tehnološkega razvoja v slovenskih podjetjih v letih 2005–2007*. CRP, Šifra projekta: V5-0448, Ljubljana.

Chan Kim, W., Mauborgne, R. (2005): *Blue Ocean Strategy: How to Create Uncontested Market Space and Make Competition Irrelevant*, 1. izd. Harvard Business Press.

Chesbrough, H. (2006): *Open Business Models: How to Thrive in the New Innovation Landscape*, 1. ed. Harvard Business Press.

Damijan, J. P., Polanec, S. (2005): *Stališče. Usodna zavist*. Delo, 4. 6. 2005, 17.

EIS – Scoreboard (2009): *European Innovation Scoreboard – Comparative Analysis of Innovation Performance*. Maastricht Economic and social Research and training centre on Innovation and Technology (UNU-MERIT). 2010, 1–76.

EIS – Scoreboard (2004): *European Innovation Scoreboard 2004 – Comparative Analysis of Innovation Performance*. Secretary-General of the European Commission. SEC(2004) 1475.

Eurostat (2003): *Statistics on Science and Technology in Europe*. European Commission.

Fatur, P. (2005): *Management idej – ključni dejavniki uspeha*. (TN Idea Management – Key Factors of Success).

<http://www.gzs.si/ArhivNovic.asp?ID=27140> (17. 3. 2009).

Fatur, P., Likar, B. (2009): *The development of a performance measurement methodology for idea management*. *International Journal of Innovation and Learning* 6 (4), 422–437.

- Fatur, P., Likar, B. (2010): Statistical Analysis for Strategic Innovation Decisions in Slovenian Mechanical Industry. *Journal of Mechanical Engineering* 56, 7–8, 489–496.
- Ferluga, I. (2005): Enotna davčna stopnja pravičnejša/Enotna davčna stopnja naj bi bila nujna za pravičnejšo porazdelitev davčnih bremen, trdijo nekateri ekonomisti. Razbremeniti zgolj bogate ali vse prebivalce? Intervju. *Večer, Gospodarstvo*, 03. 6. 2005, 1 in 11.
- Freel, M. S. (2005): Patterns of Innovation and Skills in Small Firms. *Technovation* 25 (2), 123–134.
- GCI (2010–11), Schwab Klaus, Global Competitiveness Report 2010–2011. World Economic Forum, Switzerland, Geneve 2010, 300–301.
- Gerber, M. E. (2004): Mit o podjetniku. Zakaj večina podjetij ne uspe in kako to spremeniti. Ljubljana: Lisac & Lisac; Gea College.
- Google (2006): <http://www.google.com/jobs/> (avgust 2006).
- Guimaraes, T., Langley, K. (1994): Developing innovation benchmarks: An empirical study, *Benchmarking for Quality Management & Technology*, 1, 3, 3–20.
- Hlavaty, M. (2002): SKD – Standardna klasifikacija dejavnosti (usklajena z evropsko klasifikacijo NACE Rev.1). Uradni list Republike Slovenije.
- Hoffman, K., Parejo, M., Bessant, J, Perren, L. (1998): Small firms, R&D, technology and innovation in the UK: a literature review. *Technovation* 18(1), 39–55.
- Hult, G. T. M., Hurley R. F., Knight, G. A. (2004): Innovativeness: its antecedents and impact on business performance. *Industrial Marketing Management* 33 (5), 429–438.
- Inger K. (2008): »Entrepreneurship in Education in Norway?«. V *Educating Entrepreneurship*, 13–38: [http://dx.doi.org/10.1007/978-3-8350-5480-6\\_3](http://dx.doi.org/10.1007/978-3-8350-5480-6_3) (2008).
- Innobarometer (2007): Analytical Report, European Commission, Directorate General Enterprise and Industry.
- [Http://www.proinno-europe.eu/page/admin/uploaded\\_documents/FI215\\_Analytical\\_Report\\_2007.pdf](http://www.proinno-europe.eu/page/admin/uploaded_documents/FI215_Analytical_Report_2007.pdf) (januar 2008).
- Jaehoon et. al. (2010): Drivers of innovativeness and performance for innovative SME's in South Korea: Mediation of learning orientation. *Technovation* 30 (1), 65–75.
- Jaklič, M. (2005): Predlog za nacionalni akcijski načrt: prehod v inovativno družbo. *Finance*, 12. 5. 2005, 25.

Kaminski, P. C., de Oliveira, A. C., Lopes, T. M. (2008): Knowledge transfer in product development processes: a case study in small and medium enterprises (SMEs) of the metal-mechanic sector from São Paulo, Brazil. *Technovation* 28 (1–2), 29–36.

Keizer, J. A., Dijkstra, L., Halman, J. I. M. (2002): Explaining innovative efforts of SMEs. An exploratory survey among SMEs in the mechanical and electrical engineering sector in The Netherlands. *Technovation* 22 (1), 1–13.

Kos, M. in Stanovnik, P. (2004): Metodologija za ugotavljanje konkurenčnih prednosti na področju, tehnologije in predlog prednostnih področij. Ljubljana: Inštitut za ekonomska raziskovanja.

Kosmina, S. (2010): Management inoviranja v gospodarskih družbah iz dejavnosti prodaje in vzdrževanja motornih vozil, mag. delo. Koper: Fakulteta za management.

Krošlin, T. (2004): Vpliv dejavnikov invencijsko-inovacijskega potenciala na uspešnost podjetij. (TN Impact of Invention-Innovation Potential Factors on the Successfulness of Companies). Master's thesis: University of Ljubljana.

Likar, B. in Kopač, J., (2005): Metodologija vrednotenja inovativnih, tehnoloških in raziskovalnih procesov, *Les*, let. 57, 9, 251–256.

Likar, B. (2002): Pomen spremljanja in vrednotenja inovativno-tehnoloških in raziskovalnih procesov v lesni industriji (The importance of benchmarking in innovation, technological and research processes in the wood industry). *Zbornik gozdarstva in lesarstva*, št. 69, 259–275.

Likar, B. (2007): Innovation in vocational education – ways of reaching the tip of the iceberg. *International Journal of Innovation and Learning* 4 (4), 323–341.

Likar, B. (2008): The influence of innovation, technological and research processes on the performance of Slovenia's woodworking industry. *Wood research* 53 (4), 115–120.

Likar, B., Kopač, J. (2007): Parameters influencing innovation, R & D and technology in mechanical industry. *Journal of achievements in materials and manufacturing engineering* 20 (1/2), 547–550.

Likar, B., Fatur, P. (2007): Sistemski pristop v uvajanju strategije inovativnosti – primer lesne industrije (The systemic approach to innovation strategy implementation – the case of wood industry). *Les (Ljubljana)*, 2007, 59, 1/2, 4–13.

Likar, B., Fatur, P. (2007): Managing innovation and R & D processes in EU environment. 1. izd. Ljubljana: Korona plus – Institute for Innovation and Technology.

Likar, B., Križaj, D., Fatur, P. (2006): Management inoviranja. 3. izdaja. Koper: Fakulteta za management.

Likar, B., Macur, M., Trunk-Širca, N. (2006): Systemic approach for innovative education process. *Kybernetes* 35, 7/8: 1071–1086.

Likar, B. (2008): Spodbujanje inovativnosti se začne v vrtcih. *Razgledi.net*:

<http://razgledi.net/blog/2008/11/13/spodbujanje-inovativnosti-se-zacne-v-vrtcih> (13. 11. 2008).

Löf, H., Heshmati, A. (2006): On the Relationship between Innovation and Performance: A Sensitivity Analysis. *Economics of Innovation and New Technology*, 15, (4/5), 317–344.

Madrid-Guijarro, A. (2009): Barriers to Innovation among Spanish Manufacturing SMEs. *Journal of Small Business Management*, 47 (4), 465–488.

Markič, M. (2003): Processes innovation: a precondition for business excellence. *Organizacija* 36 (november): 636–642.

Milfelner, B., Petejan, A. (2003): Vpliv inovativnosti na uspešnost poslovanja v slovenskih podjetjih (TN Impact of Innovation on the Successfulness of the Slovenian Companies).

[Http://epf.uni-mb.si/MAG/3\\_KONFERENCA/3\\_konferenca/zbornik.pdf](http://epf.uni-mb.si/MAG/3_KONFERENCA/3_konferenca/zbornik.pdf) (17. 3. 2009).

Mulej, M., Fatur, P., Knez-Riedl, J., Kokol, A., Mulej, N., Potočan, V., Prosenak, D., Škafar, B., Ženko, Z. (2008): *Invencijsko-inovacijski management z uporabo dialektične teorije sistemov (podlaga za uresničitev ciljev Evropske unije glede inoviranja)*. Ljubljana: Korona plus, d. o. o. – Inštitut za inovativnost in tehnologijo.

Mulej, M. (2009): Korespondenčna pisma; Mulej-Likar, sept. 2009

Mulej, M. (2002): Evropa prihaja za nami in zahteva od Slovenije inovativnost. V *Uspeti z idejo! Tehnike in metode ustvarjanja, razvoja in trženja idej*, 11–15. Ljubljana: Korona plus, d. o. o. – Inštitut za inovativnost in tehnologijo.

Mulej, M., Likar, B., Potočan, V. (2005): Increasing the Capacity of Companies to Absorb Inventions from Research Organizations and Encouraging People to Innovate. *Cybernetics and Systems* 36 (5), 491–512.

Mulej, M., Fatur, P., Knez - Riedl, J., Kokol, A., Mulej, N., Potočan, V., Prosenak, D., Škafar, B., Ženko, Z., Likar, B. (ur.) (2008): *Invencijsko-inovacijski management z uporabo dialektične teorije sistemov : (podlaga za uresničitev ciljev Evropske unije glede inoviranja)*. 1. izd. Ljubljana: Korona plus. d. o. o. – Inštitut za inovativnost in tehnologijo.

- OECD (2008): *Innovating to Learn, Learning to Innovate*. OECD – Organisation for Economic Co-operation and Development. Publishing, November 20.
- Pfohl, H. C., Kellerwessel, P. (1997): *Abgrenzung der Klein-und Mittelbetriebe von Großbetrieben*. Berlin: Verlag.
- Potočan, V., Mulej, M. (2008): Development economics view on growing entrepreneurship in Slovenia. *International journal of entrepreneurship and innovation management*, 8 (3), 305–319.
- Radas, S., Božića, L. (2009): The antecedents of SME innovativeness in an emerging transition economy. *Technovation*, 29 (6–7), 438–450.
- Rangus, V., Stanič, U., Lesjak, I. (2005): Akcijski načrt »Nacionalni sistem inovacij«. V Rebernik, M. (ur.), Mulej, M. (ur.), Rus, M. (ur.), Krošlin, T. (ur.): *Zbornik 25. konference/Proceedings of the 25th Conference PODIM, Ustvarjanje okolja za prenos inovacij/Shaping the Environment for Innovation Transfer*. Maribor, 10.–11. marec 2005. Inštitut za podjetništvo, Ekonomskoposlovna fakulteta, Univerza v Mariboru, 141–156.
- Rašič, K., Markič, M. (2008): *Inovativnost in uspešnost gospodarskih družb, Znanstvene monografije Fakultete za management Koper*. Koper: Fakulteta za management.
- Raymond, L., St-Pierre, J. (2010): R & D as a determinant of innovation in manufacturing SMEs: An attempt at empirical clarification. *Technovation* 30 (1), 48–56.
- Ridderstråle, J. in Kjell, A. (2002): *Nordström, Funky business*. Pearson Education.
- RISS (2010): *Raziskovalne in inovacijske strategije Slovenije 2011–2020; Drzna Slovenija – družba znanja 2020*. MVZT. Osnutek za javno razpravo, 4. oktober 2010.
- Robinson, K. (2001): *Out of Our Minds: Learning to be Creative*. 1st ed. Capstone, March 15, 50–55.
- Rogers, M. (2004): Networks, Firm Size and Innovation. *Small Business Economics* 22 (2), 141–153.
- Romijn, H., Albaladejo, M. (2002): Determinants of innovation capability in small electronics and software firms in southeast England. *Research Policy* 31 (7), 1053–1067.
- Ropret, M., Fatur, P., Likar, B. (2009): Future challenges of company's innovation benchmarking. V: *The future of innovation : proceedings*. Dunaj: ISPIM, 2009.
- Ropret, M., Likar, B. (2010): Key factors in the mosaic of a successful innovation strategy. V Kern, T. (ur.), Rajkovič, V. (ur.), Paape, B. (ur.), Ferjan, M. (ur.): *People and organization : proceedings of the 29th International Conference on Organizational Science Development*. 24.–26. marec 2010, Portorož. Kranj: Moderna organizacija.

Sawyer, R. K. (2008): »Optimising Learning: Implications of Learning Sciences Research Develop«. V *Innovating to Learn, Learning to Innovate*. OECD Organisation for Economic Co-operation and. 2008. OECD Publishing, November 20.

Sivadas, E., Dwyer, F. R. (2000): An examination of organizational factors influencing new product success in internal and alliance-based processes. *Journal of Marketing*, let. 64, št.1, 31–49.

SLORITTS (2003): Regionalna inovacijska strategija Slovenije. SLORITTS EU Projekt No IPS-2000-01064, 1. 11. 2001–31. 7. 2004, 5. Okvirni program EU »Promocija inovacij in podpora malim in srednje velikim podjetjem«, tematska konferenca 18. 3. in 13. 6. ter zaključna konferenca 7. 11. v Ljubljani ter SLORITTS (2003): Delovne skupine SLORITTS. Predstavitev zaključkov, ovir in nekaterih predlogov po posameznih področjih delovnih skupin SLORITTS. Ljubljana: MOL idr.

Sočan, L. (1998): Potrebni so strateški vzvodi. *Sobotna priloga DELA*, 12. 12. 1998.

Stres, Š. (2009a): The challenges of R & D activities in public research domain for profitable products : (social capital and technology flows). V Rebernik, M. (ur.), Bradač, B. (ur.), Rus, M. (ur.): *The winning products : [challenges of developing profitable products and services] : proceedings of the 29th Conference on Entrepreneurship and Innovation Maribor – PODIM, Maribor, 25th–26th March 2009*. Maribor: IRP Institute for Entrepreneurship Research, 245–247.

Stres, Š., Trobec, M., Podobnik, F. (2009): Raziskava o stanju inovacijske dejavnosti v Sloveniji s predlogom aktivnih ukrepov za spodbujanje konkurenčnosti in inovativnosti v slovenskem gospodarstvu. Ljubljana: Javna agencija RS za podjetništvo in tuje investicije.

SURS (2010): Inovacijska dejavnost v predelovalnih in izbranih storitvenih dejavnostih, Slovenija, 2006–2008 – začasni podatki (se ne razlikujejo od končnih).

[Http://www.stat.si/novica\\_prikazi.aspx?id=3163](http://www.stat.si/novica_prikazi.aspx?id=3163) (13. 10. 2010).

SURS (2006): Inovacijska dejavnost v predelovalnih in izbranih storitvenih dejavnostih, Slovenija 2002–2004, Začasni podatki, 13. julij 2006, Prva objava (TN Innovation activity in processing and selected service activities, Slovenia 2002–2004, Interim data, July, 13, 2006, First publication).

[Http://www.stat.si/novica\\_prikazi.aspx?id=304](http://www.stat.si/novica_prikazi.aspx?id=304) (17. 3. 2009).

SURS (2004) (za 2001–2002): Statistične informacije/Raziskovanje in razvoj, znanost in tehnologija, Statistični urad Republike Slovenije, št. 370/1.

SURS (2008) (za 2004–2006): Statistične informacije/Raziskovanje in razvoj, znanost in tehnologija, Statistični urad Republike Slovenije št. 49/2.

The Global Innovation Scoreboard (2008): The Dynamics of The Innovative Performances of Countries. European Comission, 2008.

[Http://www.proinno-europe.eu/node/admin/uploaded\\_documents/EIS\\_2008\\_Global\\_Innovation\\_Scoreboard.pdf](http://www.proinno-europe.eu/node/admin/uploaded_documents/EIS_2008_Global_Innovation_Scoreboard.pdf) (12. 10. 2010).

Zupanič, J. (2005): Ta prst bo še zmeraj žugal. Intervju z dr. ekonomije in prvim možem strateškega sveta Mićom Mrkaićem o tem, zakaj živi v paralelnem svetu, kdo trdi, da hočejo s svojimi predlogi v Sloveniji porušiti še tisto malo sociale. Večer, Sobotna priloga, 28. maja 2005, 36–37





**DELO IN KAPITAL  
V REPUBLIKI  
SLOVENIJI**



Miroslav **Stanojević**

## VZPON IN DEZORGANIZACIJA NEOKORPORATIVIZMA V REPUBLIKI SLOVENIJI

Literatura o korporativizmu (glej npr.: Streeck et al., 2005; Wilensky, 2002) navaja tri zgodovinske tipe korporativizma, ki so zaznamovali evropsko 20. stoletje: desni in levi korporativizem ter demokratični oziroma novi (neo) korporativizem. Desni in levi korporativizem sta bila nezdružljiva s parlamentarizmom: prvi je z ukinitvijo demokratičnih institucij skušal ohraniti kapitalizem, pri drugem pa je bila ukinitve istih institucij del programa ukinitve kapitalizma na splošno. Neokorporativizem, ki se je pojavil v Evropi po drugi svetovni vojni, pa ni bil nezdružljiv s parlamentarizmom. Prav nasprotno: vzpostavljen je bil kot integralni del poveljnega evropskega demokratičnega kapitalizma.

Ključna, nujna – logično in zgodovinsko izhodiščna – pogoja tega poveljnega demokratičnega (oz. neo) korporativizma sta bila dva: močna poveljna gospodarska konjunktura in izjemna moč leveice. Ta izhodiščna konstelacija je implicirala rastočo moč sindikatov ter postavljanje/definiranje *polne zaposlenosti* kot (socialnega in političnega) standarda, ki so ga morale upoštevati vse vlade. V pogojih (socialne in politične nedotakljivosti) polne zaposlenosti in (tej primerne) rastoče moči sindikatov se je pojavljal problem inflacije.

To so bili pogoji, v katerih so se, najbolj sistematično proti koncu celotnega obdobja poveljne rasti – v 70. letih – v številnih evropskih nacionalnih okoljih začele pojavljati prakse vključevanja sindikatov v oblikovanje vladnih protinflacijskih omejevalnih plačnih politik. Ta vključitev je samodejno povsod sprožala politične menjave. V zamenjavo za podporo omejevalnim plačnim politikam so sindikati pridobivali ugo-

dnosti na drugih področjih. Rezultat teh menjav sta bila stabilizacija in razvoj povojnih evropskih blaginjskih sistemov.

Začetek upada evropskega povojnega neokorporativizma sovпада z »monetarističnim obratom«, ki ga je v širšem evropskem okolju napovedala zmaga konzervativcev (oz. »thatcherizma«) v Veliki Britaniji ob koncu 70. let. Od te točke, ki sta ji sledili – tedaj predvsem v anglo-saških okoljih – širitev sorazmerno učinkovitega monetarističnega obvladovanja inflacije in temu ustrezna rast brezposelnosti oziroma oblikovanja »rezervne armade brezposelnih«, je začela bolj ali manj skladno z rastjo brezposelnosti moč sindikatov povsod upadati ali pa, v najboljšem primeru, stagnirati.

V 90. letih so se v kontekstu oblikovanja enotnega evropskega trga in vpeljave skupne evropske valute sindikati presenetljivo spet vrnil v območje političnega vpliva. V številnih evropskih nacionalnih okoljih se začnejo pojavljati tripartitni aranžmaji, ki so po glavnih igralcih in temeljnih funkcijah močno spominjali na povojni neokorporativizem. Ključni spodbujevalec tega procesa so bile evropske integracije, predvsem program oblikovanja evropske monetarne unije. Za doseganje ciljev tega programa so nacionalne vlade potrebovale notranje nacionalno soglasje, to pa brez sindikatov kljub izgubam, ki so jih vmes utrpeli, ni bilo mogoče.

Zgodba o slovenskem neokorporativizmu je v tem zgodovinskem kontekstu nenavadna, saj govori o neokorporativizmu, ki je izviral iz procesov adaptacije in podrejanja levega korporativizma parlamentarni demokraciji. Te procese so »okvirjali« nekateri temeljni pogoji, na primer: izhodiščna moč leveice, sorazmerno nizka brezposelnost in moč sindikatov, ki so bili dokaj podobni pogojem, ki so obstajali v zahodnoevropskih družbah po drugi svetovni vojni. Ob teh podobnostih dveh časovno tako oddaljenih kontekstov se je v 90. letih v Sloveniji »aktivirala« še dodatna močna posredujoča spremenljivka – evropska naddeterminanta (oz. naddeterminanta evropskih integracij). Iz kombinacije teh pogojev (in njihovih percepcij in reinterpretacij) je v 90. letih v Sloveniji vzniknil neokorporativizem. Ta je po strukturi in temeljnih funkcijah močno spominjal na klasični evropski neokorporativizem iz povojnega obdobja. Nenavadnost slovenskega primera je, da se je ta zamudniški neokorporativizem – nekakšna različica evropskega iz 70. let, znašla sredi procesov EU- in EMU-integracij v 90. letih. In še več: nenavadno je, da je bil prav ta »stari«, zamudniški obrazec, ki se je med vsemi postkomunističnimi družbami v 90. letih stabiliziral le v Sloveniji, neločljiv od razvojnih uspehov, ki ga je Slovenija dosegla v 90. letih. Zahvaljujoč prav tem svojim »starim« notranjim neokorporativnim nacionalnim regulacijam je Slovenija v tem obdobju (v 90. letih) ohranjala od prej že sorazmerno razvite funkcije blaginjskega sistema, ob tem pa je tudi brez kakršnihkoli večjih pretresov vstopila v EU (2004) in kot prva med nekdanjimi komunističnimi državami tudi v območje evra (2007).

Po vstopu v EU in območje evra se je kontekst neokorporativnih nacionalnih regulacij, ki so omogočile uspešno vključevanje vanju, radikalno spremenil. Zdi se, da so se po tej spremembi v Sloveniji začeli sprožati procesi demontaže pred tem vzpostavljenega neokorporativnega sistema. Sistem, ki je bil v prvi fazi procesa evropeizacije v obdobju vključevanja v EU visoko funkcionalen oziroma z vidika vključevanja izjemno učinkovit, se v obdobju po vključitvi v režim EU in EMU sooča s težavami in očitnimi znaki pospešene dezorganizacije/devolucije.

V tem besedilu bom poskušal odgovoriti na naslednja vprašanja: **Katere so skupne značilnosti (razvoja) slovenskega in povojnega evropskega neokorporativizma (NC)? Zakaj je bil slovenski neokorporativizem uspešen v 90. letih in zakaj se dezorganizira v novejšem obdobju? Ali je ujemanje njegove uspešnosti in novejše (tendenčne) dezorganizacije s (kvalitativno) različnimi »fazami« evropeizacije (»pred« in »post« EU- in EMU- obdobje) naključno? Ali je novi neokorporativizem (še) mogoč?**

V prvem delu besedila bom – predvsem s pomočjo Streecka in Kenworthyja (2005) – na kratko povzel ključne značilnosti (geneze) evropskega neokorporativizma. V drugem delu bom predstavil nastanek ter razvojno dinamiko in funkcije slovenskega neokorporativizma v obdobju vključevanja Slovenije v EU. Sledil bo opis ključnih »simptomov« njegove dezorganizacije po vključitvi v EU in poskus razlage teh procesov. V sklepu bom povzel rezultat analize ter skušal odgovoriti na zgoraj zastavljena vprašanja.

## EVROPSKI NEOKORPORATIVIZEM

Moderna nacionalna država, ki je bila utemeljena na liberalnem antikolektivizmu – na ukinitvi stanov oziroma vzpostavitvi individualnih svoboščin in ustrezni osvoboditvi trgov – tržne, kapitalistične ekonomije, je bila v 20. stoletju soočena s problemom interesne kolektivizacije (kolektivizacije interesov), ki ga je generiral prav njen temelj – osvobojeni trg. Atomizirani svobodni ponudniki na trgu delovne sile so se zaradi potrebe po obrambi preživetvenega minimuma, ki ga je osvobojena tržna samoregulacija samodejno ogrožala, kolektivizirali in temu ustrezno svojo sistemsko podrejenost in eksistencialno ogroženost odprli kot veliko delavsko vprašanje. To vprašanje je bilo za liberalno nacionalno državo v njeni izvorni različici v osnovi nerešljivo (in neobvladljivo). Pritisk civilnodružbenih interesov je (liberalna parlamentarna demokracija) lahko absorbirala le, če je njihovo artikulacijo prestregala na ravni ozkega interesnega organiziranja, na ravni delovanja številnih civilnodružbenih interesnih skupin in tem skupinam ustreznega lobiranja. Če tovrstna pacifikacija ni bila možna, in ta v (kontinentalni) Evropi zaradi stanovskih tradicij in

dinamike kolektiviziranja delavskega vprašanja definitivno ni bila možna, je bila moderna liberalna nacionalna država v hudih težavah.

V prvi polovici 20. stoletja so se v nekaterih evropskih okoljih, ki so se soočala z najbolj kriznimi razmerami, začeli pojavljati državno-korporativistični poskusi reševanja tega problema. Ti so po definiciji podirali temelje liberalne nacionalne države. Desni korporativizem je parlamentarno predstavništvo nadomeščal z obveznim državno nadziranim organiziranjem sektorjev in producentov, ki je kazalo znake refefdalizacije teh delno moderniziranih družb. Levi korporativizem je izhajal iz projekta ukinitve kapitalizma, države in parlamentarne demokracije; bil je zasidran v izkušnjah revolucionarnih delavskih gibanj in tem ustreznih konceptih »asociacije proizvajalcev«, sovjetov in delavskih svetov. Problem tega projekta je bil, da je vseboval radikalno ukinitve trgov, ta pa je implicirala neizogibno radikalno birokratizacijo celotne družbe. Streeck in Kenworthy (2005: 443) pravita, da sta bili obe različici tega državnega, protiparlamentarističnega korporativizma zaradi njihove statičnosti v osnovi nezdružljivi z dinamiko moderne družbe in zaradi tega obsojeni na propad.

Po drugi svetovni vojni se je v Evropi izoblikoval sistem *demokratskega korporativizma* – *neokorporativizma*. Ta je omogočil presenetljivo učinkovito integracijo široko kolektiviziranih delavskih interesov v liberalno demokracijo (in v tej ustrezno, kapitalistično ekonomijo). V tem novem demokratskem redu povojne kapitalistične Evrope je »teritorialna oblast, ki je bila izvajana v obliki parlamentarnega predstavništva, delila javni prostor z družbenimi skupinami, ki so bile organizirane na bolj prostovoljni bazi in upravičene do različnih oblik kolektivne participacije in samoregulacije, pod pogojem, da so priznavale prvenstvo parlamentarne demokracije« (ibid.: 441).

Ta povojni evropski neokorporativizem je pokazal, da v določenih pogojih, kakršni so se izoblikovali v Evropi po drugi svetovni vojni, demokratski kapitalizem lahko sorazmerno učinkovito integrira močno delavsko gibanje, ne da bi ob tem ogrozil lastne temelje, zasebno lastnino, svobodne trge in parlamentarno demokracijo. V povojnih konstelacijah je tovrstna integracija močnega delavskega kolektivizma demokratskemu kapitalizmu dejansko zagotovila preživetje. Cena tega preživetja je bila povojna evropska država blaginje.

Velika vključitev delavstva v povojni red je bila vnaprej nakazana še med vojno znotraj politik nacionalne enotnosti, ki so delavstvo integrirale s pomočjo skupnega antifašističnega boja. Ob tem je najmočnejša protifašistična odporniška gibanja na kontinentu vodila levica, po vojni pa je na vzhodu obstajala tudi komunistična alternativa, ki je temeljila na programu preseganja kapitalističnega reda.

Ob tej predhodni integraciji in izhodiščni moči levice je bila v Evropi sprožena velika povojna gospodarska in družbena prenova, ki je trajala približno tri desetletja, do 70. let prejšnjega stoletja. V uvodu je bilo že omenjeno, da je bila ključni standard

te nove dobe polna zaposlenost ter da je bilo v tem obdobju zaradi izjemne moči leve in gospodarske prenove, ki je izpolnitev tega standarda načeloma omogočala, vzdrževanje polne zaposlenosti imperativ političnega preživetja vsake vlade. Zato so vse evropske vlade, ki so razpolagale z glavnimi orodji zagotavljanja polne zaposlenosti, z možnostmi fiskalnih in monetarnih intervencij, v danih konstelacijah vsa ta orodja tudi maksimalno uporabljale. Tako vzpostavljena in vzdrževana polna zaposlenost je bila definirajoča značilnost povojnega evropskega demokratičnega kapitalizma. Evropske nacionalne ekonomije tega obdobja so nedvoumno delovale po keynesianskem regulativnem obrazcu.

Polna zaposlenost je sindikatom zagotavljala izjemno pogajalsko moč. Ta je po valu delavskih stavk iz poznih 60. let še dodatno značilno naraščala. V tem okolju – v ekonomiji polne zaposlenosti ter tej ustrezni moči sindikatov (in tej moči komplemenarnem pritisku na rast plač) – se je inflacija pojavljala kot največji problem makroekonomskih regulacij. Brez sodelovanja sindikatov ta problem ni bil rešljiv.

V teh konstelacijah so imeli posebni interesi močnih organiziranih družbenih skupin, med njimi še posebno sindikatov, potencialno močne dezintegrativne učinke, saj bi njihovo uveljavljanje impliciralo krizo in destabilizacijo povojnih sistemov demokratičnega kapitalizma. Zaradi tega je bilo spodbujanje teh najmočnejših skupin k samoomejevanju oziroma delovanju, ki naj bi bolj upoštevalo »splošni javni interes«, prioriteta vseh povojnih evropskih vlad. Pri tovrstnem spodbujanju oziroma integriranju sindikatov so bile v tem obdobju praviloma uspešnejše levsredinske vlade, saj so imele s sindikati praviloma bolj utečene povezave in so bile do njihovih zahtev tudi bolj odprte. Ključni mehanizem spodbujanja samoomejevanja in sodelovanja močnih organiziranih interesnih skupin je bilo redno posvetovanje vladnih predstavnikov z nosilci velikih organiziranih ekonomskih interesov, ki je postopoma pridobilo značilnosti sistematičnega vključevanja teh interesov v procese oblikovanja nekaterih javnih politik. Ključne značilnosti te prakse so potem v 80. letih politologi skušali zajeti s konceptom interesnega »uglaševanja« oziroma koncertacijo. Ta je bil v temelju osredotočen na prilagajanje kolektivnih pogajanj, s katerimi so najmočnejši avtonomni akterji civilne družbe definirali standarde na trgu delovne sile, kot temeljnim parametrom protiinflacijskih ekonomskih politik (med temi predvsem protiinflacijske plačne politike). Ključna točka tega prilagajanja je bilo samoomejevanje sindikatov – njihova privolitev v omejevanje rasti plač. To soglasje je imelo svojo ceno, saj je impliciralo razširjeno ali »posplošeno« politično menjavo, ki je sindikatom zagotavljala različne materialne in institucionalne ugodnosti, ki so jih spodbujale, da delujejo kot odgovorni sooblikovalci protiinflacijskih plačnih politik in tem ustreznih kolektivnih pogajanj.

Sindikati, ki so se vključevali v politično menjavo, so postajali velike intermediarne neokorporativistične interesne organizacije. Pred tem so bili zasidrani le v svoje



**člansko okolje** – v socialne skupine, iz katerih so rekrutirali članstvo – po vključitvi v politično menjava pa so se tudi zasidrali v **okolje vpliva**, znotraj katerega se oblikujejo elementi javnih politik. Ti dve okolji definirata okvir organizacijske dinamike neokorporativnih sindikatov. Temeljni problem, ki ga izpostavljata Streeck in Kenworthy (2005), je, da ti dve okolji delujeta po dveh popolnoma različnih logikah. V območju članskega okolja razmerje med prostovoljno organizacijo, kakršen je sindikat, in njenimi člani primarno oblikujejo percepcije članov, njihovo dožemanje lastnih interesov in temu ustrezne zahteve po eni ter skupne koristi oziroma ugodnosti, s katerimi lahko organizacija te interese zadovolji, po drugi strani. Zaradi te temeljne logike članskega okolja članstvo le v določenem obsegu sprejema odločitve, ki so bile sprejete v njegovem imenu na območju okolja vpliva, organizacija pa ima tudi le omejene vire ali kapacitete, s katerimi lahko kontrolira oziroma obvladuje članstvo.

V okolju vpliva se razmerje med interesno organizacijo in njenimi sogovorniki, socialnimi partnerji, primarno strukturira po logiki oblikovanja javnih politik in političnih menjav. Ta logika implicira iskanje najmanjšega skupnega imenovalca znotraj organizacijskih parcialnih interesov – generalizacijo oziroma pacifikacijo parcialnih interesov, ki je sprejemljiva z vidika ostalih igralcev in kot zmernejša tudi uporabnejša v procesih političnih menjav.

Orisani logiki dveh okolij generirata strukturno napetost znotraj neokorporativnih interesnih organizacij. Logika članstva inducira množico ožjih interesov, ki so praviloma bolj avtentični in praviloma tudi radikalnejši v primerjavi z generaliziranim interesom, ki ga neokorporativna organizacija vključuje v socialni dialog. Zaradi tega izvirni interesi članstva lahko ogrozijo politični vpliv organizacije (ki je odvisen od zmernosti), generalizirani interes, s katerim se organizacija vključuje v politično menjava (in si tako zagotavlja podporo partnerjev v območju političnega vpliva), pa lahko obenem sproži izgubo članske podpore oziroma erozijo legitimnosti, ki jo zagotavlja, lahko rečemo ustvarja, le članska logika. Ta protislovja lahko povzročijo propad intermediarne organizacije. Zaradi tega je vloga voditeljev teh organizacij izjemno težavna, saj so permanentno izpostavljeni nuji iskanja ravnovesja med zahtevami in pričakovani članstva, kar je vir pogajalske moči v interakciji s socialnimi partnerji, in zahtevami, ki so za socialne partnerje sprejemljive. Rezultat iskanja tovrstnega ravnovesja so politične menjave, ki voditeljem lahko, ne pa nujno, zagotavljajo podporo oziroma ohranitev obstoječega in pridobitev novega članstva (451–452).

V Evropi so bile v 70. letih neokorporativne regulacije razumljene in uporabljane kot mehanizem skupnega upravljanja keynesianskih političnih ekonomij. Ta mehanizem je v državah, v katerih ni bilo ustreznih organizacijsko-strukturnih predpostavk (predvsem iz kroga anglosaške tradicije), nenehno povzročal resne probleme, celo pretese, v okoljih v katerih so te predpostavke obstajale, pa je sprožal sicer manj vi-

dno, zato pa vztrajno postopno kopičenje problemov. Politične menjave so večinoma zagotavljale lečasne protiinflacijske učinke, povsod pa so bile povezane z vse višjimi stroški, ki so implicirali vztrajno rast in poglobljanje javnega dolga. Ob vsem tem so se tudi sindikati nenehno soočali z močnimi pritiski članske logike, zaradi katerih so se v napovedano omejevanje rasti plač v okolju vpliva lahko vključevali le za ceno izgube notranje podpore oziroma članstva. Zaradi teh notranjih pritiskov so se pogosto odločali tudi za umik iz sporazuma (Streeck in Kenworthy, 2005: 453).

Kot je bilo že omenjeno v uvodu, so v teh pogojih v zgodnjih 80. letih neokonzerativne vlade dveh tradicionalno močno liberalno naravnanih družb – Velike Britanije in ZDA – praktično dokazale, da je inflacijo možno učinkovito obvladovati s čistimi monetarističnimi prijemi. Tovrstno omejevanje inflacije, pri katerem sodelovanje sindikatov ni bilo potrebno, je impliciralo naglo rast brezposelnosti. Ob koncu obdobja velike poveljne prenov je bila v Veliki Britaniji in ZDA (tega obdobja) ta implikacija novih politik (brezposelnost) za nosilce teh politik že politično vzdržna (*ibid.*: 453). **To je bila točka obrata**, velika zgodovinska prelomnica: konec poveljnega reda. Že pred tem je brezposelnost vztrajno naraščala tudi v drugih evropskih okoljih. V 80. letih polna zaposlenost definitivno nikjer ni bila več standard oziroma pogoj političnega preživetja vlad.

V 90. letih so postale politike omejevanja rasti plač še enkrat osrednja tema socialnih paktov (sporazumov) o zaposlovanju in stabilnosti. Kontekst pa je bil v primerjavi s 70. leti popolnoma spremenjen. Novi kontekst je bil program EMU. V njem so se vlade s pomočjo socialnih paktov skušale prilagajati (glede plač in socialnih politik) imperativom monetaristične evropske politike in (tem ustreznim) potrebam konsolidacije nacionalnih javnih proračunov. Pri teh paktih neokorporativne organizacijske strukture niso več bile nujen pogoj, pri tem pa so jih s »socialnimi partnerji« uspešno sklepale tako leve kot desne vlade (*ibid.*: 454).

## EVROPEIZACIJA SLOVENSKEGA (NEO)KORPORATIVIZMA

Preobrazba levega v demokratični korporativizem (neokorporativizem)

*Dediščina: politične menjave v samoupravnem »komunizmu«*

V primerjavi s sorodnimi poveljnimi realsocialističnimi sistemi je imel jugoslovanski sistem dve ključni posebnosti. Prvič, bil je – zaradi zgodnje izključitve iz »socialistične skupnosti« –, primerjalno nadpovprečno vpet v menjavo z zahodnimi trgi. In drugič, njegova posebnost je bilo samoupravljanje: v tem sistemu so imela vsa podjetja

notranje formalne strukture, znotraj katerih so bile podjetniške funkcije podrejene delavskim svetom – socialnim funkcijam oziroma interesom »delovnih kolektivov« teh podjetij.

Primarnost socialnih funkcij samoupravno organiziranih podjetij je bila del širših političnih menjav. Zaposlenim v samoupravnih organizacijah jugoslovanska politična elita ni zagotavljala le varne zaposlitve, rednega izplačevanja (praviloma skromnih) plač in širše socialne varnosti, kar je bil nekakšen skupni imenovalac vseh realsocialističnih sistemov, temveč je znotraj jugoslovanskega sistema, ki se je odpovedal centralnemu planiranju, zaposlenim in njihovim organizacijam zagotavljala tudi sorazmerno visoko stopnjo samostojnosti, nekakšen polavtonomni tržni status. Celota te politično zagotovljene varnosti in polavtonomije je bila močan vir legitimnosti politične elite. V zamenjavo za varnost in (samoupravno) polavtonomijo, ki je bila povezana tudi z (znotraj realnega socializma primerjalno) visoko ravno državljskih svobod, je delavstvo politični eliti zagotavljalo sorazmerno močno politično podporo (glej posebej: Županov, 1989). Celoten jugoslovanski sistem, ki je po drugi svetovni vojni ohranjal skoraj polstoletno kontinuiteto, je bil organiziran po teh načelih. V temelju se ujemajo s konceptom **levega** korporativizma, kot sta ga orisala Streeck in Kenworthy (2005: 444).

Tako kot v drugih sistemih nekdanjega »realnega socializma« je tudi v drugi Jugoslaviji v obdobju intenzivne povojne industrializacije nastajalo gospodarstvo, znotraj katerega so prevladovala velika, fordistična podjetja, ki so zaposlovala množice nekvalificiranih in polkvalificiranih delavcev.

Ta podjetja so tudi v drugi Jugoslaviji delovala v pogojih »mehkih proračunskih omejitev« (glej: Kornai, 1980). To značilnost Jaklič in Hribernik razlagata tako:

»Naslednja posebnost v delovanju slovenskih podjetij v obdobju socializma je bila relativna odsotnost finančnih omejitev kot posledica ekspanzivne monetarne politike kot glavne varovalke, ki je preprečevala, da bi katero od podjetij, ne glede na uspešnost poslovanja, končalo v stečaju. Posledice so bile visoka inflacija in nekonvertibilnost jugoslovanskega dinarja, gospodarstvu in državi pa je hkrati kronično primanjkovalo tuje valute. V takšnih razmerah so bila podjetja stimulirana, da so z izvozom za vsako ceno zaslužila devize, resničen dobiček pa kovala z dražjo prodajo na zaščitenem domačem trgu.« (Glej njun prispevek v tej knjigi.)

Znotraj tega temeljnega produkcijskega obrazca (oziroma realsocialističnega produkcijskega načina) je imel slovenski sistem še tri dodatne značilnosti, po katerih se je razlikoval od sistemov, ki so se oblikovali v drugih delih Jugoslavije. Prvič, zaradi sorazmerno zgodnjega začetka procesa industrializacije in razvoja med dvema vojnama je bila Slovenija gospodarsko najrazvitejša republika druge Jugoslavije. Drugič, ob tej razvutosti in ugodni geografski legi je bila slovenska industrija znotraj sicer sorazmerno

odprtega jugoslovanskega gospodarstva *nadpovprečno intenzivno* povezana z zahodnimi praksami oziroma vključena v menjavo z zahodnimi trgi. To je bila strateška prednost, ki je slovenskemu gospodarstvu ob podjetniških sposobnostih nove ekonomske elite (»partizanskih menedžerjev«) nedvoumno zagotavljala vodilno pozicijo na notranjem jugoslovanskem trgu. Močna vpetost slovenskega gospodarstva v mednarodno menjavo in jugoslovanski notranji trg je bila povezana s postopno diferenciacijo strukture slovenskega gospodarstva na sicer manjšinsko, kljub temu pa sorazmerno močno skupino tehnološko najnaprednejših, primarno izvozno naravnanih podjetij na eni ter na večinsko skupino podjetij iz delovno intenzivnih panog, ki so bila primarno osredotočena na jugoslovanski trg, na drugi strani. Ob tovrstni umeščenosti na dva trga je Slovenija znotraj Jugoslavije, ki se je v celoti pospešeno industrializirala, dosegala nedvomno nadpovprečne razvojne rezultate.

Tretja značilnost so bile specifične konstelacije na mikro (»kapilarni«) ravni slovenske družbe. Tako kot v drugih delih Jugoslavije so bila tudi slovenska podjetja samoupravno organizirana. Zdi se, da se je v Sloveniji znotraj njih bolj kot v samoupravnih organizacijah iz drugih delov nekdanje Jugoslavije razvijal specifični »socialni kapital« – visoka stopnja pripadnosti zaposlenih njihovim podjetjem, saj so zaposleni podjetja dojemali kot skupno lastnino. Jaklič (2009) sugerira, da je to visoko stopnjo pripadnosti v primeru Slovenije dodatno močno spodbujala vpetost samoupravnih podjetij v tradicijo dolinskih skupnosti. Ključna značilnost teh dolinskih skupnosti – specifičnih socialnih omrežij prebivalcev številnih alpskih dolin – je bila kultura vzajemne pomoči, ki se je med prebivalci slovenskih dolinskih naselij izoblikovala v dolgem obdobju še pred začetkom procesov modernizacije. Modernizacija in industrializacija, ki sta se v Sloveniji začeli v drugi polovici 19. stoletja, sta dopolnjevali te skupnosti, nista pa jih demontirali. Celo v obdobju intenzivne socialistične industrializacije se sistem ni temeljno spremenil. Po dolinah so nastajale tovarne, ki so jih vodili »partizanski menedžerji, udeleženci odporniškega gibanja v drugi svetovni vojni. Te tovarne so bile za lokalne prebivalce vir socialne varnosti in le eden od virov dohodka. Drugi viri preživetja so bili samopomoč, prostovoljno delo znotraj skupnosti, obdelava zemlje in delo za plačilo v neformalnem sektorju (Jaklič, 2009: 246).

Formalni sektor je bil samoupravno organiziran. Tej organiziranosti je v pogojih »mehkih proračunskih omejitev« ustrezalo tudi mehko upravljanje človeških virov oziroma zmerna delovna obremenitev zaposlenih v organizacijah. Delovni čas je bil organiziran tako, da je zaposlenim omogočal vse dodatne aktivnosti znotraj neformalnega sektorja, saj je praviloma potekal od šeste do štirinajste ure. V središču tega sistema oziroma načina življenja je (bila) razširjena družina, ki se je znotraj tako strukturiranega uradnega in neuradnega delovnega časa preživljala s pomočjo celodnevne, formalne in neformalne, dela. Družine so skozi več generacij sproti ustvarjale nepremič-

nine in se močno zasidrale v lokalna socialna omrežja. Zato je slovenska delovna sila primerjalno tradicionalno tudi izrazito nemobilna (glej: Jaklič, 2009).

Lahko rečemo, da so ključno dediščino, ki jo je imela Slovenija na začetku prehoda v kapitalizem, sestavljale polavtonomne samoupravne fordistične industrijske organizacije na eni ter močna predsocijalistična tradicija neformalne ekonomije, ki se je ohranila in celo poglobljala v celotnem obdobju socialistične industrializacije, na drugi strani.

V tem sistemu se je fordistični, formalni segment celotne ekonomije organsko povezoval z neformalno ekonomijo. Neformalna ekonomija družin je omogočala cenovno konkurenčnost fordističnih tovarn (glej: Jaklič, *ibid.*), te pa so družinam (preko družinskih članov, zaposlenih v teh tovarnah) zagotavljale skromen prihodek in socialno varnost. Kot sem že prej omenil, to sožitje je bilo možno, ker so v jugoslovanskem socializmu fordistične samoupravne organizacije, ki so delovale v pogojih »mehkih proračunskih omejitev«, implicirale sorazmerno mehke režime upravljanja človeških virov oziroma šibko ali zmerno delovno obremenitev zaposlenih.

Tako strukturirani kapilarni segment celotnega sistema je bil sistematično vpet v širše politične menjave – v leve korporativistične regulativne strukture. Ohranjanje ravnovesij na mikro ravni je bilo temeljni pogoj, ki je zagotavljal legitimnost politični eliti. Zato je elita s svojimi regulacijami skušala zagotavljati pogoje, ki naj bi stabilizirali in ohranjali utečeni obrazec načina življenja industrializirajočih se dolinskih skupnosti. V diskurzu oziroma formi »razvoja samoupravljanja« in »samoupravnih lokalnih skupnosti« se je dejansko ukvarjala z ohranjanjem občutljivih, krhkih ravnovesij na mikro ravni celotnega sistema.

*Prelom: politična pluralizacija in reorganizacija/rekonfiguracija  
podedovanih struktur (levega korporativizma)*

Ob koncu 80. in na začetku 90. let je bila Slovenija, ki se je tedaj oblikovala kot nacionalna država, soočena z močno transformacijsko depresijo. Jugoslavija je razpadala; dotedanji notranji trg je izginjal; začenjal se je boj za preživetje izvoznega sektorja. Zaradi izginotja dotedanjega notranjega, močno zaščenega trga so se velika fordistična podjetja, ki so bila odvisna od njega, soočala s težavami in krizo. Stopnja brezposelnosti se je začela približevati 10 odstotkom. Inflacija je bila kljub radikalnemu znižanju po uvedbi nacionalne valute še vedno ekstremno visoka, saj je ob koncu obdobja preloma, leta 1992, na letni ravni dosegala 200-odstotno stopnjo. To so bili pogoji, v katerih se je naglo stopnjevalo socialno nezadovoljstvo in nastajal upor znotraj najbolj ogroženih segmentov delavske populacije.

Ob vseh teh težavah Slovenija tedaj (in potem skoraj dve desetletji) ni imela večjih problemov z deficitom in zunanjim dolgom. Ta dediščina je načeloma zagotavljala prostor in možnost za bodoče politične menjave.

Na začetku obdobja preloma je bil v Sloveniji uveden proporcionalni volilni sistem, ki je ob skoraj simetrični delitvi volilnega telesa na stare in nove stranke impliciral oblikovanje sorazmerno nestabilnih »šibkih« vlad. Politične stranke, ki so bile poudarjeno polarizirane na transformirane in novoustanovljene, je na začetku močno integrirala temeljna družbena pogodba oziroma program oblikovanja nacionalne države. Vsi ključni igralci so tedaj zavestno podrejali svoje ožje interese temu prioritetenemu višjemu cilju skupne nacionalne politike. Ta cilj je bil uresničen že v obdobju prve desnosredinske koalicijske (Demosove) vlade (1990–1992), ki jo je že leta 1992 nadomestila začasna tehnična vlada.

Skladno s politično polarizacijo so bili tudi sindikati v tem obdobju razklani na transformirane in nove sindikate. Njihovo tekmovanje za pridobivanje članstva je potekalo v pogojih dezintegracije notranjega trga in ustreznega naglega naraščanja že zgoraj omenjenega delavskega nezadovoljstva. Rezultat teh procesov konkurenčne artikulacije delavskega nezadovoljstva je bila močno radikalizirana, nepredvidljiva, obenem pa v celoti gledano rastoča moč celotnega sindikalnega gibanja. Stopnja sindikalizacije je tedaj presegala 60 odstotkov. Ker se je to močno gibanje časovno ujemale s procesom oblikovanja nacionalne države, je bilo s temi procesi (nacionalnega osamosvajanja) v izhodišču transformacije tudi sorazmerno močno integrirano. Vpeto je bilo v koordinate splošnejšega nacionalnega interesa oziroma pripravljeno, tako kot drugi tedanji akterji, na upoštevanje višjih prioritetenih ciljev osamosvojitve in oblikovanja nacionalne države.

V orisanih pogojih ekonomske krize, visoke inflacije, rastočega delavskega nezadovoljstva, neusmiljenega tekmovanja na sindikalnem prizorišču in močnih političnih polarizacij se je leta 1992, ko je bila transformacijska depresija na najnižji točki, v Sloveniji izoblikoval sorazmerno močan stavkovni val. Bil je nekakšno nadaljevanje delavskih stavk in demonstracij, ki so se v večjem številu začele pojavljati že znotraj prejšnjega režima od leta 1987. V stavkovnem valu iz leta 1992 je bila večina od približno 200 stavk (Stanojević in Vrhovec, 2001) koncentrirana v delovno intenzivnih panogah gospodarstva – tistih, ki jih je najbolj prizadel razpad notranjega jugoslovanskega trga. Vrh tega vala je bila množična, čeprav le nekajurna splošna stavka, ki jo je spomladi leta 1992 organizirala ZSSS.

To masivno, organizirano akcijo, ki je razkrila zares izjemno mobilizacijsko moč transformiranega sindikata, je sprožila napoved tedanje Demosove vlade v odhajanju, da bo zaradi močnega pritiska inflacije **zamrznila plače**. Po splošni stavki plače seveda niso bile zamrznjene. To je bil odločilen trenutek in ključno sporočilo vsem bodočim

slovenskim vladam, da se brez sodelovanja s sindikati problema inflacije v Sloveniji ne bo dalo reševati.

V orisanih konstelacijah – te so ob koncu obdobja preloma okvirjali doseganje dna transformacijske depresije in rast socialnih konfliktov na eni ter zaključek procesa nacionalne osamosvojitve in nagla dezintegracija desno-sredinske vladajoče koalicije na drugi strani – je leta 1992 potekala intenzivna debata o novi privatizacijski zakonodaji. Ob koncu leta je bila v parlamentu sprejeta kompromisna rešitev. Ta je močno poudarjala notranje lastninjenje, pri katerem so bili vsi ključni igralci, država, menedžerji in delavci, vključeni v veliko razdelitev oziroma prerazporejanje prejšnje družbene lastnine. Po tej rešitvi so delavci pridobili pomembne, pogosto tudi večinske lastniške deleže v najbolj konfliktnih, delovno intenzivnih podjetjih. Ta zgodnji primer (proto)politične menjave je močno, verjetno tudi odločilno, prispeval k pacifikaciji stavkovnega gibanja in stabilizaciji tedanjih razmer. Napovedal je možnost vključitve sindikatov v procese oblikovanja javnih politik oziroma možnost njihovega (pre)oblikovanja v odgovorno in konstruktivno integrativno silo; v (so)ustvarjalce družbenega reda, socialne partnerje, neokorporativne sindikate.

Po tej veliki izhodiščni menjavi je na volitvah ob koncu leta 1992 zmagala leva sredina (stare reformirane stranke). Sledilo je oblikovanje velike koalicije, v katero so se vključile tudi tri največje desne stranke. Vodilna stranka te koalicije je bila »stara« levosredinska LDS, prejšnja mladinska organizacija, ki je v 80. letih delovala kot institucionalna opozicija tedanji Zvezi komunistov (Fink - Hafner in Krašovec, 2006). Takoj po volitvah leta 1992 se je velika vladna koalicija začela soočati z močnimi notranjimi napetostmi in krizami. Te so potem zaznamovale celoten mandat te prve levosredinske vlade.

*Institucionalizacija neokorporativizma in stabilizacija  
levosredinske hegemonije (1992–1996)*

Vključevanje sindikatov v območje vpliva je bilo sproženo po volitvah 1992 v mandatu te prve široke levosredinske vladne koalicije. Ta je bila načeloma odprta do sindikatov, njeno odprtost pa so še posebno dodatno spodbujale omenjene notranje krize ter z njimi povezane legitimizacijske potrebe nestabilne vlade.

Po neuspešnem poskusu zaježitve inflacije s pomočjo zamrznitve plač, ki ga je sprožila prejšnja vlada, se je tudi nova vlada soočala s problemom še zmeraj visoke inflacije. Ta je po koncu preloma in prvih znakih gospodarske rasti na začetku mandata nove vlade presegala 30-odstotno stopnjo na letni ravni. Reševanje tega problema je bilo za nacionalno ekonomijo vitalnega pomena. Monetaristične rešitve so bile nedo-

stopne, saj so implicirale rast brezposelnosti, ki je bila socialno in zaradi manifestirane moči sindikatov tudi politično nevzdržna. Radikalni unilateralni ukrep v obliki zamrznitve plač je bil iz istih vzrokov tudi povezan s previsokimi (socialnimi in političnimi) stroški. Zaradi tega je bila možna le rešitev, ki ne bo povzročala dramatične rasti brezposelnosti in/ali naglega padca kupne moči prebivalstva. Ta rešitev se omejevanju plač in povpraševanja ni mogla odpovedati, ni pa smela biti radikalna. Možna je bila le v obliki politično znosnega, pragmatičnega, postopnega omejevanja pritiska povpraševanja; le kot postopno omejevanje rasti plač. Brez soglasja sindikatov je bilo tovrstno (inkrementalno) omejevanje inflacije neizvedljivo. Zato je bila znotraj te pragmatično-realistične, edine možne rešitve vključitev sindikatov v oblikovanje omejevalnih plačnih politik **neizogibna**. V danih konstelacijah je bila ta pot sprejemljiva za vse akterje: ker je zaradi omejevanja rasti plač obetala sistematično spodbujanje konkurenčnosti nacionalnega gospodarstva na mednarodnih trgih, ustrezala je interesom delodajalcev in se ujemala s splošnimi razvojnimi cilji vladnih politik; vladi je zagotavljala stabilizacijo pomembnega elementa postopnega in uravnovešenega razvoja, kar se je ujemalo s približujočimi se cilji, procesi evrointegracij; sindikatom pa je obetala ohranjanje delovnih mest oziroma sorazmerno nizke stopnje brezposelnosti, ob tej pa tudi bolj sistematično vključevanje v območje političnega vpliva.

Prvi tripartitni sporazum – enoletni dogovor o politiki plač, ki je bil sklenjen leta 1994 – se je osredotočil na definiranje ključnih parametrov omejevalne plačne politike oziroma na umirjanje in reševanje problema visoke inflacije (ter sprotno spodbujanje konkurenčnosti izvoznega sektorja). Ta sporazum je bil podprt s skoraj sočasno sklenitvijo splošne kolektivne pogodbe za gospodarstvo, tako da je bil močno povezan s centralno koordiniranim sistemom kolektivnih pogajanj, znotraj katerega je že obstajala relativno visoka stopnja artikulacije med njegovimi nivoji.

Njegova posebnost so bili členi, s katerimi je bil ustanovljen Ekonomsko-socialni svet (ESS). Lahko rečemo, da so v zamenjavo za podpis tega prvega pakta sindikati dobili institucijo, ki jim je obetala sistematično vključitev v območje vpliva (oblikovanja politik). Pakt, s katerim je bil ustanovljen ESS, je predstavljal (močno in pomembno) prelomnico – konec obdobja stabilizacije strukturnih pogojev ter začetek procesa institucionalizacije celotnega mehanizma makro koncertacije. Uglaševanje uglaševalskega, tripartitnega mehanizma se je potem nadaljevalo v naslednjih dveh do treh letih, saj sta po sklenitvi prvega enoletnega pakta (ki je bil podpisan v kontekstu prve večje znotrajvladne krize) pred volitvami 1996 sledila še dva (širša) enoletna pakta. Trdo jedro, skupni imenovalci teh treh zgodnjih paktov je bila plačna politika oziroma podpora vseh partnerjev v omejevalni plačni politiki.

S tovrstno vključitvijo v oblikovanje plačnih politik so sindikati vstopili v območje vpliva oziroma oblikovanja javnih politik. Iz prejšnje opozicijske interesne organi-



zacije, ki je v zgodnjem obdobju tranzicije z masivnimi akcijami skušala zaščititi interese velike skupine najbolj eksistencialno ogroženih industrijskih delavcev, so se začeli spreminjati v organizacijo, ki je te interese vse bolj prevajala v območje logike »splošnega interesa«. Na tak način so se sindikati sredi 90. let, v obdobju sklepanja prvih paktov, postopoma spreminjali v neokorporativne, intermediarne organizacije. V tem obdobju se je njihovo članstvo stabiliziralo na ravni 40-odstotne sindikaliziranosti. Ta se je potem ohranjala dobrih deset let, vse do vključitve Slovenije v EU in območje evra (sredi tega desetletja, 2004 in 2007). V strukturi njihovega članstva so prevladovali klasični industrijski delavci, saj je ta nosilni segment sindikalnega članskega okolja v tem obdobju pokrival približno 70 odstotkov celotne sindikalizirane populacije v Sloveniji.

Delodajalci, direktorji podjetij, ki so se socializirali znotraj jugoslovanskega tržnega socializma, so bili po obdobju preloma in tedanje velike preusmeritve gospodarstva na zahodne trge osredotočeni na zagotavljanje konkurenčnosti oziroma ustreznih konkurenčnih prednostih na teh trgih. Močna **izvozna podjetja** iz sektorjev kovinske in elektroindustrije ter kemije, ki so že desetletja imela utečene povezave z zahodnimi trgi in zaradi tega tudi »podedovano« vitalno vlogo v slovenskem gospodarstvu, so to vlogo (in tej ustrezen vpliv) ohranjala. V teh najboljših, kapitalsko intenzivnih podjetjih so menedžerji skušali ohranjati in izboljševati že dosežene pozicije na teh trgih, v delovno intenzivnih podjetjih pa so bili bolj krizni menedžerji, ki so se skušali vključevati v menjavo na teh močno konkurenčnih trgih. Poslovne strategije teh dveh skupin so se medsebojno kvalitativno razlikovale. Obema je zakonodaja predpisovala *obvezno* članstvo v Gospodarski zbornici Slovenije (GZS), instituciji, ki je že obstajala v prejšnjem sistemu. Interesi velikih izvoznih, kapitalsko intenzivnih podjetij, ki so bili tradicionalno najvplivnejši v Gospodarski zbornici, so tej – ob njenem zakonsko zagotovljenem obveznem članstvu oziroma ustrezni politični podpori – zagotavljali status materialno najmočnejše in najpomembnejše delodajalske organizacije v 90. letih. Ta se je po sklenitvi prvega tripartitnega sporazuma leta 1994 sistematično vključevala v procese makro koncertacij oziroma trtipartitnega oblikovanja javnih politik.

Orisana institucionalizacija neokorporativne strukture je (močno) prispevala k stabilizaciji levosredinske hegemonije v Sloveniji. Prvi socialni pakti so vsebovali ne le takojšnje menjave, ampak predvsem močan potencial bodočih političnih menjav, saj so s temi pakti sindikati v zameno za podporo omejevalnim plačnim politikam takoj dobili dostop do procesov oblikovanja politik (ESS), ob tej pa tudi možnost in z njo implicitno obljubo, da bodo vključeni v bodoče procese sprejemanja velikih sistemskih zakonov, predvsem pokojninske reforme, zakona o delovnih razmerjih in podobnih, ki so bili na »dnevnom redu« v prihajajočem obdobju bolj eksplicitnega

približevanja EU. Ker se je zaključek institucionalizacije neokorporativne strukture časovno ujel z začetkom procesa eksplicitne evropeizacije Slovenije (oziroma s podpisom pridružitvenega sporazuma leta 1996), je legitimizacijski učinek neokorporativizma in obetajočih se neokorporativnih menjav težko razločiti od legitimizacijskega učinka, ki ga je tedanji vladi oziroma vodilni stranki tedanje vladajoče koalicije zagotavljal uspešen začetek procesa vključevanja v EU. Kljub tej nerazločljivosti je učinek vzpostavljenega neokorporativizma možno vsaj približno »prebrati« s pomočjo rezultata volitev iz leta 1996. Vladna stranka, ki je bila najgloblje »vpletena« v zgodnje paktiranje oziroma menjave, ki so bile sprožene sredi 90. let, ob tem pa tudi v javnosti prepoznana kot ključna koordinatorica tedaj začetega procesa evropeizacije, je po volitvah 1996 kljub tedanjem (zmernem) premiku volilnega telesa v desno ohranila vodilni položaj in po volitvah oblikovala novo (levo) sredinsko vlado.

Vključevanje v EU: funkcionalnost neokorporativnih struktur

*Pridružitveni sporazum 1996: ekonomski in politični kontekst*

Leta 1996 je Slovenija podpisala pridružitveni sporazum z EU. Evropska »nadeterminanta« je že pred tem močno vplivala na slovensko tranzicijo, po podpisu pridružitvenega sporazuma pa se je njen vpliv le še pospešeno stopnjeval. V obdobju, ko je bil sporazum o pridružitvi sklenjen, je inflacija, ki je bila tedaj znižana pod 10 odstotkov, še vedno predstavljala velik problem. Problemov z deficitom in dolgom ni bilo. Zaključeval se je proces privatizacije po zakonu o privatizaciji iz leta 1992: v najpomembnejših velikih izvoznih podjetjih je država ohranila odločilne lastniške deleže; v vseh podjetjih so solastniške deleže dobili tudi zaposleni in menedžerji podjetij. V številnih, najbolj problematičnih delovno intenzivnih podjetjih so večinske deleže pridobili zaposleni. Rezultat celotnega procesa je bila nekakšna različica *državno-menedžerskega kapitalizma*.

Kot je bilo že prej omenjeno, po volitvah leta 1996 se je razmerje političnih sil spremenilo. Nove, desne in desnosedinske stranke so zmagale s tesno večino, relativna zmagovalka volitev pa je bila »stara« levosredinska LDS. Ta je s Slovensko ljudsko stranko (SLS) oblikovala novo vladno koalicijo. Nova vlada je imela v parlamentu od začetka mandata *minimalno večino*; v primerjavi s prejšnjo je bila značilno bolj sredinsko naravnana. Socialni demokrati (prejšnji komunisti) so, tako kot druga največja desna stranka, ostali v opoziciji.

*Neokorporativizem v kontekstu približevanja EU: konkurenčna solidarnost*

Tripartitno oblikovanje omejevalnih plačnih politik, ki je bilo v mandatu prejšnje levosredinske koalicijske vlade še v neke vrste poskusnem delovanju, je bilo leta 1996, ko je bila z EU podpisana pristopna pogodba, dopolnjeno z novim indeksacijskim mehanizmom. Od te točke je politika sistematičnega omejevanja rasti plač v makroekonomskih terminih delovala uspešno: stopnja rasti realnih bruto plač je sistematično zaostajala za stopnjami rasti produktivnosti, kar je imelo močan in bistven vpliv na omejevanje inflacije in spodbujanje konkurenčnosti nacionalnega gospodarstva.

Implementacija teh konsenzualno sprejetih omejevalnih plačnih politik je bila zagotavljana s pomočjo v tem obdobju stabiliziranega, sorazmerno razvitega, visokocentraliziranega in inkluzivnega sistema kolektivnih pogajanj. Ta je ohranjal ozke razpone med plačami, in ker je pokrival praktično celotno delovno silo (oziroma natančneje, celotno populacijo zaposlenih za nedoločen čas), je tudi omejeval cenovno konkurenco na trgu delovne sile oziroma oviral konkuriranje, utemeljeno na slabo plačanem delu. Ta tip kolektivnih pogajanj, ki je načeloma definirajoča značilnost vsakega klasičnega neokorporativnega sistema in temu ustreznega visokoreguliranega (»togegega«) trga delovne sile, se v obdobju pristopnih pogajanj in vključevanja Slovenije v režim EU in EMU ni stabiliziral po naključju, saj je bil nujen infrastrukturni pripomoček politik, ki so bile osredotočene na omejevanje inflacije in spodbujanje konkurenčnosti nacionalne ekonomije, ter je bil prav zaradi tega popolnoma razvit in stabiliziran, uveljavljen prav v obdobju vključevanja Slovenije v EU.

To ni bila edina značilnost neokorporativnega sistema, ki je zaznamovala razvoj Slovenije v času vključevanja v EU oziroma prve faze njene evropeizacije. Oblikovanje omejevalnih plačnih politik je bilo tako kot v obdobju klasičnega evropskega neokorporativizma tudi v Sloveniji ključni del širših političnih menjav, ki so v kontekstu rastočega pritiska evropske naddeterminante tudi sistematično prispevale k oblikovanju drugih vitalnih značilnosti sorazmerno močno notranje reguliranega in koordiniranega sistema – razvite socialne politike in ustrezno razvitih segmentov sistema socialne zaščite.

Ključne značilnosti tedanjih reform sistema socialne zaščite so bile: zmerna pokojninska reforma iz poznih 90. let; zelo postopne, inkrementalne spremembe sistema delovnih in zaposlitvenih razmerij, ki so v osnovi ohranjale visoko stopnjo varnosti zaposlitve, in reforme sistema zaščite za primer brezposelnosti, ki so bile od druge polovice 90. vse bolj restriktivne.

*Pokojninska reforma.* Pokojninska reforma je močno odstopala od obrazca reform pokojninskih sistemov v drugih postkomunističnih družbah – kandidatkah za vstop v EU. Po obdobju preloma, ko se je država začasno osredotočila na sheme množičnega

zgodnjega upokojevanja, sta sledila – takoj ko so se pokazali prvi znaki gospodarskega okrevanja (sredi 90. let) – opuščanje teh »gasilskih« ukrepov ter pripravljane pogojev za globljo reformo pokojninskega sistema. Razprava o tej reformi je bila sprožena v obdobju druge levosredinske vlade (1996–2000). Na začetku se je vladni predlog močno opiral na priporočila mednarodnih finančnih institucij, saj je poudarjal privatizacijo pokojninskih skladov. Proti koncu 90. let pa je bila po večletnem konfliktnem približevanju vladnih in sindikalnih stališč sprejeta zmerna reforma, ki je ohranjala ključni javni steber celotnega sistema ter predvidela le njegovo zelo postopno spreminjanje (Stanovnik, 2004). V osnovi je ta sistem še vedno zagotavljal sorazmerno ugodne (starostne in delovne) pogoje za prehod v pokojninski status.

*Visoka varnost zaposlitve.* Tudi celoten režim, ki je urejal delovna in zaposlitvena razmerja, se je spreminjal zelo postopoma. V 90. letih te spremembe niso bistveno vplivale na ključno podedovano značilnost tega režima – sorazmerno visoko stopnjo varnosti zaposlitve za osnovni, največji segment polno zaposlene delovne sile (Vodopivec, 2004: 294–295). Novi zakon o delovnih razmerjih, ki je bil sprejet leta 2003, le leto pred formalno vključitvijo Slovenije v EU, je ohranil to temeljno značilnost: potrdil je visoko stopnjo varnosti zaposlitve za zaposlene za nedoločen čas in tako ohranil omejevanje možnosti odpustov (oziroma omejevanje eksterne numerične fleksibilnosti podjetij).

*Zaščita brezposelnih.* Rezultati reform sistema zaščite brezposelnih so bili za potencialne brezposelne bistveno manj ugodni. Omejevanje pravic, ki so jih prinašale te reforme, so že proti koncu 90. praktično izničile nadomestilo za primer brezposelnosti kot izhodno opcijo tudi za najslabše plačane, najbolj ogrožene kategorije zaposlenih.

### *Tržne strategije podjetij*

Slovenska podjetja so bila seveda vpeta v ta sistem. Skladno z osnovnimi značilnostmi tega sistema je bila jedru zaposlenih v teh podjetjih zagotovljena visoka varnost zaposlitve in varnost plač, kar je v kombinaciji s sprejetim pokojninskim sistemom in restriktivnim sistemom zaščite brezposelnih impliciralo močno omejevanje »pretočnosti« delovne sile. Ta sistem je zaposlene ob njihovi tradicionalni navezanosti na »njihova« podjetja in siceršnji nizki mobilnosti dodatno pribijal na podjetja in jih prepuščal znotrajorganizacijskim razmerjem sil in (tem primernim) upravljskim prijemom. Ob tem so imela ta podjetja omejeno tehnološko osnovo (značilno za zamudnike in zasledovalce) in podedovano, zelo specifično strukturo »človeških virov«. To so bili ključni parametri, znotraj katerih so se oblikovale strategije, s katerimi

so se te organizacije skušale prilagajati rastočim konkurenčnim pritiskom na mednarodnih trgih.

Skupina najnaprednejših, tehnološko najrazvitejših podjetij – največjih izvoznikov – je postopoma zapuščala stari fordizem in se preusmerjala na neofordistični (in delno tudi postfordistični) sistem **raznovrstne množične proizvodnje**. Ta podjetja so potrebovala poglobljanje (iz prejšnjega sistema podedovane) kooperativnosti zaposlenih: postopno prevajanje zaposlenih v novim potrebam (raznovrstne množične proizvodnje) primerno kooperativno, visoko specializirano, z neprenosljivimi znanji opremljeno delovno silo (primerjaj: Estevez-Abe *et al.*, 2001). Vzpostavljeni sistem je močno podpiral tovrstne kadrovske potrebe te skupine podjetij, saj je jedru stalno zaposlene delovne sile zagotavljal varnost zaposlitve in varnost plač. Ob teh pogojih so se v teh najboljših podjetjih tendenčno oblikovali sistemi (mikro) **konkurenčne solidarnosti**, sorazmerno močne notranje integracije stalno zaposlenih oziroma njihovega podrejanja poslovnim ciljem in tržnim strategijam teh sorazmerno uspešnih podjetij.

Druga večja skupina tudi (pretežno) izvoznih podjetij je bila še vedno močno zasidrana v fordizmu in je lahko svoje preživetje ob visoki varnosti zaposlitve primarno utemeljevala le na takojšnji močni intenzifikaciji in fleksibilizaciji dela. V teh podjetjih so od začetka delovale **koalicije preživetja**, koalicije delavcev, njihovih sindikatov in menedžerjev, ki so v teh okoljih lahko nekaj časa zagotavljale nekonfliktno intenzifikacijo dela. Srednjeročno so v večjem delu 90. let te koalicije v kombinaciji s sistemsko zagotovljenim omejevanjem rasti plač in tudi s spodbudnimi tečajnimi politikami, dokler so te še bile možne, tem podjetjem in zaposlenim v njih še lahko zagotavljale preživetje. Delavci so imeli zagotovljeno varnost zaposlitve in skromno »osnovno« plačo, sindikati pa so se pogajali o dodatkih za nedeljsko delo, delo v izmenah in nadurno delo. Problem te koalicije, ki so jo na začetku delavci po navadi podpirali, je bil, da je imela lomljivo strukturo: v osnovi je temeljila na menjavi vse večje količine dela za varnost zaposlitve in nizke, skoraj nespremenljive plače (glej: Stanonjevič, 2004). Te so se praviloma gibale po robu, ki je komaj zadostoval za ohranjanje življenjskega minimuma.

Ključni »človeški vir« obeh skupin podjetij je bila delovna sila, ki je bila tradicionalno močno zasidrana v neformalno ekonomijo in lokalna okolja. Kot smo že prej omenili, v izhodišču celotnega procesa je bila ta delovna sila vključena v mehke, časovno nefleksibilne uradne režime dela, ki so omogočali delo v neformalnem sektorju. Tako kot v prejšnjem sistemu je tudi v 90. letih cenovna konkurenčnost večjega dela uradne ekonomije dejansko še zmeraj temeljila na delu v obsežnem neformalne sektorju.

V podjetjih iz obeh skupin je bolj racionalna uporaba tega (podedovanega) vira podjetjem zagotavljala takojšnje učinke. Racionalnejša uporaba delovne sile je

predvsem pomenila boljšo organizacijo in natančnejši nadzor nad delom zaposlenih. Postopno prevajanje prejšnjih mehkih časovno nefleksibilnih v zahtevnejše glede delovnega outputa, bolj trde in časovno fleksibilnejše režime. Ti »organizacijski« prijem so implicirali postopno stopnjevanje delovnih obremenitev osnovne populacije zaposlenih.

Kot rečeno, jedro zaposlenih je bilo skladno s tradicijo sistemsko močno zaščiteno: zagotovljena mu je bila stabilnost zaposlitve, ob tej pa tudi varnost plač. Plače je urejal inkluzivni sistem kolektivnih pogajanj: definiral je standarde – sorazmerno dobre plače ter nizke razpone med plačami – ki so samodejno omejevali konkurenco na trgu delovne sile. Za ohranjanje in/ali izboljševanje teh standardov sta bila nujna še dva pogoja. Prvi je bil restrukturacija in tehnološka prenova podjetij, saj jim je ta srednjeročno in dolgoročno lahko zagotavljala preživetje na mednarodnih trgih. Drugi je bila dodatna sistemska podpora, ki bi zagotavljala omejevanje ponudbe na trgu delovne sile in s tem ohranjanje dosežene ravni plač osnovne populacije zaposlenih.

Podjetja, ki so razpolagala z omejeno tehnološko osnovo, ki so bila močno zasidrana v fordizmu ter delno prehajala v neofordizem (in le obrobno v post-fordizem), so v osnovi potrebovala izvajalce bolj ali manj enostavnih, rutinskih del. Ta dela so opravljali njihovi stalno zaposleni, ki jim je bila znotraj definiranih standardov (inkluzivnih kolektivnih pogodb) za opravljanje teh del zagotovljena sorazmerno visoka raven plač. V teh pogojih naj bi podjetja načeloma teoretično svoje strategije osredotočala na restrukturacije in tehnološke prenovе. V primeru slovenskih podjetij takojšnja uporaba teh strategij sploh ni bila nujna. Določene sistemske ovire, ki so delno oteževale restrukturacije podjetij, so sicer obstajale, med temi je bilo radikalno zmanjševanje nadomestil za primer brezposelnosti verjetno najvplivnejše, niso pa bile vse te ovire odločilnega pomena. Odločilne so bile podedovane rezerve – sorazmerno mehki podedovani režimi notranjih regulacij. Te rezerve so večini podjetij omogočale, da z enostavnimi organizacijskimi prijemi, dodatnimi delovnimi obremenitvami zaposlenih, tudi ob obstoječi (sorazmerno visokem) ravni plač dosegajo dobre poslovne rezultate; omogočale so jim, da še nekaj časa delujejo sorazmerno uspešno tudi brez velikih tehnoloških sprememb.

Ob tovrstnem spreminjanju mikrorežimov je seveda spontani pritisk zaposlenih na rast plač naraščal. Na sistemski ravni se je z logiko in naravo tega pritiska ujemale le omejevanje ponudbe na trgu delovne sile. Ključni element sistema, ki je zagotavljal sistematično, postopno, »mehko« izstopanje iz zaposlitve in ki je s tem zapolnjeval funkcijo omejevanja ponudbe na trgu delovne sile, je bil nov, zmerno reformiran pokojninski sistem. Ključni problem je bil, da ti počasni odlivi zaposlenih v pokojninski status rastočega pritiska novih generacij na trgu delovne sile niso mogli nevtralizirati. Funkcijo zaviralca te grozeče ponudbe so nase začele spontano prevzemati šole in uni-

verze. Spontano so spreminjale svojo primarno funkcijo. Prevezemale so vlogo močnega, masivnega funkcionalnega nadomestka šibke, nezadostne zaščite brezposelnih in temu primerno močnega rezervoarja priložnostne delovne sile. Podjetja, ki niso mogla uporabljati numerične fleksibilnosti, so te nove generacije začela množično zaposlovati za določen čas oziroma jih uporabljati kot funkcionalni nadomestek manjkajoče numerične fleksibilnosti. S tem statusa stalno zaposlenih niso ogrožala, saj so s »priložnostnimi delavci« zapolnjevala potrebe po dodatnem delu, ki ga stalno zaposleni zaradi preobremenjenosti in/ali narave tega dodatnega dela niso mogli in/ali želeli opravljati. S tem so podjetja pridobila pomemben vir cenene delovne sile, ki se je dobro ujemal s splošnim zaostrovanjem režimov kontrole na mikro ravni, ob tem pa je tudi značilno prispeval k zniževanju povprečnih stroškov dela.

To so bili procesi, zaradi katerih so se že v obdobju vključevanja v EU v Sloveniji začeli pojavljati močni medgeneracijski razcepi in interesne fragmentacije. Te so zajele tako mlado kot srednjo in starejšo generacijo. V prvi vrsti zaradi omejenega dostopa na trg delovne sile, v drugi pa zaradi »monopolizacije« zaposlovanja, ki se je v pogojih tehnološkega zaostanka, podedovanih rezerv in zaostrovanja delovnih režimov začela sprevračati v vse ostrejšo medsebojno konkurenco posameznikov in/ali skupin zaposlenih.

V celoti gledano je bil pravkar orisani neokorporativni sistem kljub tehnološkemu zamudništvu, močni socialni naravnosti in pravkar orisanim razpokam presenetljivo funkcionalen z vidika vključevanja v EU in EMU. Znotraj procesa vključevanja oziroma približevanja in prilagajanja standardom EU in EMU je zagotavljal inkrementalno in sistematično zniževanje inflacije s pomočjo inkrementalnega in sistematičnega omejevanja rasti plač, ob tem pa je sproti zagotavljal sorazmerno visoko stopnjo varnosti jedra zaposlenih, ki so jih v tripartitnih interakcijah predstavljali sindikati. Ob tovrstni sistemski podpori je izvozni sektor lažje konkuriral na zunanjih trgih, saj mu je sistem zagotavljal večjo cenovno konkurenčnost in obenem zaradi zagotovljene varnosti zaposlenih sorazmerno visoko notranjo integracijo, znotraj katere so se (potem) lahko stopnjevale delovne obremenitve zaposlenih. Ob teh pogojih je slovenski neokorporativizem v obdobju vključevanja v režim EU in EMU deloval kot jasno ciljno usmerjen sistem **konkurenčne solidarnosti**.<sup>1</sup>

<sup>1</sup> Kot ilustracijo oblikovanja, delovanja in začetne naravnosti tega sistema navajam povzetek izvajanj tedanjega predsednika vlade ob sklenitvi drugega socialnega sporazuma. Marca 1995, slabo leto po sklenitvi prvega sporazuma (Dogovora o politiki plač za leto 1994), s katerim je bil ustanovljen Ekonomsko-socialni svet, so socialni partnerji podpisali Socialni sporazum za leto 1995 (Uradni list Republike Slovenije, št. 22, str. 1692–1695). Dva tedna po podpisu socialnega sporazuma so podpisali Dogovor o politiki plač za obdobje od 1. aprila 1995 do 31. marca 1996 ter Tarifno priložo k Splošni kolektivni pogodbi za isto obdobje. »Ob slovesnem podpisu je predsednik vlade Janez Drnovšek med drugim dejal, da plače ne smejo ogroziti konkurenčnosti gospodarstva in motiviranosti zaposlenih za delo. Poudaril je tudi, da vlada vodi dogovorno politiko in ne politike sile ... Podpisani sporazum naj bi omogočil graditev socialne in pravne države ter tudi približevanje standardom EU, je še menil predsednik vlade.« (Kavčič, 2004: 29)

## Slovenija v EU: dezorganizacija/devolucija neokorporativizma

*Zaplet*

Neokorporativizem – sistem konkurenčne solidarnosti – je v letih vključevanja v EU in območje evra Sloveniji zagotavljal doseganje dobrih gospodarskih rezultatov. Prav s pomočjo tega sistema, s pomočjo *instrumentalnih* paktov (Traxler, 2008); praktično neprekinjene desetletne verige (enoletnih, dvoletnih in na koncu triletnih) tripartitnih dogovorov in paktov o plačnih politikah, je Slovenija v kombinaciji z drugimi politikami postopoma izpolnila edini maastrichtski kriterij, s katerim je zares imela težave – dosegla je zahtevano stopnjo inflacije. Po vstopu v EU je leta 2007 kot prva med članicami, ki so se leta 2004 vključile v EU, vstopila v območje evra.

Ta veliki uspeh je bil dosežen ob ohranitvi temeljev socialne države, saj je (tranzicijski) sistem večini zaposlene populacije zagotavljal prej omenjeno sorazmerno visoko stopnjo varnosti zaposlitve in plač, ob tej pa tudi ugodne pogoje upokojevanja.

Znotraj te zmagovite podobe uspešne tranzicijske države blaginje so se odvijali procesi zelo postopnih, inkrementalnih sprememb na makro in mikro ravni celotnega sistema. Ti so proti koncu desetletnega obdobja začeli povzročati notranja neravnovesja, napetosti in razcepe znotraj sistema.

Na makro ravni je več kot desetletna sistematična uporaba instrumentalnih paktov sicer spodbujala zunanjo konkurenčnost slovenskega gospodarstva, sproti pa je implicirala tudi inkrementalno prerazporejanje družbenega bogastva v korist kapitala. Plače zaposlenih so se zaradi restriktivnih plačnih politik povečevale zelo počasi.

Sočasno so se na mikro ravni sistematično stopnjevale (prej omenjene) delovne obremenitve zaposlenih, ki so začele še posebno strmo naraščati v zaključnem obdobju vključitve v režim EU in EMU (ko je bil menjalni tečaj nacionalne valute fiksiran in potem celotna nacionalna monetarna politika prenesena na EU-raven).

Kombinacija tovrstnih mikro praks s sistematično uporabo omejevanja rasti plač na makro ravni je seveda postopoma zaostrovala pogoje dela in življenja osnovne populacije zaposlenih (za nedoločen čas): plače so rasle počasi, delovne obremenitve pa hitro, proti koncu obdobja prilagajanja že do roba zmogljivosti strojev in zaposlenih (glej: CPOČV, 2001 in 2004; FEWC, 2007).

Ta tendenca postopnega samoizčrpavanja je že v letih pred vstopom Slovenije v EU prerasla v zgodovinsko izčrpanost celotnega sistema. Ta je potem v konstelacijah, ki so se izoblikovale po združitvi, začela kazati znake pospešene dezorganizacije.

Med številnimi pogoji, ki so povzročili izčrpavanje in potem dezorganizacijo sistema neokorporativne konkurenčne solidarnosti, je bil najpomembnejši prav ta sistem. Temeljil je na izčrpavanju podedovanih virov, ki jih je približno eno desetletje upora-



bljal pri premagovanju konkurence, ni pa jih zmožgal obnavljati, ker so izvirali iz drugih, recimo temu »obmodernih« predmaastrichtskih formacij. Med temi viri sta bila v Sloveniji ključna dva: iz socializma podedovani »socialni kapital« (»naše podjetje«) in mehko upravljanje »človeških virov« ter od socializma starejša, močna tradicija neformalne ekonomije.

Kot je bilo že prej omenjeno, je bila prva rezerva, ki jo je sistem konkurenčne solidarnosti začel uporabljati, natančnejše upravljanje človeških virov – stopnjevanje intenzifikacije in fleksibilizacije dela ali delovnega časa (Stanojević, 2005). Ta metoda je samodejno sprožila vdor delovnega časa v prosti čas: začela je omejevati neformalno delo – temelj lastne izhodiščne konkurenčne prednosti. To je bilo notranje protislovje slovenskega sistema konkurenčne solidarnosti. Na začetku je svojo cenovno konkurenčnost (na tujih trgih) utemeljeval na neformalni ekonomiji, saj so si podjetja zagotavljala relativno nizko ceno delovne sile s pomočjo neformalnega dela lastnih delavcev v prostem času. Ti so prihodke iz formalne in neformalne ekonomije sestavljali v nekakšen skupni družinski prihodek, ki je njim in njihovim družinam ob praktično celodnevnom delu zagotavljal preživetje (o tem glej: Jaklič *et al.*, 2009: 248). Ko sta intenzifikacija in fleksibilizacija dela v uradni ekonomiji izničili možnost dela zunaj tega (formalnega) sektorja, je izginil temelj konkurenčne solidarnosti. Režim se je začel kvalitativno spreminjati.

Prva so se s težavami začela soočati podjetja iz delovno intenzivnih panog. V teh podjetjih je ob zaostrovanju eksternih pogojev: rastočih konkurenčnih pritiskih, izginitosti sistemskih spodbud nacionalne monetarne oziroma tečajne politike, in potem tudi s krizo povzročenega naglega upada povpraševanja po izdelkih, ki so jih ustvarjala ta podjetja, manevrski prostor za dotedanje mikro menjave, ki so jim zagotavljale brezkonfliktno intenzifikacijo dela, izginil. V teh okoljih je zaradi pritiska konkurence – že v letih pred vstopom v EU, samoizčrpavanje dosegalo skrajno mejo. Ko se je (po združitvi in izgubi spodbud tečajnih politik) »sestavilo« z omejitvami in težavami pri izplačilu skromnih plač, so neizogibno sledili hudi notranji konflikti in razpadi koalicijskih preživetij.<sup>2</sup> Sindikalni pogajalci so v teh podjetjih začeli naglo izgubljati podporo zaposlenih.

Isti pritiski so povzročali naglo degradacijo dotedanjih sistemov konkurenčne solidarnosti, ki so obstajali v boljših, najnaprednejših, kapitalsko intenzivnih slovenskih podjetjih. Koalicije preživetja, ki so v najbolj ogroženih podjetjih tedaj že množično

<sup>2</sup> Kapacitete empiričnih koalicij preživetja so bile različne. V nekaterih primerih so npr. omogočale preživetje tovarn tudi s pomočjo večmesečnega neplačanega dela celotnih kolektivov. Po tovrstnih kolektivnih terapijah so se nekatera med njimi celo vrnila na trg in obstajajo še danes. Sindikalisti so v teh podjetjih integrirali in motivirali delavce. Pogosto so bili postavljeni v nevhvaležno vlogo »selektorjev«, ki so »operacionalizirali« presežne kolege (ti jih seveda niso ohranili v najboljšem spominu).

razpadale, so se začele širiti iz najbolj delovno intenzivnih panog, kjer so bile tradicionalno najbolj zasidrane, tudi na sektorje in podjetja, ki so pred tem delovali po obrazcu konkurenčne solidarnosti. To je bil začetek razkroja sistema neokorporativistične konkurenčne solidarnosti.

Vse kaže, da je uspešna vključitev v EU in potem v območje evra implicirala zaostranje eksternih pogojev, ki so dodatno zamajali ta že izčrpani sistem. Ob fiksiranju menjalnega tečaja in prenosu monetarne politike na evropsko raven so podjetja – posebno iz delovno intenzivnih sektorjev, ki so vmes že izčrpala vse svoje notranje (podedovane človeške) vire, ostala brez pomembne dolgoletne sistemske podpore, ki jim je lajšala konkuriranje na tujih trgih.

To se je dogajalo v času, ko se je začela nova faza privatizacije. Ta je že izčrpana podjetja še dodatno obremenila. In potem je sledila velika finančna kriza.

#### *Zasuk v desno: projekt radikalnih neoliberalnih reform*

Po vstopu v EU leta 2004 je sledilo veliko prerazporejanje konstelacij na političnem prizorišču Slovenije. Po dvanajstletni kontinuiteti levsredinskih koalicijskih vlad, ki so s pomočjo neokorporativističnih sporazumov koordinirale celoten proces vključevanja Slovenije v EU in območje evra, se je zgodil premik v volilnem telesu. Na volitvah, ki so potekale le nekaj mesecev po sprejetju Slovenije v polnopravno članstvo EU, so desne stranke dobile večino glasov, relativni zmagovalec pa je bila nova desna SDS.

V ozadju te velike politične spremembe je bila nedvomno obraba legitimizacijskega potenciala vloge koordinatorja procesa vključevanja v EU, ki so jo 12 let opravljale levsredinske koalicijske vlade.<sup>3</sup> Ob tej pomembni »intervenirajoči spremenljivki« je bila globlji vzrok te politične spremembe notranja zgodovinska izčrpanost tranzicijskega neokorporativnega sistema. Zaradi množične izkušnje delovnega (samo)izčrpavanja in nezadovoljstva, ki je izviralo iz tega (v raziskavah smo to prvič zaznali že leta 2001 – CPOČV 2001), ter tedaj že jasno vidnega prerazporejanja družbenega bogastva, je bila zamenjava politične oblasti na volitvah leta 2004 praktično neizogibna, saj se ti rezultati in izkušnje niso ujemali z množičnimi pričakovanji, ki jih je volilno telo povezovalo z vstopom v EU.

Zdi se, da je ta velika politična sprememba temeljila na velikem nesporazumu. Volilci so levo sredino kaznovali na volitvah, ker so jo upravičeno povezovali z rastočimi delovnimi obremenitvami, zelo počasno rastjo plač in naravnost dramatično de-

<sup>3</sup> Ker je bil proces vključevanja v EU zaključen, je bila izčrpana tudi legitimizacija, ki je temeljila na vodenju/koordinaciji tega procesa.

montažo strukture časa oziroma dotedanje strukture vsakdanjega življenja. Od nove oblasti so, zlasti delavci, pričakovali **razbremenitev**.

V nasprotju s temi pričakovanji, ki so jo pripeljala na oblast, je zmagovita desna sredina kmalu po volitvah napovedala neoliberalne reforme in z njimi dodatne obremenitve: ob radikalni davčni reformi nadaljnje fleksibiliziranje trga delovne sile, demontažo sindikatov, dokončno privatizacijo podjetij, v katerih je država še imela deleže, in demontažo ter privatizacijo državne blaginje. Predmet načrtovane rekonstrukcije je bil do tedaj izoblikovani državno-menedžerski kapitalizem; cilj je bilo prerazporejanje bogastva, moči in (političnega) vpliva, ki so jih vmes vzpostavljene strukture in omrežja implicirale.

Načrtovana reforma je vsebovala dve vsebinsko različni sporočili za dve ključni družbeni skupini: delavcem je vlada sporočala, da po desetletju fleksibiliziranja niso dovolj fleksibilni in potrebujejo prave lastnike, ki jih (še) bodo ustrezno fleksibilizirali. Menedžerjem, da se začenja dokončna faza lastninjenja, v kateri lahko pridobijo spodobne in odločilne lastniške deleže v podjetjih, če bodo izkazali tej (izjemni) priložnosti ustrezno (izjemno) lojalnost.

Menedžerji so se takoj spustili v divjo dirko za lastniško prevlado v najboljših podjetjih. Ta val menedžerskih odkupov je temeljil na posojilih, ki so obremenila podjetja oziroma zaposlene v njih. Za delavce, ki so že bili izpostavljeni močnim delovnim obremenitvam, je to lahko pomenilo le dodatno stopnjevanje pritiskov in zaostrovanje režima dela.

V teh okoliščinah se je pojavila napoved zgoraj omenjene reforme, ki je obetala še večje zaostrovanje pogojev dela. Delavci so se ji seveda uprli.

Po napovedani vpeljavi enotne davčne stopnje je novembra 2005 izbruhnil veliki delavski protest. Ta protest, ki je v zimskih razmerah na osrednjem ljubljanskem trgu zbral 40.000 udeležencev, je bil reakcija združenih sindikatov na celoten vladni program radikalnih neoliberalnih reform. Bil je vstaja proti radikalizaciji nakopičenih slabosti prejšnjega režima regulacije – sistema konkurenčne solidarnosti (rastočih delovnih obremenitev in stagnirajočih plač) – zaradi katerih je padla prejšnja vlada in z njo dvanajstletna nadvlada levosredinskih koalicij v Sloveniji. V okoliščinah poskusa uveljavljanja teh reform in krize socialnega partnerstva je ta veliki protest povzročil značilen upad javne podpore tedanji desno(sredinski) vladi ter ne le ustavil načrtovano reformo, temveč tudi spodbudil delno prenovo institucij in funkcij socialnega partnerstva.

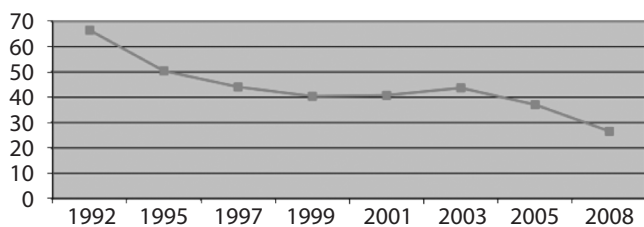
Ta protest nadaljnje erozije celotnega neokorporativnega sistema oziroma režima »konkurenčne solidarnosti« ni mogel ustaviti. Pred vstopom v območje evra je na makro ravni sistem sicer še naprej deloval po utečeni logiki. Bil je dopolnjen z omejitvami plač v javnem sektorju in tako kot prej ga je spremljalo nadaljnje stopnjevanje delovnih obremenitev.

*Devolucija intermediarnih organizacij: kriza neokorporativnih sindikatov*

Leta 2006 je bil sprejet zakon, s katerim je bilo ukinjeno dotedanje obvezno članstvo v Gospodarski zbornici Slovenije. S to statusno spremembo ključne delodajalske organizacije so se bistveno spremenila razmerja znotraj celotnega sistema socialnega partnerstva, saj se je GZS po tej spremembi morala osredotočiti na pridobivanje in ohranjanje članstva, kar je pomenilo, da je tudi svoje politike začela še bolj prilagajati logiki in interesom potencialnega članstva. Ta sprememba je implicirala radikalizacijo stališč GZS ter njeno spreminjanje v bistveno zahtevnejšega pogajalskega partnerja.

Znotraj prej orisanih širših in globljih sprememb ter posebno v novem političnem kontekstu, ki je bil do sindikatov manj prijazen oziroma bolj zaprt v primerjavi s prejšnjim dvanajstletnim obdobjem, in ob omenjeni statusni spremembi GZS se je začel nagel upad sindikalnega članstva. Podatki javnomnenjskih raziskav, ki so povzeti na spodnjem grafu (Graf 1), kažejo, da so bili slovenski sindikati v zadnjih štirih ali petih letih izpostavljeni verjetno najbolj dramatičnem upadu članstva in restrukturaciji v njihovi novejši zgodovini. Ta upad je primerljiv z zmanjševanjem članstva v zgodnjem obdobju tranzicije, mogoče je celo intenzivnejši od njega. Tedaj, tj. sredi 90. let, se je članstvo zmanjševalo v obdobju (začetka) gospodarske rasti (kar se ne sklada s teorijo). Najnovejši nagli upad se je tudi pojavil v obdobju (izjemne) gospodarske rasti po vključitvi v EU in območje evra in se, tako kaže, le še pogloblja po izbruhu gospodarske krize, ki je z manjšim zamikom prizadela celotno slovensko gospodarstvo (kar se bolj ujema s teoretičnimi pričakovanji, glej: Bain in Elsheikh, 1976; Poole, 1981).

Graf 1: Stopnje sindikaliziranosti v Sloveniji (1991–2008)



Vir: CRJM (Ž. Broder)

V novejšem obdobju se je »klasična« struktura sindikalnega članstva, ki se je stabilizirala v 90. letih, začela bistveno spreminjati. V sorazmerno kratkem, manj kot desetletnem, obdobju se je delež članov z osnovno in poklicno izobrazbo s prejšnjih 70 od-

stotkov zmanjšal na manj kot 40 odstotkov. S to prej najštevilčnejšo skupino se je izenačila skupina članov s srednješolsko izobrazbo, petina vseh sindikaliziranih pa ima izobrazbo, višjo od srednješolske. Ta sprememba v izobrazbeni strukturi sindikalizirane populacije je le delno povezana s spremembami celotne strukture zaposlenih: skladno s temi spremembami je delež sindikaliziranih v javnih storitvah stabilen oziroma celo narašča približno od druge polovice 90. let. Ključen vzrok te spremembe je v nagli desindikalizaciji v industriji, saj se v zadnjih letih delež sindikaliziranih delavcev hitro zmanjšuje; njihova desindikalizacija je hitrejša in intenzivnejša v primerjavi z dinamiko upadanja njihovega deleža v celotni aktivni populaciji. Prav ta sorazmerno močna desindikalizacija v industriji se je kljub stabilni sindikalizaciji javnih storitev izrazila tako v spremembi strukture sindikaliziranih kot v zniževanju splošne stopnje sindikaliziranosti v zadnjih nekaj letih.

Ob teh spremembah je celotno sindikalno prizorišče izpostavljeno tudi močni interesni fragmentaciji. Na sindikalnem prizorišču formalno sicer dominirata dve veliki konfederaciji: Zveza svobodnih sindikatov Slovenije (ZSSS), ki je pretežno zasidrana v industriji in pokriva približno 60 odstotkov, ter Konfederacija sindikatov javnega sektorja Slovenije (KSJS), ki pokriva približno 20 odstotkov vseh sindikaliziranih. Člani teh dveh največjih konfederacij so organizirani v ožje sektorske in podjetniške sindikate. Približno tretjina tega članstva se s konfederacijama (ZSSS in KSJS) sorazmerno šibko identificira, saj sebe primarno razumejo kot pripadnike ožjih sektorskih in podjetniških sindikatov – članic teh konfederacij. Delež respondentov, ki se identificirajo s podjetniškimi sindikati, je tudi visok (20 odstotkov oziroma petina vseh sindikaliziranih). Ti podatki sugerirajo obstoj dokaj močnega interesnega diferenciranja znotraj dveh največjih konfederacij. To je znotraj širših sindikalnih organizacij normalen in legitimen proces, ki pa vsebuje tudi močan (posebno v primeru podjetniškega sindikalizma) fragmentacijski potencial. Če respondentom, ki se znotraj največjih central pretežno identificirajo z ožjimi sindikalnimi organizacijami, dodamo še članstvo, ki je zunaj dveh največjih konfederacij, lahko rečemo, da interesna fragmentacija potencialno zajema vsaj polovico celotne sindikalizirane populacije v Sloveniji (glej: CRJM, European Social Survey, februar 2008).

Zdi se, da so slovenski sindikati, ki so po obdobju preloma vstopili v območje oblikovanja javnih politik, postali žrtve neokorporativnega sistema, ki so ga soustvarjali. Na začetku 90. let jih je močan pritisk delavskega nezadovoljstva potiskal v razredno opozicijsko (razred vs. razred) držo. Ta je vplivala na medrazredna razmerja in oblikovanje (tem ustreznih) političnih konstelacij, ki so jim odprle možnost vključitve v sooblikovanje nastajajočega sistema. Sledila je postopna vključitev, ki je imele strateške implikacije: sredi 90. let so se slovenski sindikati preoblikovali v socialne partnerje – v neokorporativne sindikate.

Celotna sindikalna mikro scena je bila organizacijsko sicer vpeta v te širše organizacije in ustrezne širše aranžmaje, imela pa je svojo notranjo logiko. Okvirjali so jo makro dogovori o politikah plač in sektorske kolektivne pogodbe. Znotraj teh okvirjev so podjetniški sindikati razvijali svoje mikro politike in se vključevali v notranje podjetniške aranžmaje – v oblikovanje znotrajorganizacijskih, mikro sistemov konkurenčne solidarnosti in/ali koalicij preživetja, odvisno od tega, za katere so ocenjevali, da so možni oziroma optimalni za njihova podjetja in zaposlene v njih. Ta kapilarni segment sindikalizma je imel svojo notranjo logiko in naravni tok. Deloval je v območju članske logike, znotraj članskega okolja.

Na popolnoma drugi ravni so se vodstva sindikalnih central osredotočala na okolje političnega vpliva: intenzivno so se vključevala v oblikovanje makro (plačnih) politik in v že omenjene politične menjave. Nastajala je klasična znotrajorganizacijska »delitev dela« na dva segmenta, ki sta delovala po popolnoma različnih logikah. Ta razlika je inducirala notranjo organizacijsko napetost in potem notranji razcep (med ravnmi) – klasično težavo vseh neo-korporativnih sindikatov (o tem: Streeck in Kenworthy, 2005; Jacobi *et al.*, 1992: 234; Offe, 1985: 218; Hyman, 1994: 115).

#### *Najnovejši razvoj: demontaža neokorporativizma?*

Proti koncu leta 2008 je na volitvah zmagala leva sredina, relativni zmagovalci pa so bili tokrat Socialni demokrati (SD). Nova levosredinska vlada se je kmalu po oblikovanju znašla sredi eskalirajoče gospodarske krize. Leta 2009 se je rast GDP ustavila ter potem obrnila v negativno smer. Parametri, ki so prej določali okvire mikro in makro pogajalskih razmerij in političnih menjav, so se bistveno spremenili. Ob naglem padcu povpraševanja je inflacija poniknila, začeli pa so se pojavljati novi problemi, predvsem rast brezposelnosti, proračunskega primanjkljaja in zunanje dolga. Ob teh spremembah, ki so začele zoževati prostor možnih političnih menjav, se je tudi dogajala prej nakazana dokaj nagla erozija moči in/ali prejšnjega pogajalskega statusa ključnih intermediarnih organizacij.

V tem novem kontekstu je jeseni 2009 izbruhnil val stavk delavk in delavcev, ki je naznanil, da je stari sistem v novem kontekstu dosegel svoje skrajne meje. Dolga veriga konfliktov se je začela s septembrskim uporom delavk (in delavcev), ki so jasno sporočile, da so »koalicije preživetja« (kot že omenjeno, te so se v (le) nekajletnem obdobju razširile iz delovno intenzivnih panog na skoraj vse sektorje) postale nevzdržne. Delavstvo, ki je znotraj sistema konkurenčne solidarnosti že doseglo zgornjo mejo delovnih obremenitev, je bilo znotraj koalicij preživetja izpostavljeno dodatnim pritiskom (»tajkunizacija«) in se je znašlo pod življenjskim minimumom.

Svetovna finančna in gospodarska kriza je sovpadala s temi pritiski. V Sloveniji je (bil) učinek te krize izjemen. Povpraševanje na tujih trgih je naglo upadlo in podjetja so (z različno intenziteto) posegla po restriktivnih ukrepih.

To so razmere, v katerih so koalicije preživetja začele razpadati, saj reprodukcije življenjskega minimuma, na kateri so temeljile, niso več mogle zagotavljati. V sistemu, ki je začel ogrožati preživetje delavk, delavcev in njihovih družin, te koalicije niso bile več možne. Režim je »zablokiral«.

*Ko so se zaradi recesije začele nižati plače, so ljudje to stoično sprejeli. Morda je kdo še imel kje kakšno rezervo, po dveh mesecih pa rezerve ali bornih prihrankov zmanjka. Ampak si rečeš. "Dobro, si grem dvignit limit". Čez dva meseca pa ne moreš več naprej: greš po hitri kredit, vendar si mesec pozneje že tako v posojilih, da preprosto omagaš. Morda si še od koga sposodiš in upaš, da se bo dohodek le dvignil. A iz meseca v mesec toneš globlje. (Delavec pred Gorenjem, reportaža M. Šelek, Jana, 22. 9. 2009).*

*Če delamo za trakom, še ne pomeni, da ne znamo razmišljati! Jasno je, da so se na izplačilnih listih dogajale čudne stvari. Trgovalo se je z urami, prikrivalo, tako da smo bili vsi skupaj zelo zmedeni. Vemo, da je recesija, ampak tudi ko nam je šlo dobro, niso dajali denarja od sebe. Sreča, da je v Gorenju še toliko priseljencev iz nekdanjih jugoslovanskih republik – da imajo v sebi tisto pravo južnjaško kri in si več upajo. Slovenci smo po vsej državi čisto otopeni! A ni tako? Če rečeš Slovencu, da ga boš ob dvanajstih ustrelil, bo že ob enajstih čakal na mestu! (drugi delavec, ibid.)*

*In še: Norme in zahteve drviijo v nebo, neprestano se omenja kakovost, delavci pa bolj v sebi kot na glas kričijo: Kako bom delal kakovostno, ko komaj zmorem pravočasno opraviti svoje delo na tekočem traku? Delavke tekajo za izdelkom po traku, ker se čas za njeno opravilo neprestano znižuje. (ibid.)*

*In še: Za eno bolj nezaželenih hal velja tudi obrat kuhalnih aparatov, saj znajo tam mojstri držati ženske še posebno na kratko. Začeniš z neugodno prošnjo, da odideš na stranišče. Si kdo predstavlja, kako ponižujoče je, ko moraš mojstra prositi, ali lahko greš na stranišče, in se ti kateri od njih še smeji v obraz? (ibid.)*

Ta pričevanja kažejo, da se je delavski upor preprosto moral zgoditi. Izhoda ni bilo; »voice« opcija pa je bila zaprta (glej: Hirschman, 1970).

V klasičnih delovno intenzivnih panogah so se začele odvijati zgodbe, v katerih delavci ostajajo brez kakršnihkoli prejemkov po več mesecev. V Muri je bil sprožen proces dokončnega reševanja »zdravega jedra« ... Potem je počilo v Gorenju. Delavke so se obrnile proti upravam, proti (podjetniškim) sindikatom in proti vladi ter politiki na splošno. Sprožil se je delegitimizacijski val, ki je začel preraščati v politično krizo. Država se je takoj odzvala z ukrepi, ki so bili osredotočeni na zagotavljanje denarnih nadomestil za delavce »na čakanju«. Sindikati so radikalni pritisk delavcev, ki je vseboval močan znotrainsindikalni in širši delegitimizacijski potencial, takoj začeli prevajati v zahtevo po zvišanju minimalne plače in to zahtevo tudi izrazili v močni javni manifestaciji novembra 2009. V kontekstu teh pritiskov je država ponudila okvirno menjavo socialnim partnerjem, znotraj katere je bilo predvideno zvišanje minimalnih plač v zameno za spremembo delovne zakonodaje (zakona o delovnih razmerjih) in nadaljevanje reforme pokojninskega sistema. Nekaj mesecev pozneje je bil zakon o minimalni plači sprejet. Zaradi močnega sindikalnega pritiska se je država pogojevanjem sprejetju minimalne plače (začasno) odpovedala, delodajalci pa ne. Ti so sprejetje zakona o minimalnih plačah povezovali s spremembami delovne zakonodaje. Ker se to ni zgodilo, so začeli bojkotirati delo Ekonomsko-socialnega sveta.

## SKLEP: REORGANIZACIJA NEOKORPORATIVIZMA?

Uvodoma sem zastavil štiri vprašanja. Odgovori, ki jih opravljena analiza sugerira, so naslednji:

Prvič, groba primerjava geneze slovenskega sistema s povojnim evropskim neokorporativizmom omogoča grobo identifikacijo ključnih značilnosti (pojma) neokorporativizma ter vsaj približno sistematizacijo njegovih nujnih in zadostnih pogojev.

Uvodoma sem omenil, da sta bili v izhodišču povojnega evropskega neokorporativizma močna povojna konjunktura in izjemna moč leve. Temu izhodišču sta ustrezala rastoča moč sindikatov ter definiranje standarda polne zaposlenosti kot pogoja socialne in politične vzdržnosti povojnih sistemov evropskega demokratičnega kapitalizma.

V izhodišču slovenskega neokorporativizma je bil levi korporativizem, ki se je v pogojih transformacijske depresije in nacionalne osamosvojitve adaptiral in podrejal parlamentarni demokraciji. Ker je ta proces potekal v pogojih konjunktura na zahodnih trgih, je preusmeritev slovenskega gospodarstva na te trge implicirala začetek gospodarske rasti, ki se je sprožila že po letu 1992. Tem procesom je ustrezala rast moči



sindikato: v kratkem obdobju depresije oziroma razpada notranjega trga kot artikulatorjev močnega socialnega nezadovoljstva potem pa v pogojih rasti kot močnih akterjev, ki so bili (v obeh obdobjih) ključna »referenca« pri definiranju standardov socialne in politične vzdržnosti slovenskega (tranzicijskega, postkomunističnega) demokratičnega kapitalizma. Ti standardi so bili v osnovi podobni tistim, ki so se izoblikovali v povojni Evropi. Raven polne zaposlenosti je bila sicer v Sloveniji tako kot v večini drugih držav v 90. letih nedosegljiva, je pa bila stopnja brezposelnosti v Sloveniji od začetka tranzicije značilno nižja kot v drugih postkomunističnih državah, v drugi polovici 90. let pa je bila tudi sistematično pod ravno povprečja EU.

Podobno kot v povojnih evropskih sistemih so slovenske notranje konstelacije implicirale močne inflatorne pritiske ter vključitev sindikatov v sooblikovanje zmernih omejevalnih plačnih politik kot v danih konstelacijah edine sorazmerno učinkovite ter politično vzdržne oblike reševanja tega problema. Sledile so, tako kot v povojni Evropi, verige političnih menjav, ki so stabilizirale in spodbujale razvoj slovenskega blaginjskega sistema.

Slovenska posebnost je bila v tem, da so bili ti neokorporativni aranžmaji zgoščeni v sorazmerno kratkem, desetletnem, obdobju ter da so bili v njem uporabljeni kot sredstvo premagovanja konkurence v pogojih vključevanja v EU in EMU. Bili so ogrode (nacionalnega) sistema konkurenčne solidarnosti, ki je sicer zagotovil začasno zmago, ob tej pa tudi številne prej omenjene sprotne in tudi nepričakovane učinke.

Drugič, slovenski ne-korporativizem je bil v 90. letih uspešen, ker je v tem obdobju (vključevanja Slovenije v režim EU in EMU) zagotavljal ohranjanje zadovoljive stopnje konkurenčnosti nacionalnega gospodarstva ter obenem sorazmerno učinkovito in nekonfliktno doseganje vseh ciljev tedanjega procesa evropeizacije oziroma vključevanje Slovenije v režim EU in EMU. Z vidika evropeizacije je bil ta sistem optimalno funkcionalen.

V novejšem obdobju se ta, prej uspešen sistem dezorganizira. Zaradi *načina* zagotavljanja konkurenčnosti je bil od začetka izpostavljen postopni notranji eroziji, ki se je kopičila do točke globinskega obrata. Na tej točki so tržne konkurenčne strategije podjetij, na katerih je celoten sistem temeljil, začele podirati podedovana razmerja med formalno in neformalno ekonomijo: stopnjevanje delovnih obremenitev v podjetjih je vse bolj omejevalo možnost uporabe neformalnih virov zaposlenih. Ker so bili neformalni viri tradicionalno pomembna komponenta strukture vrednosti delovne sile, ki se ni vgrajevala v končno ceno izdelkov in storitev, je ta proces postopoma postajal nevzdržen, saj je ogrožal doseženo raven življenjskega standarda družin na eni ob tem pa tudi cenovno konkurenčnost podjetij na drugi strani.

Tretjič, ujemanja uspešnosti slovenskega neokorporativizma in njegove novejša (tendenčne) dezorganizacije z (kvalitativno) različnimi »stopnjami« evropeizacije (»pred«

in »post« EU- in EMU-obdobje) sploh niso naključna. To ne pomeni, da je bil EMU-kontekst ključni vzrok te spremembe. To je bila endogena (institucionalna) struktura, ki se je ob izpostavljenosti eksogeni gravitacijski sili evrointegracij spontano spremenila v mehanizem močnega notranjega samoizčrpavanja. Orisana postopna degradacija/erozija/samoizčrpavanje celotnega sistema je bila manj viden sprotni rezultat uspešnega vključevanja Slovenije v EU in območje evra. Problem je, da so se ti stranski učinki uspešnega procesa postopoma kopičili do prej omenjene točke globinskega obrata, ki se je časovno ujela z vključitvijo v režim EU in EMU oziroma v sistem trde nadnacionalne regulacije – nadnacionalne monetarne politike. Ta sprememba je že izčrpani sistem (in še posebno njegov izvozni segment) izpostavila še ostrejšim konkurenčnim pritiskom.

Intervenirajoče spremenljivke, ki so še dodatno pospešile dezorganizacijo sistema, so bile nova faza privatizacije (menedžerski odkupi) ter finančna in gospodarska kriza.

In končno, četrtič, ali je novi neokorporativizem (še) mogoč? Ali sploh obstaja izhod za družbo, ki je tako močno utemeljena na egalitarni tradiciji?

Moja analiza sugerira, da je obdobje tradicionalne neokorporativne regulacije v Sloveniji končano. Ob tem je pomembna tudi naslednja ugotovitev: neoliberalna pot je za Slovenijo tudi zaprta, saj ta, prvič, implicira socialne diferenciacije, ki so zaradi egalitarne tradicije socialno in politično nevzdržne, in, drugič, njena čista cenovna konkurenčnost bi za slovensko gospodarstvo, ki je razvojno in tehnološko v vmesni fazi, pomenila njegovo dokončno odrivanje v razvojno neperspektiven segment mednarodne delitve dela. To so koordinate, znotraj katerih je (verjetno še) možno iskanje produktivnega (strateškega) izhoda.

Literatura in viri:

Bain, G. S. in Elsheikh, F. (1976): *Union Growth and the Business Cycle*. Oxford: Blackwell.

Estevez-Abe, M., Iversen, T. in Soskice, D. (2001): *Social Protection and the Formation of Skills: A Reinterpretation of the Welfare State*. V Hall, P. A. in Soskice, D. (ur.): *Varieties of Capitalism, the Institutional Foundation of Comparative Advantage*, Oxford: Oxford University Press, 145–183.

Fink-Hafner, D. in Krašovec, A. (2006): Ideološko-politički rascjepi u Slovenskoj stranačkoj areni poslije 1989. godine (Ideological and political cleavages within the Slovenian political arena since 1989). V Fink-Hafner, D. in Pejanović, M., (ur.): *Razvoj političkog pluralizma u Sloveniji i Bosni i Hercegovini*. Promocult. Sarajevo, Ljubljana, 71–104.

Hirschman, A. (1970): *Exit, Voice and Loyalty: Responses to Declines in Firms, Organizations and States*. Cambridge: Harvard University Press.

Hyman, R. (1994): »Changing Trade Union Identities and Strategies«. V Hyman, R. in Ferner, A. (ur.): *New Frontiers in European Industrial Relations*. Oxford: Blackwell.

Hyman, R. (2001): *Understanding European Trade Unionism, Between Market, Class & Society*. London: SAGE.

Jacobi, O., Keller, B. in Muller-Jentsch, W. (1998): »Germany: Facing New Challenges«. V Ferner, A. in Hyman, R. (ur.): *Changing Industrial Relations in Europe*. Oxford: Blackwell.

Jaklič, M., Zagoršek, H. in Hribernik, A. (2009): *Slovenian Evolutionary Business System Dynamics*. V Kristensen, P. H. in Lilja, K. (ur.): *New Modes of Globalizing: Experimentalist Forms of Economic Organization and Enabling Welfare Institutions – Lessons from the Nordic Countries and Slovenia*. Helsinki School of Economics, 239–295.

Kornai, J. (1980): *Economic of Shortage*. Amsterdam: North-Holland.

Poole, M. (1981): *Theories of Trade Unionism: A Sociology of Industrial Relations*. Routledge, Kegan Paul, London.

Stanojević, M. (2003): *Formation of the Slovenian pattern: the strike wave and industrial relations »rigidities«*. SEER, 6, 3, 17–30.

Stanojević, M. (2004): *Mobilizacija človeških virov s povečevanjem intenzivnosti dela, Razpoke v zgodbi o uspehu*, Ljubljana: Sophia.

Stanojevic, M. (2005): Slovenia: Rigidity or »Negotiated Flexibility«? V Working and Employment Conditions in New EU Member States, Convergence or Diversity. Geneva: International Labour Office and European Commission.

Stanojević, M. in Vrhovec, P. (2001): Industrial conflict in Slovenia. SEER, 4, 1, 29–37.

Streeck, W. (1999): Competitive Solidarity: Rethinking the »European Social Model«, MPIfG Working Paper 99/8, Max Planck Institute for the Study of Societies.

Streeck, W. in Kenworthy, L. (2005): Theories and Practices of Neocorporatism. V Janoski, T., Alford, R. R., Hicks, A. M. in Schwartz, M. A., (ur.): The Handbook of Political Sociology, States, Civil Societies, and Globalization. Cambridge: Cambridge University Press, 441–460.

Županov, J. (1989): »Samoupravni socializem – konec neke utopije«. V Študijski dnevi 1989, Socializem in demokracija. Ljubljana: FSPN.

Raziskave:

CPOČV 2001 in 2004: UČV 2001 in 2004: Mednarodna primerjalna študija Upravljanja človeških virov, Center za proučevanje organizacij in človeških virov. Ljubljana: FDV.

FEWC 2007: The Fourth European Working Conditions Survey, Dublin: European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions.

CRJM, SJM 1992–2008.



Miroljub **Ignjatović**

## **SLOVENSKI TRG DELOVNE SILE MED EKONOMSKO UČINKOVITOSTJO IN SOCIALNO PRAVIČNOSTJO (VARNOSTJO)**

Slovenija se je v relativno kratkem obdobju – na začetku devetdesetih let prejšnjega stoletja in od konca leta 2008 dalje – dvakrat srečala z večjima gospodarskima krizama in njunimi posledicami. Izkušnje iz prve krize akterjem do neke mere olajšujejo odločanje o možnih ukrepih v sedanji.

Poleg izkušenj na sedanje odločitve vplivajo tudi sprejeti dokumenti in novi koncepti, ki so bili v preteklem obdobju vpeljani v slovensko družbo in ki do določene mere že vplivajo na razmere v njej ter spreminjajo njen vrednostni sistem.

Tako kot v drugih sodobnih družbah se tudi v slovenski te spremembe kažejo v načetem ravnotežju med dvema prednostnima ciljema družbenega sistema – zagotoviti ekonomsko učinkovitost in socialno pravičnost. Močne zahteve po večji ekonomski učinkovitosti (in hkratni liberalizaciji družbe ter trga delovne sile) so sprožile procese prilagajanja ekonomskega podsistema (in trga delovne sile), medtem ko mu podsistem socialne varnosti ne sledi z enako hitrostjo. Stari koncept socialne varnosti, ki je temeljil na varnosti zaposlitve oziroma njeni stabilnosti in od nje odvisnega zavarovanja v primeru brezposelnosti, več ne uspeva zagotoviti spodobne socialne varnosti tistim, ki se srečujejo s fleksibilnimi oblikami zaposlovanja, ter brezposelnim osebam. Prav te pomanjkljivosti povečujejo potrebo po uvedbi novega sistema socialne varnosti, ki bi varnost posameznikom zagotavljal na temelju njihove dejanske aktivnosti na trgu delovne sile in na temelju njihove

zaposljivosti.<sup>1</sup> Poleg tega naj bi ta podsistem deloval tudi kot »varnostna mreža« (safety net) oziroma »odskočna deska« za tiste, ki se bodo znašli v položaju fleksibilne delovne sile, še posebno pa za tiste, ki bodo tudi iz te skupine izločeni (kot brezposelni ali neaktivni).

Pri tem pa je treba posebej poudariti, da omenjene spremembe – posebno na področju socialnega podsistema – potekajo brez sprejetega in uveljavljenega dolgoročnega družbenega konsenza o smeri sprememb ter nivoju socialne varnosti, ki je sprejemljiva za slovensko družbo. Z drugimi besedami, ni jasno kako globoko želimo v Sloveniji poseči (zmanjšati) v, do sedaj tudi v primerjavi z drugimi državami, relativno visoko socialno pravičnost in varnost, da bi dosegli večjo ekonomsko učinkovitost družbe.

## KRATKA ZGODOVINA SLOVENSKEGA TRGA DELOVNE SILE

Razmere na slovenskem trgu delovne sile so se v zadnjih dveh desetletjih močno spremenile. Iz relativne polne zaposlenosti in »sistema neposredne varnosti« (Svetlik, 1992: 14) zaposlitve, ki jo je desetletja zagotavljal sistem »dogovorne ekonomije«, je Slovenija v zelo kratkem obdobju prešla v sistem tržnega gospodarstva. Poleg zaposlitve za nedoločen čas s polnim delovnim časom, s katero so povezane tudi številne politike države blaginje in ugodnosti, ki izhajajo iz zaposlitve (tudi socialna varnost), so se v zadnjem obdobju uveljavile nove, fleksibilnejše oblike zaposlitve. V kontekstu slovenskega trga delovne sile so to predvsem delo za določen čas, delo s skrajšanim delovnim časom, študentsko delo (tudi kot oblika fleksibilizacije trga delovne sile) in samozaposlitev.

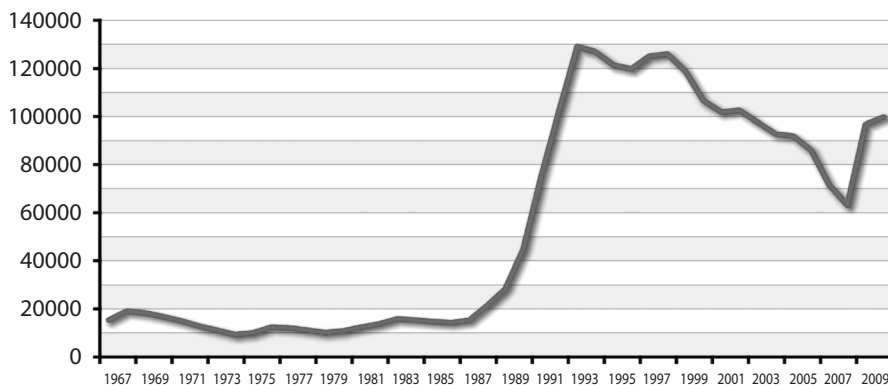
Spremembe slovenskega trga delovne sile je v omenjenem obdobju spodbujala vrsta političnih ukrepov in ekonomsko-socialnih procesov, med katerimi so vidnejši naslednji: osamosvojitve, izguba trgov bivše skupne države in preusmeritev menjave na zahod, ekonomsko prestrukturiranje in privatizacija podjetij, neizogibni pritiski iz mednarodnega okolja in prilagajanje standardom EU ter evropski politiki zaposlovanja, stečaji in množična odpuščanja presežnih delavcev v kriznih obdobjih, upad pomena kmetijstva in industrije ter rast pomena storitev. Trg delovne sile se je na številne spremembe odzval po svoje: prišlo je do večje segmentacije dela in do večjih razlik v socialni varnosti zaposlenih in brezposelnih. Priče pa smo bili tudi korenitemu preurejanju industrijskih odnosov ter kolektivnih pogajanj (Stanojevič, 2000).

<sup>1</sup> »Varnost posameznika bo usidrana ne v točno določeni organizaciji, temveč v njegovih lastnih, prenosljivih sposobnostih (veščinah) in zaposljivosti. Ljudje so spodbujani, da zrahljajo svoje vezi z organizacijami.« (Mallon, 1998: 363)

## Brezposelnost

Prehod v tržno gospodarstvo je na začetku med drugim povzročil tudi izrazito povečanje števila brezposelnih in stopnje brezposelnosti predvsem zaradi pomanjkanja prostih delovnih mest in zaradi strukturnih sprememb, ki so se v tem času začele ter povzročile predvsem strukturno brezposelnost med delovno sposobno populacijo.

Graf 1: Gibanje števila registrirano brezposelnih v Sloveniji v obdobju 1967–2010



Vir: ZRSZZ

S poslabševanjem razmer na trgu delovne sile in povečanim delovanjem države blaginje pri »mehčanju« posledic delovanja trga delovne sile (predvsem z rahljanjem kriterijev za dostop do nadomestila za brezposelnost) je število registrirano brezposelnih doseglo svoj vrh leta 1993 z okrog 130.000 registrirano brezposelnih oseb. H kasnejšemu upadu števila brezposelnih (kot tudi stopenj registrirane in anketne brezposelnosti) do rekordno nizkih vrednosti v tretjem četrtletju 2008<sup>2</sup> so prispevali različni dejavniki, med katerimi imajo posebno vlogo različni ukrepi aktivne politike zaposlovanja, relativno visoka gospodarska rast, ki je omogočila večje povpraševanje po delovni sili, ter prehod na princip aktivacije<sup>3</sup> na področju trga delovne sile in sistema socialne varnosti, ki je spremenil logiko socialne politike in postavil v ospredje nove

<sup>2</sup> Septembra 2008 je bilo 59.303 registrirano brezposelnih oseb, medtem ko je anketna stopnja brezposelnosti v tretjem četrtletju istega leta znašala 4,1 odstotka.

<sup>3</sup> »Temeljna značilnost principa aktivacije je poudarjanje pomena dela za zagotavljanje posameznikove 'aktivne' vključenosti v družbo in družbene procese oziroma za zagotavljanje njihove socialne vključenosti. To se kaže v ciljih socialne politike, ki so predvsem vključevanje vseh za delo zmožnih na trg delovne sile, kar posledično spreminja odnos med trgom delovne sile in državo blaginje oziroma njenimi sistemi socialne varnosti.« (Kopač, 2004: 153)



vrednostne usmeritve<sup>4</sup> delovanja sistema za doseganje višjih stopenj delovne aktivnosti (povratek k principu polne zaposlenosti).

Posebno mesto pri alokaciji presežnih delavcev je na začetku devetdesetih let vzemal ukrep pasivne politike zaposlovanja – predčasno upokojevanje<sup>5</sup>. Ta ukrep je po eni strani zmanjšal naval presežnih delavcev na zavode za zaposlovanje, s tem da je omogočil starejšim presežnim delavcem neposreden prehod iz stanja delovne aktivnosti v upokojitvev. Z zmanjšanjem pritiska na sredstva zavoda za zaposlovanje pa se je po drugi strani z vrhuncem rednega in predčasnega upokojevanja na začetku devetdesetih let dolgoročno povečal delež neaktivnih v slovenski populaciji, kar skoraj dve desetletji kasneje povzroča večji pritisk na delovno aktivne in državo blaginje.

## Zaposlenost

Ena od posledic prehoda v tržno gospodarstvo je bilo tudi opazno zmanjšanje delovno aktivnega prebivalstva. Po registrskih virih se je v dobrem desetletju (od 1988 do 1998) zmanjšalo za več kot dvesto tisoč<sup>6</sup>, po anketnih virih (ADS) pa je to pomenilo zmanjšanje stopenj aktivnosti in delovne aktivnosti za več kot 10 odstotnih točk v zelo kratkem obdobju (z 68,6 odstotka in 62,6 odstotka v letu 1991 na 57,7 odstotka in 52,4 odstotka v letu 1993). Kasnejše stopnje kljub naraščanju zaposlenosti niso dosegle prejšnje ravni.

To obdobje je tudi obdobje prestrukturiranja slovenskega gospodarstva – povečevanja deleža delovno aktivnih v storitvenih dejavnostih – kar pomeni tudi spreminjanje povpraševanja po delovni sili. Namesto slabše izobražene in starejše delovne sile se povečuje povpraševanje po bolj izobraženi in mlajši delovni sili. Primerjava stopenj izobrazbe med delovno aktivnimi in brezposelnimi kaže na kopičenje slabše izobraženih med registrirano brezposelnimi<sup>7</sup>.

<sup>4</sup> Z ukrepi, kot so: zaostrovanje pogojev za ohranitev statusa registrirane osebe prek participacije v ukrepih APZ in sprejemanja ponujenih zaposlitev; aktivacija registriranih oseb prek finančnih spodbud za delo, dviga zaposljivosti posameznikov in preprečevanja pasivnosti upravičencev do socialnih prejemkov.

<sup>5</sup> »Potreba po predčasnem upokojevanju je odvisna od dostopnih alternativ (dela s skrajšanim delovnim časom, zaščitene delovnih mest, preusposabljanja, zavarovanja v primeru brezposelnosti), od narave sistema industrijskih odnosov (varnost delovnih mest) in od stanja gospodarstva; te alternative za svoj obstoj veliko dolgujejo tudi delovanju države blaginje« (Esping-Andersen, 1990: 150).

<sup>6</sup> »Notranja struktura delovno aktivnega prebivalstva kaže na izjemen upad (nekdaj) sistemsko najbolj reguliranih (zavarovanih) zaposlitev v velikih podjetjih (z 831 tisoč v letu 1988 na 592 tisoč v letu 1998). Odlivni tok s teh nekdanj prevladujočih trgov dela je bil po velikosti enakomerno razporejen v dve smeri: v upokojevanje in brezposelnost. Šibek protokot temu odlivu pomeni prirast okrog 50.000 delovnih mest v drobnem gospodarstvu in samozaposlitvah.« (Ignjatović in Kramberger, 2000: 450)

<sup>7</sup> Februarja 2010 je bilo med registrirano brezposelnimi osebami 38,5 odstotka brezposelnih s prvo ali drugo stopnjo izobrazbe (končana osnovna šola ali srednješolski skrajšani program).

Spremembe v sektorski strukturi, povzročene s prestrukturiranjem, imajo značilnosti postindustrializacije oziroma terciarizacije slovenskega gospodarstva. Temu prestrukturiranju je sledil tudi prehod delovno aktivnih iz kmetijstva in industrije v storitvene dejavnosti. V obdobju 1992–1993 je delež delovno aktivnih v storitvenih dejavnostih prvič presegal delež delovno aktivnih v industriji (glej Tabelo 1).

Šest let kasneje pa je delež delovno aktivnih v storitvenih dejavnostih prvič presegal magično mejo 50 odstotkov in tako se je Slovenija šele ob koncu stoletja pridružila državam, ki so že pred več kot pol stoletja doživele ta prehod v postindustrijsko družbo – družbo, v kateri večina delovno aktivnih ne dela več v industriji ali kmetijstvu.

Tabela 1: Struktura delovno aktivnih po sektorjih dejavnosti v obdobju 1991–2009 (v odstotkih)

| Deleži delovno aktivnih po sektorjih gospodarstva |            |            |          |
|---------------------------------------------------|------------|------------|----------|
| leto                                              | kmetijstvo | industrija | storitve |
| 1991                                              | 15,0       | 45,1       | 39,9     |
| 1992                                              | 13,3       | 44,6       | 42,1     |
| 1993                                              | 10,7       | 44,1       | 45,1     |
| 1994                                              | 11,5       | 42,2       | 46,1     |
| 1995                                              | 10,4       | 43,2       | 46,3     |
| 1996                                              | 10,1       | 42,1       | 47,5     |
| 1997                                              | 12,0       | 40,5       | 47,1     |
| 1998                                              | 12,0       | 39,5       | 48,2     |
| 1999                                              | 10,8       | 37,8       | 51,1     |
| 2000                                              | 9,5        | 37,4       | 52,3     |
| 2001                                              | 9,8        | 38,2       | 50,9     |
| 2002                                              | 9,7        | 38,5       | 51,3     |
| 2003                                              | 8,4        | 36,9       | 54,1     |
| 2004                                              | 9,6        | 35,9       | 53,3     |
| 2005                                              | 8,8        | 37,3       | 53,4     |
| 2006                                              | 9,6        | 34,9       | 55,2     |
| 2007                                              | 10,3       | 34,2       | 54,4     |
| 2008                                              | 8,9        | 35,5       | 55,6     |
| 2009                                              | 9,2        | 33,6       | 57,2     |

Vir: Ignjatović in drugi, 1992; Ignjatović in drugi, 1993; SURS, ADS 1993–2009

Kot je razvidno iz Tabele 1, gre od leta 1993 predvsem za »mobilnost« potreb po delovno aktivnih iz industrije v storitvene dejavnosti, saj je delež delovno aktivnih v kmetijstvu ostal razmeroma nespremenjen. Čeprav lahko smer strukturnih sprememb označimo za »pravilno« (Potočnik *et al.*, 1994: 57), primerjava z drugimi razvitimi državami, posebno z državami EU, kaže na še vedno veliko zaostajanje v deležu delovno aktivnih v storitvenih dejavnostih in »presežek« delovno aktivnih v industriji ter posebno v kmetijstvu.

### *Liberalizacija trga delovne sile*

Obdobje prilagajanja slovenske družbe evropskim integracijam in vstopa v EU je med drugim prineslo tudi nove zahteve po večji fleksibilnosti in hitrejšem prilagajanju slovenskega gospodarstva ter trga delovne sile zahtevam globalnega gospodarstva in trga delovne sile, kar naj bi pripeljalo do večje konkurenčnosti obeh. Že od sredine 90. let prejšnjega stoletja je slovenska družba zaradi visokih stopenj brezposelnosti in nizkih stopenj aktivnosti ter delovne aktivnosti začela izvajati reforme na trgu delovne sile, ki naj bi spremenile omenjene trende. S tem se je pridružila drugim evropskim državam, ki so se v zadnjih 15 letih s številnimi reformami na trgu delovne sile – predvsem z zmanjšanjem stopnje varnosti zaposlitve in redukcijo nadomestil za primer brezposelnosti – poskušale prilagoditi zahtevam okolja ter sprejetim skupnim ciljem (Lizbonska strategija). »Te reforme so bile uspešne v oddaljevanju Evrope od evroskleroze, toda hkrati so ustvarile dualne trge delovne sile, ki segregirajo številne delavce na delovnih mestih, ki ponujajo majhno možnost za investiranje v človeški kapital in so zelo izpostavljena tveganjem na trgu delovne sile« (Boeri in Garibaldi, 2009: 412). Povečanje tveganja na trgu delovne sile je bilo sprejeto tudi v slovenski družbi kot dejavnik, ki naj bi povečal prožnost, produktivnost in mobilnost delavcev na trgu delovne sile.

Leto 2005 je v tem kontekstu za Slovenijo prelomno, saj je takrat nastalo nekaj dokumentov<sup>8</sup>, s katerimi so bili postavljeni temelji sedanje liberalizacije tako gospodarstva kot trga delovne sile.

Med dokumenti posebej izstopa dokument »Usmeritve ekonomskih in socialnih reform za povečanje gospodarske rasti in zaposlovanja«, ki je pomenil predlog močnega zasuka proti liberalnemu modelu trga delovne sile in družbe. Čeprav je naletel na relativno močan odpor nekaterih akterjev<sup>9</sup> (in je bil formalno umaknjen iz razprave), je dokument v svoji nespremenjeni obliki postal eden temeljnih virov

<sup>8</sup> Strategija razvoja Slovenije, Usmeritve ekonomskih in socialnih reform za povečanje gospodarske rasti in zaposlovanja, Program reform za doseganje ciljev Lizbonske strategije v Sloveniji.

<sup>9</sup> Predvsem sindikatov in »ne-liberalnih« strokovnjakov.

sprememb na področju trga delovne sile in socialne varnosti. Ponudil je predvsem ukrepe, ki so bili usmerjeni k spodbujanju in omogočanju numerične fleksibilnosti delovne sile, medtem ko je delodajalcem omogočil delovanje brez poudarjene družbene odgovornosti.

### Trg delovne sile in sistem socialne varnosti

Omenjeni dokumenti pa niso (hkrati z liberalizacijo gospodarstva in trga delovne sile) ponudili novih rešitev za sistem socialne varnosti, ki je ostal skoraj nespremenjen – še vedno pretežno naravnana na zaposlene z redno zaposlitvijo za nedoločen čas, vendar tudi relativno učinkovit.

Ta kljub vsem spremembam v sistemu zaposlovanja oziroma trga delovne sile in kljub zmanjševanju deleža BDP, namenjenega socialni varnosti<sup>10</sup>, še vedno relativno uspešno amortizira negativne učinke ter ustvarja relativno nizko stopnjo tveganja revščine in majhen delež »zaposlenih revnih« (working poor). Medtem ko se je stopnja tveganja revščine v obdobju 2003–2007 celo zmanjševala, pa se je v letu 2008 povečala na 12,3 odstotka (dohodek brez dohodka v naravi) (SURS, 2010a).

Rast stopnje tveganja revščine v letu 2008 je opazna v vseh segmentih. Tako se je stopnja tveganja revščine za delovno aktivno populacijo (ki ima najnižjo stopnjo tveganja med vsemi skupinami prebivalcev) povečala s 3,5 odstotka v letu 2007 na 5,1 odstotka v letu 2008. Najvišjo stopnjo tveganja revščine v populaciji imajo brezposelni (36,2 odstotka v letu 2007 in 37,7 odstotka v letu 2008), kar kaže na zelo velike razlike v družbi ter močno odvisnost življenjskega standarda posameznika od njegovega aktivnostnega statusa na trgu delovne sile.

Procesov aktivacije na trgu delovne sile ni spremljala niti zadostna rast prostih delovnih mest, ki bi omogočila zaposlitev predvsem težko zaposljivega jedra brezposelnih – tistih, ki jim niti ukrepi aktivne politike zaposlovanja in relativno visoka gospodarska rast niso pomagali pri zaposlitvi.

Visoka stopnja tveganja revščine med brezposelnimi kaže tudi na dejstvo, da je trenutni sistem zavarovanja za primer brezposelnosti prestrog<sup>11</sup> in neučinkovit pri zavarovanju brezposelnih proti revščini. Še več, »v Sloveniji so strogi kriteriji upravičenosti do denarnega nadomestila za primer brezposelnosti ustvarili denar-

<sup>10</sup> Po podatkih Eurostata (2009c) se delež slovenskega BDP uporabljenega za socialno varnost konstantno zmanjšuje od leta 2001 naprej. Tako je leta 2001 ta delež bil 24,5 odstotkov, leta 2003 se je zmanjšal na 23,7 odstotkov, medtem ko zadnji (začasni) podatki za leto 2006 kažejo na 22,8 odstotkov.

<sup>11</sup> Delež prejemnikov denarnega nadomestila za brezposelnost se je zmanjševal v zadnjih 15 letih. Leta 1992 je ta znašal 45 odstotkov, leta 2000 je bil 29,1 odstotka in leta 2007 se je zmanjšal na 23,2 odstotka. S ponovnim naraščanjem števila registrirano brezposelnih je delež tudi spet narasel na 32,3 odstotka januarja 2010.

no socialno pomoč kot prevladujočo obliko dohodkovne pomoči brezposelnim« (OECD, 2009: 21). Toda tudi denarna socialna pomoč je bila od leta 2006 s spremembami Zakona o zaposlovanju in zavarovanju za primer brezposelnosti povezana z nujnostjo aktivacije posameznika – med drugim tudi v obliki nujnosti sprejemanja katerega koli ponujenega občasnega ali začasnega dela. To je vplivalo na zmanjševanje števila prejemnikov denarne socialne pomoči v obdobju od februarja 2006 (62.913) do septembra 2008 (37.799), ko je zaradi gospodarske krize število prejemnikov začelo spet naraščati (februarja 2010 je bilo 54.669 prejemnikov) (MDDSZ, 2010).

## TRENTNE RAZMERE NA SLOVENSKEM TRGU DELOVNE SILE

Tokratni globalni finančni in gospodarski krizi sta dosegli Slovenijo relativno pozno – v zadnji četrtini leta 2008. S tem so bili prekinjeni pozitivni trendi v slovenskem gospodarstvu in na trgu delovne sile, ki smo jih lahko zaznali v zadnjih letih in ki so dosegli višek v tretji četrtini leta 2008, ko je Slovenija dosegla najvišji stopnji aktivnosti in zaposlenosti ter najnižjo stopnjo brezposelnosti (tako registrirane kot anketne – ADS) v njeni relativno kratki zgodovini neodvisne države.

Po tem obdobju so se razmere v gospodarstvu in na trgu delovne sile začele hitro poslabševati. Prvi odziv slovenskih organizacij na te okoliščine je bilo ustavljenno zaposlovanje novih delavcev, nepodaljševanje pogodb za določen čas, zmanjšanje števila drugih oblik fleksibilnega zaposlovanja in zmanjšanje števila tujih delavcev v podjetjih, kjer so bili takšni delavci zaposleni. Ko je bil izčrpan ta relativno mehki pristop, je sledil drugi, precej trši – odpuščanje zaposlenih s pogodbami za nedoločen čas. Odpuščanje delavcev s pogodbami za nedoločen čas zaposlitve je bilo uporabljeno zaradi pravnih ovir in v nekaterih primerih zaradi relativno visoke družbene odgovornosti nekaterih delodajalcev precej previdno, kot zadnja možnost. Ne glede na to, sta se registrirana in anketna stopnja brezposelnosti opazno povečali do februarja leta 2010: stopnja registrirane brezposelnosti je bila 9,9-odstotna in anketna stopnja brezposelnosti 6,4-odstotna v zadnji četrtini leta 2009.

Z naraščanjem števila odpuščenih in registriranih brezposelnih se je povečalo tudi število prejemnikov nadomestila za brezposelnost – to se je več kot podvojilo v obdobju od septembra 2008 (13.930 prejemnikov ali 23,5 odstotka vseh registriranih brezposelnih) do januarja 2010 (32.186 prejemnikov ali 32,3 odstotka vseh registriranih brezposelnih). Kriza in povečanje števila registriranih brezposelnih oseb sta spet odprla problem relativno strogih kriterijev za upravičenost do nadomestila, ki tako pokriva le majhen delež registriranih brezposelnih oseb. To je bilo poudarjeno tudi v ne-

davnem poročilu OECD o slovenskem trgu dela in socialnih politikah: »Sistem je relativno neučinkovit pri zaščiti brezposelnih proti revščini ...« (OECD, 2009: 23). Po drugi strani pa je prav takšen razvoj (predvsem povečanje brezposelnosti) prisilil slovensko vlado v drastično povečanje izdatkov na področju socialne varnosti (na 150 milijonov evrov v letu 2009) in v ukrepe za ohranjanje delovnih mest ter pomoč slovenskemu gospodarstvu.

Odziv slovenske vlade na posledice svetovne finančne in gospodarske krize je bil precej previden in premišljen. Po drugi strani pa ga številni akterji na trgu delovne sile ocenjujejo kot prepočasnega. Hkrati je treba poudariti, da so bili vladni ukrepi večinoma reaktivni in ne proaktivni. Velika večina ukrepov in dejavnosti je bila odziv na trenutne razmere in zelo majhno število ukrepov lahko označimo kot proaktivne ali dolgoročne ukrepe, sprejete za namerno spremembo ali izboljšanje strukture, prihodnje učinkovitosti in konkurenčnosti slovenskega gospodarstva in/ali trga delovne sile.

V zadnjem četrtletju leta 2008 in prvi polovici leta 2009 je vlada uvedla tri protikrizne pakete, s katerimi je dejansko nekoliko ublažila stanje v slovenskem gospodarstvu in na trgu delovne sile. Medtem ko je bil prvi paket osredotočen na ukrepe v zvezi s finančnim sektorjem, spodbude in proračunske ukrepe, sta drugi in tretji sveženj uvedla dva pomembna ukrepa oziroma zakona, ki sta bila posebej namenjena slovenskemu trgu delovne sile. Drugi paket, ki je bil predstavljen januarja 2009, je med drugim prinesel Zakon o delnem subvencioniranju polnega delovnega časa, ki je bil takrat eden od redkih ukrepov, ki so neposredno namenjeni trgu delovne sile – za zaposlovanje in ohranitev delovnih mest v slovenskih podjetjih.

Gre za načeloma kratkoročen ukrep, ki naj bi preprečil odpuščanja in prehod večjega števila delavcev med brezposelne. Lahko ga označimo tudi za relativno uspešnega, saj je bilo na tak način do 15. marca 2010 sklenjenih pogodb za 79.105 delavcev iz 881 podjetij. Kritiki tega ukrepa poudarjajo predvsem dejstvo, da gre za relativno kratkoročen ukrep, ki ne izboljšuje dejanskega položaja delavcev po koncu pogodbenega obdobja.

Po relativnem uspehu zgoraj navedenega ukrepa in po številnih priporočilih predstavnikov delodajalcev in sindikatov je vlada v okviru tretjega protikriznega paketa uvedla drugi ukrep, imenovan Zakon o delnem povračilu nadomestila plač (v veljavi od 1. julija 2009). Tudi cilj tega ukrepa je ohraniti čim več delovnih mest z uvedbo »začasnega čakanja na delo« – delavci na čakalni listi so upravičeni do 85 odstotkov plače (50 odstotkov pokriva država in delodajalec 35 odstotkov). Poleg tega so delavci na čakalni listi upravičeni in dolžni porabiti vsaj 20 odstotkov svoje čakalne dobe za izobraževanje in usposabljanje (ki ju financira ESS – 500 evrov na delavca). Do 19. marca 2010 je 602 podjetij sklenilo pogodbo za 19.079 delavcev.

## (Aktivna) politika zaposlovanja

(Aktivna) politika zaposlovanja se je v preteklem obdobju izkazala kot eno od najpomembnejših sredstev države na področju trga delovne sile in zaposlovanja. V zadnjem obdobju pa imajo ukrepi APZ<sup>12</sup> pomembno vlogo tudi na področju pospeševanja aktivacije in zaposljivosti brezposelnih oseb. Zdi se, da je imela na možnost zaposlovanja brezposelnih oseb več vpliva rast BDP-ja, saj se je slovenska poraba za programe APZ kljub povečanemu formalnemu pomenu ukrepov APZ v zadnjih letih dejansko zmanjševala – delno zaradi namenskih odločitev ustvarjalcev politike zaposlovanja, deloma pa zaradi prevelike birokratizacije postopkov<sup>13</sup>.

Primerjava z drugimi državami EU kaže, da je Slovenija do sedaj za ukrepe politike zaposlovanja porabila relativno majhen delež BDP-ja. V letu 2007 je Slovenija porabila le 0,3 odstotka BDP-ja za politiko zaposlovanja, od tega pa je večji delež (0,24 odstotka BDP) namenila za ukrepe aktivne politike zaposlovanja. Ta trend se je spremenil v letu 2009, ko je situacija na trgu delovne sile in na področju socialne varnosti prisilila slovensko vlado v opazno<sup>14</sup> povečanje porabe za ukrepe politike zaposlovanja. Kljub tem spremembam se je dejanska poraba vrnila le na raven iz leta 2005.

Zaradi spremenjene situacije je slovenska vlada, da bi zadovoljila nove, povečane potrebe sistema socialne varnosti v obdobju naraščanja registrirane brezposelnosti v letu 2009, povečala obseg financ na 150 milijonov evrov. Cilj je bil ponuditi primerno socialno varnost tako brezposelnim osebam kot tistim, ki so prejemniki socialne pomoči. V ta namen je vlada ponudila tudi enkratno pomoč vsem prejemnikom socialne pomoči, ki prejema manj kot 313 evrov na mesec (120.000 oseb) v vrednosti od 80 do 200 evrov, da bi izboljšali njihov finančni in družbeni položaj.

## STRUKTURNI IZZIVI SLOVENSKEGA TRGA DELOVNE SILE IN SISTEMA SOCIALNE VARNOSTI

Poleg težav, ki jih je prinesla svetovna gospodarska kriza, se mora slovenska družba v bližnji prihodnosti spopasti tudi z dolgotrajnejšimi strukturnimi problemi, ki izha-

<sup>12</sup> Razdeljeni na štiri področja: svetovanje in pomoč pri iskanju zaposlitve, izobraževanje in usposabljanje, spodbujanje zaposlovanja in samozaposlovanja in programi socialnega vključevanja.

<sup>13</sup> »Skromna slovenska poraba za ukrepe APZ ni bila povzročena samo s pomanjkanjem sredstev, temveč tudi z okornim proračunom in postopki načrtovanja.« (OECD, 2009: 23)

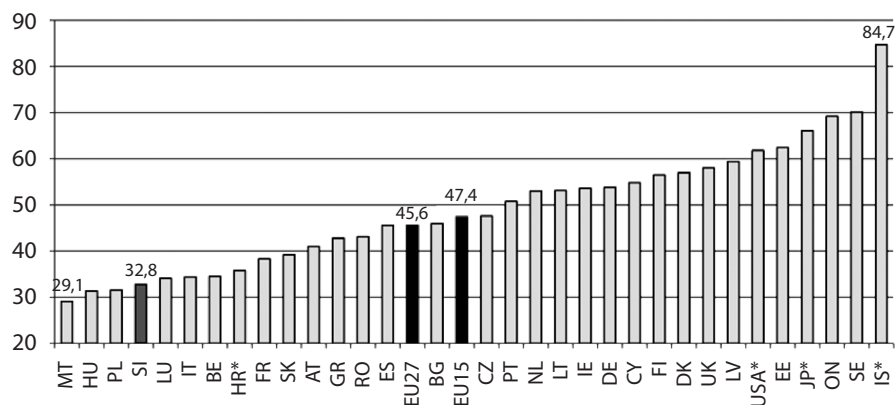
<sup>14</sup> »Po sprejetem rebalansu proračuna so se sredstva za aktivno politiko trga dela skoraj potrojila in naj bi znašala okoli 0,8 odstotka BDP-ja. V strukturi teh izdatkov prevladujejo izdatki za spodbujanje zaposlitev, ki se tudi najbolj povečujejo, delež izdatkov za izobraževanje in usposabljanje pa ostaja nizek, povečanje glede na leto 2008 je bilo skromno.« (UMAR, 2009: 91)

jajo iz samega trga delovne sile in sistema socialne varnosti. Tukaj bomo navedli le nekaj izzivov:

Reforma pokojninskega sistema in izvajanje  
strategije aktivnega staranja

Vzdržnost pokojninskega sistema je eden od glavnih izzivov za sedanjí sistem socialne politike v Sloveniji. Nedavni poskusi sprožitve razprave o povečanju povprečne upokojitvene starosti na 65 let so bili hitro opuščeni zaradi močnega odziva predstavnikov sindikatov. V zvezi z izvajanjem strategije aktivnega staranja je treba omeniti, da je gospodarska kriza prekinila pozitiven, čeprav počasen trend naraščanja stopenj aktivnosti in delovne aktivnosti starejših delavcev.

Graf 2: Stopnje delovne aktivnosti starejše delovne sile (55–64), EU, LFS 2008



Vir podatkov: Eurostat, 2009

Tako ostaja stopnja delovne aktivnosti starejše populacije (55–64 let) med najnižjimi v EU in eden od večjih strukturnih problemov na slovenskem trgu delovne sile.

Na splošno je za slovenski trg delovne sile značilna nižja aktivnost starejših in mlajših generacij, ki je pogojena z relativno poznim vstopom na trg delovne sile in zgodnjim izstopom iz njega.



## Fleksibilnost in segmentacija trga delovne sile

Glede na fleksibilnost trga delovne sile, po podatkih ADS, ima slovenski trg delovne sile značilnosti južnega dela Evrope – razmeroma visok delež pogodb za določen čas in samozaposlitev ter relativno nizek delež zaposlitev s krajšim delovnim časom.

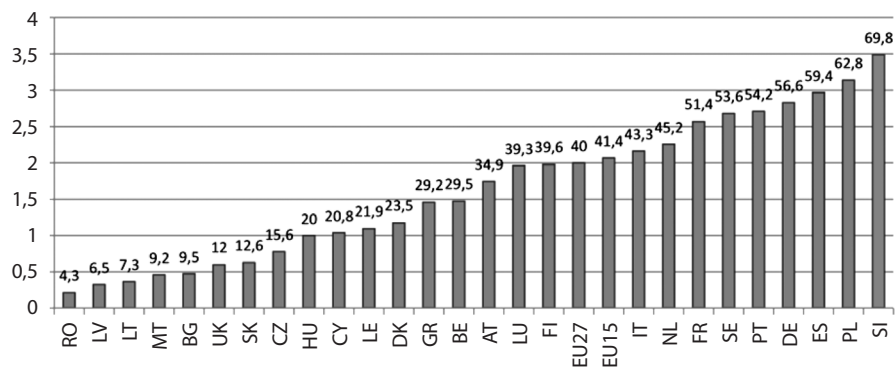
Nizek delež zaposlitev s krajšim delovnim časom je predvsem posledica skromnega zanimanja tako delodajalcev (zaradi visokih stroškov) kot delojemalcev (zaradi nizkih dohodkov in posledično nizke socialne varnosti). V zadnjih slabih dveh letih pa je zaradi subvencij od države (Zakon o subvencioniranju polnega delovnega časa) delež zaposlenih s skrajšanim delovnim časom začel naraščati.

Medtem ko se je delež samozaposlenih oseb med delovno aktivnimi zmanjševal v zadnjih letih, pa najnovejše informacije z Zavoda za zaposlovanje Slovenije kažejo, da s povečano brezposelnostjo in majhnimi možnostmi za vrnitev na prejšnje delovno mesto vse večje število brezposelnih sprejema možnost samozaposlitve (s pomočjo ESS). Delež zaposlenih oseb s pogodbo za določen čas se je povečal v zadnjem desetletju in še zlasti po letu 2003 do skoraj 14 odstotkov v drugem četrtletju leta 2007. V letu 2008 se je trend obrnil in delež pogodb za določen čas se je zmanjšal celo na 10,3 odstotka v prvem četrtletju leta 2009. Ena od možnih razlag za takšno spremembo trenda v začetku leta 2008 bi lahko bila, da so delodajalci že takrat odkrili prve znake krize in začeli omejevati pogodbe za določen čas.

Delež zaposlitev za določen čas je še posebno visok med mladimi (v starosti med 15 in 24 let), kar povzroča nadaljnjo segmentacijo trga delovne sile in nekatere probleme za mlade (majhno finančno neodvisnost, ki povzroča nezmožnost najema ali nakupa lastnega stanovanja, kar povzroča tudi odlašanje sklenitve zakonske zveze in odločitev za prvega otroka). Na slovenskem trgu delovne sile so mlajše generacije tiste, ki se pogostejše srečujejo s fleksibilizacijo in z njenimi negativnimi posledicami. Predvsem pa ne morejo dobiti stabilne redne zaposlitve do svojih zgodnjih tridesetih let starosti. Opaziti je torej vedno večjo razliko med starejšo generacijo z razmeroma visoko varnostjo dela in mlajšo, ki nosi večino bremen prožnega zaposlovanja, kot so manjša socialna varnost in pomanjkanje drugih ugodnosti ter slabši ekonomski položaj.

Na resnost položaja mladih kaže Graf 3, v katerem je delež slovenskih mladih delavcev s pogodbami za določen čas med vsemi zaposlenimi v isti starostni skupini najvišji med vsemi državami EU.

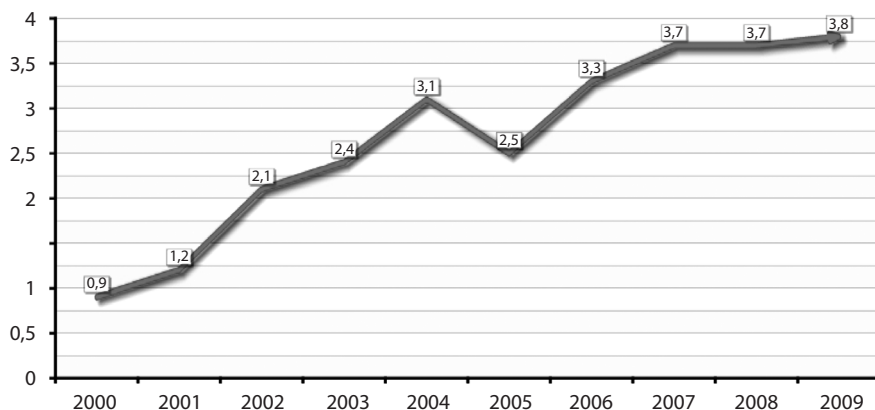
Graf 3: Delež zaposlenih za določen čas, starih 15–24 let, med vsemi zaposlenimi v isti starostni skupini, EU, LFS 2008



Vir podatkov: Eurostat, 2009a

Visoka stopnja zaposlenosti za določen čas med mladimi v Sloveniji je, do neke mere, povezana s povečevanjem deleža študentskega dela (uradno definirane kot občasna in začasna dela), ki je v sedANJI ureditvi posebno privlačno za delodajalce z vidika hitrega prilagajanja števila delovnih ur in delovne sile ter z vidika nižjih stroškov (nižje obdavčitve študentskega dela).

Graf 4: Delež študentskega dela med delovno aktivnimi v Sloveniji, LFS 2000–2009



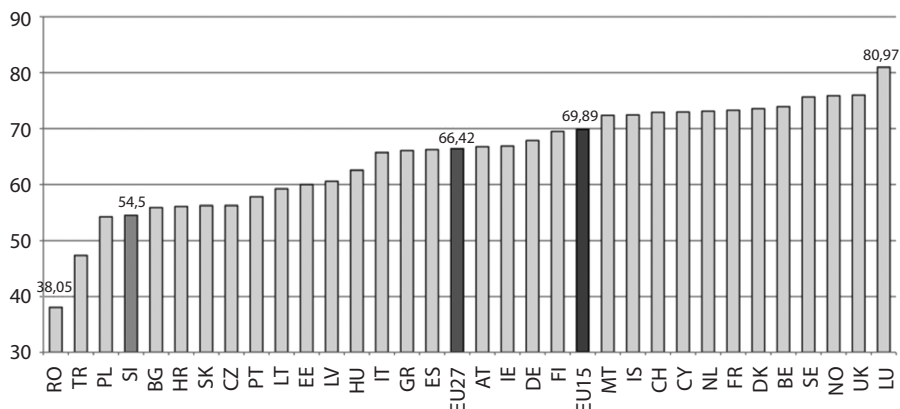
Vir podatkov: SURS, LFS 2000–2009

Nedavna analiza (Ignjatović in Trbanc, 2009) na podlagi podatkov ADS kaže, da je bilo povprečno trajanje študentskega dela (za 15–24 let) v letu 2008 skoraj devet mesecev, kar precej presega opredelitev občasnih in začasnih del. Tako se študentsko delo v resnici preoblikuje v delo za določen čas in (iz oblike socialnega korektiva) v anomalijo na slovenskem trgu delovne sile.

#### Odprava strukturne togosti na trgu delovne sile

Eden od izzivov, s katerimi bi se bilo treba spopasti, je tudi nadaljnje prestrukturiranje slovenskega gospodarstva. Kot kaže Graf 5, je delež delovno aktivnih oseb, ki so delale v storitvenih dejavnostih (leta 2008), spet med najnižjimi med državami EU. Glede na trenutne podatke bi moralo od 117.000 do 151.000 delovno aktivnih slovenskih prebivalcev migrirati iz proizvodnje in kmetijstva v storitvene dejavnosti, da bi dosegli le povprečje deležev delovno aktivnih v storitvenih dejavnostih v EU-27 in EU-15.

Graf 5: Delež delovno aktivnih v storitvenih dejavnostih, EU LFS 2008



Vir podatkov: Eurostat, 2009b

Približevanje povprečju EU po deležu delovno aktivnih v storitvenih dejavnostih je bilo v preteklem obdobju počasno, saj sta kmetijstvo in industrija še vedno močni področji tako po deležih delovno aktivnih kot po vplivu na slovensko gospodarstvo. Zmanjšanje deleža delovno aktivnih v industriji je bilo v preteklih letih posledica predvsem odpuščanja presežnih delavcev in racionalizacije proizvodnje. Z izčrpanjem skupine presežnih delavcev se je do določene mere zmanjšala tudi hitrost prestrukturiranja.

nja oziroma prehoda delovno aktivnih v storitvene dejavnosti. Sedanja gospodarska kriza je verjetno tudi priložnost, da se določen delež brezposelnih in presežnih delavcev preseli v storitvene dejavnosti.

Trenutne spremembe v deležih<sup>15</sup> – povečanje deleža delovno aktivnih v storitvenih (neindustrijskih) dejavnostih – so bolj posledica večjega bremena, ki ga v času krize prevzema nase »realni« del gospodarstva, ki prek odpuščanja zaposlenih v industrijskih dejavnostih amortizira neugodne razmere na trgu, kot pa posledica načrtnega prestrukturiranja slovenskega gospodarstva in trga delovne sile.

Takšno preoblikovanje slovenskega trga delovne sile (ki je verjetno neizogibno, če želimo, da bi ta postal bolj konkurenčen) je tesno povezano s spremembami in izboljšavami vseh drugih elementov trga delovne sile in gospodarstva, zlasti ukrepov aktivne politike trga delovne sile in sistema socialne varnosti (uvajanje koncepta varne prožnosti – flexicurity).

## SKLEP

Koncept varne prožnosti<sup>16</sup> v Sloveniji počasi (tudi s pomočjo direktiv in priporočil Evropske unije) pridobiva pomen realne alternative liberalnemu modelu razvoja trga delovne sile in družbe na splošno. Medtem ko liberalni model, ob kratkoročni visoki učinkovitosti, ponuja nizko socialno varnost posameznika, socialdemokratski (»skandinavski«) model varne prožnosti ob večji učinkovitosti ekonomske sfere skrbi tudi za visoko socialno varnost posameznika. Vendar je v slovenski praksi še vedno veliko različnih pogledov na razvoj slovenske družbe. Tako smo trenutno priča pogostemu formalnemu zavzemanju za socialno varnost prebivalstva ob hkratni uporabi pojma »prožna varnost« namesto varne prožnosti ter dejanskim poskusom liberalizacije slovenskega trga delovne sile in družbe.

Novejši ukrepi sedanje slovenske vlade kažejo na večje prizadevanje za celovito uvajanje dejanskega (danskega) modela varne prožnosti. Potem ko je bila v preteklih skoraj dveh letih, kot je bilo že povedano, velika večina sprejetih in izpeljanih ukrepov odziv na trenutne razmere na trgu delovne sile in v družbi, so prišli na vrsto ukrepi, ki naj bi dolgoročneje vplivali na pogoje delovanja in strukturo slovenskega trga delovne sile. Ti so še vedno v fazi priprave in (bolj ali manj neuspešnega) dogovarjanja med so-

<sup>15</sup> V drugem četrtletju 2010 je bilo 8,3 odstotka delovno aktivnih v kmetijstvu, 31,9 odstotka v industriji in 59,9 odstotka v storitvenih dejavnostih (SURS, 2010a), kar je občuten premik v primerjavi s preteklimi leti (glej Tabelo 1), predvsem pred krizo.

<sup>16</sup> »Varna fleksibilnost kot politika in strategija, ki hkrati spodbuja fleksibilnost na TDS, v organizaciji dela in industrijskih odnosih, ter varnost zaposlitve in socialno varnost, posebno ranljivim skupinam na in tudi zunaj trga delovne sile, na drugi strani« (Wilthagen in Tros, 2004: 169).

cialnimi partnerji. Ob že izkazanem nezaupanju med socialnimi partnerji pa so pred vlado tudi nekatere druge nevarnosti, ki se jih je treba zavedati in jih je treba upoštevati pri pripravi dokumentov, ki naj bi dolgoročneje in globlje posegli v to področje.

V nadaljevanju bomo na kratko poudarili nekatere med njimi.

Kot del celovitega uvajanja koncepta varne prožnosti so napovedane tudi nove spremembe Zakona o delovnih razmerjih. To bo, če bodo spremembe sprejete, že tretja sprememba zakona v tem desetletju. Pogoste spremembe in napovedi sprememb osnovnih dokumentov, ki naj bi določali vlogo ter primernost in neprimernost obnašanja akterjev na trgu delovne sile in v gospodarstvu na splošno, ne omogočajo normalnega delovanja teh istih akterjev. Ti so v neki shizofreni situaciji nenehnega pričakovanja sprememb in ne morejo normalno delovati. Hkrati se ne more vzpostaviti nek dolgoročnejši vrednostni sistem, ki bi ponudil stabilnost in zaupanje med akterji (tudi zaupanje v sistem). Zato bi bilo treba doseči, tako pri uvajanju sprememb različnih zakonov kot pri uvajanju konceptov, nek širši družbeni konsenz, ki bi pomenil relativno neodvisnost podsistemov družbe od trenutne politične opcije na oblasti in relativno dolgoročno stabilnost teh podsistemov (in samega sistema) ne glede na trenutno ekonomsko situacijo.

Predlog Zakona o malem delu je že povzročil veliko reakcij v slovenski družbi. Medtem ko je treba poudariti, da ponuja nekaj izboljšav v odnosu do sedanjega statusa študentskega dela na slovenskem trgu delovne sile<sup>17</sup>, pa hkrati prinaša tudi nove nevarnosti za tiste, ki se bodo znašli v malem delu. Obstaja realna možnost, da bo zakon povečal konkurenco med najranljivejšimi skupinami na slovenskem trgu delovne sile (mladi, starejši, brezposelni). Po drugi strani pa se lahko poveča starostna segmentacija slovenskega trga delovne sile – povečala se bo dualnost tega trga, na katerem so na eni strani redno zaposleni »prime age« skupina) ter na drugi strani ostali na margini trga delovne sile in družbe (mladi in starejši).

Pred uvedbo koncepta varne prožnosti kot alternative liberalnemu modelu oziroma pred povečevanjem fleksibilnosti delovne sile kot enega od dveh elementov tega koncepta bi bilo dobro preveriti tudi učinkovitost tega modela v pogojih, ki se razlikujejo od originalnih pogojev (na Danskem in Nizozemskem) ter se uvajajo v času, ko se posledice globalne krize še čutijo. Nekatere raziskave (npr. Tangian 2010) kažejo na to, da visoka fleksibilnost dela ne kaže nobenih makroekonomskih prednosti v času krize. Visoke finančne izgube in visoka brezposelnost se pojavijo ker »v 'dobrih časih' obstoj eksterne fleksibilnosti spodbuja delodajalce k večjemu tveganju, saj bodo potencialne izgube lahko nadomestili z neproblematiziranimi ukrepi prilagajanja obsega delovne

<sup>17</sup> Kot so: večja transparentnost in nadzor nad to obliko dela, povečana socialna in delovna varnost študentov in ostalih skupin, ki bodo povezane z malim delom (ki bi bile drugače odvisne le od pomoči države), ter odprava posebnih privilegiranih skupin na trgu delovne sile – izenačitev pogojev za vstop na trg in dostop do dela.

sile v času krize. Nizka fleksibilnost, na drugi strani, omejuje prilagajanje obsega delovne sile in tako omejuje tudi tvegano poslovno obnašanje« (Tangian, 2010: 6).

Tveganje je sicer eden od stebrov sodobnega kapitalističnega sistema, vendar nas številni primeri iz bližnje preteklosti opozarjajo, da nenadzorovano tveganje lahko povzroči globalne negativne posledice.

Pri odločanju med dvema modeloma smeri razvoja (liberalnim in socialdemokratskim) je lahko pomemben jeziček na tehtnici tudi dejanska cena posameznega modela. Pri tem je zelo pomembno, ali bo slovenska država blaginje uspela uveljaviti tiste vrednote, ki bodo prispevale k ohranitvi visoke socialne varnosti v obliki varne prožnosti, ki pa pomenijo tudi večje stroške države blaginje. Treba se je namreč zavedati, da skrb za visoko socialno varnost populacije nekaj stane.

To velja med drugim (ali predvsem) za ukrepe aktivne politike zaposlovanja, ki je pomemben člen koncepta varne prožnosti. Potrebno bo močno okrepiti (finančno in s človeškimi viri) sedanji sistem izvajanja aktivne politike zaposlovanja ter spremeniti strukturo ukrepov<sup>18</sup> in okrepiti evalvacijo izvajanj ukrepov. Takšne spremembe zahtevajo tudi spremembe v pojmovanju in financiranju javnega sektorja (tako državnega kot zasebnega), ki je lahko pomemben vir novih delovnih mest.

Hkrati bi bila mogoče vredna premisleka tudi sistemska ureditev (prostovoljnega) preverjanja kompetenc zaposlenih (delovno aktivnih) ter njihovega izobraževanja in usposabljanja, kar bi prispevalo k večjemu proaktivnemu delovanju sistema pri preprečevanju brezposelnosti in socialne izključenosti ter zmanjšalo stroške in breme sistema pri ukvarjanju z osebami takrat, ko se znajdejo v tem statusu.

Trg delovne sile oziroma trg dela v mnogem določa položaj posameznika v družbi. Trenutni ekonomski podsistem in trg delovne sile sta v času gospodarskega razvoja še ponujala relativno visoko socialno varnost večini prebivalcev, medtem ko je gospodarska kriza poudarila vse pomanjkljivosti obeh podsistemov. Preoblikovanje trga delovne sile prek fleksibilizacije delovno aktivnih in z njo povezane segmentacije na eni strani ter strožje aktivacije brezposelnih na drugi ustvarjajo potrebo po preoblikovanju tudi drugega podsistema (socialne varnosti), ki naj bi v skladu s konceptom varne prožnosti omogočil zadovoljivo socialno varnost vsem aktivnim na trgu delovne sile. Tako preoblikovanje prinaša s sabo številna vprašanja in izzive. Nekaj od teh smo poskusili predstaviti v tem tekstu z upanjem, da bodo spremembe šle v smeri zagotavljanja relativno visoke (socialne in dohodkovne) varnosti, ki bo zagotavljala notranjo stabilnost in zunanjo konkurenčnost slovenske družbe.

<sup>18</sup> V kateri sta do sedaj močno prevladovali prva skupina ukrepov (svetovanje in pomoč pri zaposlitvi) ter neposredno ustvarjanje delovnih mest (po deležu sredstev namenjenih za ta ukrep), medtem ko sta bili skupini izobraževanje in usposabljanje izrazito »podhranjeni«.

Literatura in viri:

Boeri, T. in Garibaldi, P. (2009): Beyond Eurosclerosis. *Economic Policy*. July 2009.

Esping - Andersen, G. (1990): *The Three Worlds of Welfare Capitalism*. Princeton: Princeton University Press.

Eurostat (2009): Employment rate of older workers by gender – %.

[Http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=tsiem020&plugin=1](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=tsiem020&plugin=1) (2009).

Eurostat (2009a): Temporary employees as a percentage of the total number of employees for a given sex and age group.

[Http://nui.epp.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=lfsa\\_etpga&lang=en](http://nui.epp.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=lfsa_etpga&lang=en) (2009).

Eurostat (2009b): Employment by sex, age groups and economic activity (1983–2008, NACE rev.1.1) (1000).

[Http://nui.epp.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=lfsa\\_egana&lang=en](http://nui.epp.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=lfsa_egana&lang=en) (2009).

Eurostat (2009c): Total expenditure on social protection – current prices (% of GDP).

[Http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=tps00098&plugin=1](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=tps00098&plugin=1) (2009).

Ignjatović, M., Svetlik, I., Vehovar, V. (1992): *Employment Barometer Slovenija in Europe*. IDV. Ljubljana: Bilten Centra za družbeno blaginjo.

Ignjatović, M., Smonkar, J., Svetlik, I., Vehovar, V. (1993): *Employment Barometer Slovenija 92 – Europe 90*. IDV. Ljubljana: Bilten Centra za družbeno blaginjo.

Ignjatović, M., Kramberger, A. (2000): *Fleksibilizacija slovenskega trga dela*. V Tkačik, B. (ur.): *Statistična omrežna sodelovanja za večjo evropsko usklajenost in kakovostno sodelovanje* (zbornik). Radenci 13.–15.11.2000. Ljubljana: Statistični urad RS.

Ignjatović, M., Trbanc, M. (2009): *Zaposlovanje in brezposelnost mladih: aktivni, fleksibilni in prilagodljivi*. V Rakar, T., Boljka, U. (ur.), 2009: *Med otroštvom in odraslostjo. Analiza položaja mladih v Sloveniji 2009*. Ljubljana: Urad RS za mladino.

Kajzer, A. (2008): *Varna prožnost v Sloveniji – kje smo in kako naprej?* IB revija 3–4/2008. Ljubljana: Urad RS za makroekonomske analize in razvoj.

Kajzer, A. (2010): Odziv trga dela na recesijo v Sloveniji. IB revija 3–4/2009. Ljubljana: Urad RS za makroekonomske analize in razvoj.

Kopač, A. (2004): Aktivacija – obrat v socialni politiki. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede.

Mallon, M. (1998): The portfolio career: pushed or pulled to it? *Personel review*, 27, 5., MCB University Press.

Ministrstvo za delo, družino in socialne zadeve (MDDSZ) (2010): Denarna socialna pomoč.

[Http://www.mddsz.gov.si/si/statistika/denarna\\_socialna\\_pomoc/](http://www.mddsz.gov.si/si/statistika/denarna_socialna_pomoc/) (2010).

OECD (2009): OECD Reviews of Labour Market and Social Policies: Slovenia 2009.

[Http://www.oecdbookshop.org/oecd/display.asp?K=5KSGQWQ132G0&lang=EN&sort=sort\\_date%2Fd&stem=true&sf1=Title&st1=oecd+reviews+of+labour+market+and+social+police+s+slovenia&sf3=SubjectCode&st4=not+E4+or+E5+or+P5&sf4=SubVersionCode&ds=oecd+reviews+of+labour+market+and+social+police+s+slovenia%3B+All+Subjects%3B+&m=1&dc=2&plang=en](http://www.oecdbookshop.org/oecd/display.asp?K=5KSGQWQ132G0&lang=EN&sort=sort_date%2Fd&stem=true&sf1=Title&st1=oecd+reviews+of+labour+market+and+social+police+s+slovenia&sf3=SubjectCode&st4=not+E4+or+E5+or+P5&sf4=SubVersionCode&ds=oecd+reviews+of+labour+market+and+social+police+s+slovenia%3B+All+Subjects%3B+&m=1&dc=2&plang=en) (2009).

Potočnik, J., Senjur, M., Štiblar, F. (1994): Približevanje Evropi – rast, konkurenčnost in integriranje. Strategija gospodarskega razvoja Slovenije. Ljubljana: Zavod RS za makroekonomske analize in razvoj.

Svetlik, I. (1992): Changing labour market and employment policies. V Svetlik, I. (ur.): *Social Policy in Slovenia*. Athenaeum Press Ltd. Avebury: Newcastle upon Tyne.

Stanojevič, M. (2000): Slovenian Trade Unions – The Birth of Labour Organisations in Post-Communism. V Kramberger, A. (ur.): *Družboslovne razprave*, I.XVI, 32–33 (Tematska številka »Mechanisms of Social Differentiation in Slovenia«).

Statistični urad RS (SURS) (2009): Anketa o delovni sili – podatki za leta 2000–2009.

Statistični urad RS (SURS) (2010): Anketa o delovni sili – podatki za drugo četrtletje 2010.

Statistični urad RS (SURS) (2010a): Kazalniki dohodka in revščine (SILC).

[Http://www.stat.si/pxweb/Database/Dem\\_soc/08\\_zivljenjska\\_raven/08627\\_EU\\_SILC/08627\\_EU\\_SILC.asp](http://www.stat.si/pxweb/Database/Dem_soc/08_zivljenjska_raven/08627_EU_SILC/08627_EU_SILC.asp) (2010).

Tangian, A. (2010): Not for bad weather: flexicurity challenged by the crisis. ETUI Policy Brief. European Economic and Employment Policy. 3/2010.

Urad RS za makroekonomske analize in razvoj (2009): Ekonomski izzivi 2009, Ljubljana.

Vlada RS (2008): Program reform za izvajanje Lizbonske strategije v Sloveniji 2008.



<http://www.svr.gov.si/fileadmin/srs.gov.si/pageuploads/Dokumenti/SI-NRP2008-slo.pdf> (2009).

Wilthagen, T. and Tros, F. (2004): The concept of »flexicurity«: a new approach to regulating employment and labour markets. Transfer 2/04.

Zavod RS za zaposlovanje (ZRSZZ) (2009): Mesečne informacije.

<Http://www.ess.gov.si/slo/Dejavnost/StatisticniPodatki/MesecneInformacije/MesecneInformacije.htm> (2009).

**SOCIALNA  
POLITIKA  
IN SOCIALNA  
DRŽAVA  
V REPUBLIKI  
SLOVENIJI**



Srečo Dragoš

## SOCIALNA POLITIKA – TEMELJ SOCIALNE DRŽAVE

Takoj za vojnim stanjem je prav gospodarska kriza tisti čas, ki je najprimernejši za sistematično brisanje razlike med gospodarstvom in politiko. Samo v normalnih razmerah je mogoče – čeprav s težavnimi fluidnimi improvizacijami – še nekako vzdrževati razmejitve med osnovnimi družbenimi sistemi. Razmejitve so pogoj za avtonomijo politike, gospodarstva, kulture, znanosti in drugih sektorjev (več o teh nejasnih, a nujnih strategijah za ohranjanje avtonomije glej: Luhmann, 1981: 146; 1995: 176). Gospodarstvo je namenjeno produkciji dobrin, politika pa usklajevanju interesov glede družbenih razmer, v kakršnih hočemo živeti. Ko pa se meja med obema področjema zabriše, dobimo državo, v kateri politično odločanje postane pritiklina gospodarskih razmer, socialna politika postane privesek ekonomske, vsaka gospodarska odločitev pa je razumljena kot politično vprašanje. Celo v današnjih razmerah, ko tudi okorelim neoliberalcem postaja jasno, da »nevidna roka« trga sama po sebi ne rešuje ne gospodarskih ne drugih problemov, se zdi, da je neoliberalizem kljub vsem katastrofam, ki jih je povzročil, v nečem dolgoročno le zmagal. Zmagal je v tem, da je nacionalno državo spremenil v podjetje. Ko državo vodimo kot podjetje, ko se politiki začnejo obnašati kot menedžerji, se politika ukinja kot poseben, od drugih različen in avtonomen sektor. Posledica je izguba avtonomije političnega prostora, politika postane servis rezervnih delov za gospodarstvo, z izgubo nacionalne politike pa se izgubljajo tudi osnovna načela demokracije in socialne varnosti. Odslej takšna – gospodarstvu podrejena – politika črpa svojo legitimnost iz gospodarsko tržnih zakonitosti in svojo moč iz naklonjenosti monopolistom v notranjem in zunanjem, mednarodnem gospodarstvu.

Ko država samo sebe razume kot podjetje, so prvi na udaru državljani in njihove pravice.

Ponovno smo sredi gospodarske krize in ponovno slišimo enake trditve o tem, kaj je treba upoštevati, da bi razumeli, kaj se dogaja. Najnevarnejše so trditve dveh vrst:

- *ekonomistične* trditve: rešitev je v boljšem poslovanju, v izboljšanju finančnih instrumentov, v večji inovativnosti, večji fleksibilnosti delovne sile, večji konkurenčnosti itd.,
- *globalizacijske* trditve: kriza je zajela ves razviti svet, tudi našo družbo, zato smo vsi v »istem čolnu«, »letalu«, »vlaklu«, ker torej nihče ne more izstopiti, moramo vsi ravnati odgovorno, združiti skupne moči itd.,
- *asocialne* trditve: socialna država je prevelik strošek, ki duši konkurenčnost gospodarstva, potrebno je zmanjšanje socialnih transferjev, da se prejemniki ne bodo pasivizirali, da bo gospodarstvo bolj konkurenčno, saj ko ni več kje jemati, tudi ne moremo deliti itd.

V zvezi z navedenimi trditvami obstaja tihi konsenz tako na vladni kot na opozicijski strani, med politično desnico in politično levico, trditvam pritrjujejo lastniki kapitala, menedžerji podjetij in zdijo se splošno sprejete tudi v javnem mnenju. Zato ekonomistične, globalizacijske in asocialne trditve privzemajo videz nekakšnih temeljnih resnic. Postajajo aksiomi. Verjamemo jim, ker jih ni mogoče dokazati ali pa jih ni treba, ker so vidne sami po sebi. Ali res?

V nadaljevanju pogledjmo, kakšna je bila prva velika gospodarska kriza tridesetih let prejšnjega stoletja, ki je po obsegu, globini in celo po strukturi edina primerljiva z današnjo. Kaj se lahko naučimo iz krize, kakršna je bila pred osemdesetimi leti na Slovenskem? Kako takšen pogled nazaj prenesejo omenjeni ekonomistični, globalizacijski in protisocialni aksiomi?

## FINANČNA KRIZA – VIRTUALNI SEKTOR

Ena splošnih značilnosti današnje krize in tiste iz tridesetih let dvajsetega stoletja je obrobni položaj našega finančnega sektorja. Podobno kot pred drugo svetovno vojno je tudi danes naš bančni sektor, ki kreditira gospodarstvo, manj prizadet kot pa finančne ustanove v drugih okoljih. Predvojna kriza, ki je omrtvičila bančni sistem zlasti v prvi polovici tridesetih let, je slovensko bančništvo prizadela v manjši meri kot pa avstrijsko, nemško ali jugoslovansko, saj smo – v nasprotju z drugimi – imeli v tistem času precej dobro razvito mrežo kreditnih institucij. Ob koncu leta 1937 je bilo bank, hranilnic in kreditnih zadrug na slovenskem ozemlju kar 1677, med njimi je bila najmočnejša skupina kreditnih zadrug, v kateri je bilo kar 500 takšnih ustanov (Sluga, 1979: 697–698). Zato

je bil pri nas kreditni krč nekoliko lažje rešljiv v nasprotju s preostalim jugoslovanskim prostorom, kjer je bilo finančno reševanje gospodarstva v celoti odvisno od državnega intervencionizma (prim. Drnovšek, Bajt, 1995: 343). Zakaj je bil takratni finančni sektor pri nas relativno manj prizadet od drugih okolij? Nikakor ne zato, ker bi bil bolj razvit.

Najzaslužnejši za tako gibanje je bil Janez Ev. Krek, ki je Slovenijo začel prepredati z mrežo raznih hranilnic, posojilnic, zadružnih in konsumnih društev že ob koncu 19. stoletja. Bistvo krekovskega zadružništva je bilo, da se tudi na finančno-posojilnem področju in na področju porabe ljudje sami povezujejo v manjše organizacije, v katerih imajo boljši pregled nad poslovanjem, se med sabo dobro poznajo in sami obdržijo celoten vpliv na poslovne odločitve, s tem pa se lahko izognejo izkoriščanju in zlasti finančnemu oderuštvo. Osnovno idejo, iz katere je zrastle zadružništvo, je Krek formuliral takole (1899: 33):

*Konec devetnajstega stoletja je privedel zopet človeško družbo do spoznanja, da oni liberalni princip o prostosti je bil le nekaterim v korist, ogromni večini pa v škodo. Zato se pa ljudje povsod vračajo k zadružnemu življenju.*

Splošne značilnosti takšnih zadrug so bile (*ibid.*: 36–39):

- neposredno naročanje dobrin, ki odpravi posrednike in njihove dobičke,
- zaradi neposrednega naročanja občutni prihranki pri stroških za prevoz,
- manjša odvisnost od nepredvidljivega nihanja borznih cen,
- ker so imele zadruge več gotovine, so imele pri trgovcih ugodnejše pogoje za poslovanje (ker ni bilo tveganja s plačilom),
- transparentnost poslovanja za vsakega posameznika v zadrugi,
- ves dobiček zadruge je ostajal članom zadruge,
- zadruge so preprečevale kartelne povezave med trgovci,
- zadružne cene so določali sporazumno in za vse zadružnike enako,
- navsezadnje so imele zadruge tudi »moralen« vpliv, kot se je izrazil Krek, in sicer v zvezi z zmanjševanjem alkoholizma: ker dobiček ni bil merilo za oblikovanje cen, so vino oddajali v zadrugo po nižjih cenah, kot bi jih sicer, to je bilo ceneje za vse, posledica pa je bila zmanjšanje potreb po žganjekuhi (danes bi temu rekli nizkopražni program pri zmanjševanju alkoholizma).

Prednost teh preprostih načel je bila v tem, da so finančno poslovanje – ki se je začelo prvič množično uveljavljati pri nas v zadnjih desetletjih 19. stoletja – naredili kar se da transparentno za preproste uporabnike, s tem pa je bil onemogočen razvoj bolj zapletenih finančnih instrumentov, na katere so se spoznali samo strokovnjaki. Kajti največji problemi propadanja kmetij so bili zadolževanje, odplačilna nezmožnost in kot posledica rubež kmetij, ker kmetje niso bili vajeni ravnanja z denarjem in branja

»drobnega tiska« v posojilnih pogodbah. To je bil odločilen dejavnik obubožanja v času, ko je bilo še vse slovensko ljudstvo kmečko, nepismenost pa zelo velika. Skratka, ker je bil slovenski prostor periferija avstro-ogrškega, ta pa periferija evropskega, se je finančni kapitalizem pri nas uveljavljal z občutnim zamikom, pa še to počasno prodiranje sodobnega kapitalskega poslovanja je Krek učinkovito ustavljal z združništvom kot instrumentom, usmerjenim proti divjemu liberalizmu. Glede na takratno modernistično liberalizacijo gospodarskih tokov je bil ta instrument združništva predmoderen, saj je temeljil na skupnostnem organiziranju, in to v času, ko se socialna država – verjetno najpomembnejša družboslovna inovacija dvajsetega stoletja – še ni pojavila. In kot rečeno, ugodne posledice takšne taktike smo na Slovenskem občutili še dobro desetletje po Krekovi smrti, torej v času velike gospodarske krize.

Nekaj podobnega velja tudi za današnjo krizo. Zaradi podobnih razlogov kot pred drugo svetovno vojno – periferna moderniziranost finančnih instrumentov na periferiji – bo tudi današnji bančni sektor pri nas manj poškodovan kot v drugih, razvitejših državah. Od tod naprej pa je pri analogijah potrebna previdnost. Podobnosti med predvojno in današnjo krizo so predvsem v »realnem« sektorju gospodarstva, pri finančnem pa gre bolj za razlike. Kje je temeljna razlika?

Sprožilec današnje gospodarske depresije se je zgodil v finančnem sektorju, kar ni naključno. Finančni sektor je jedro kapitalističnega sistema. Če sta proizvodnja in potrošnja hardver kapitalizma, so njegov softver finance. Hardver je najprej zmrznil zato, ker so zaradi kapitalsko-bilančnih inovacij na finančnih trgih nastajali produkti, ki niso imeli nobene zveze z realnimi denarnimi tokovi, ki naj bi jih regulirali. Posledice: tveganja za dajalce in jemalce denarja na vseh ravneh so se povsem zabrisala, s tem je izginila tudi skrb zanje, zunanjega in notranjega nadzora ni bilo, vse to pa je v globaliziranem gospodarstvu eksplodiralo na vseh koncih hkrati. Ko se je iluzorno zanašanje na virtualne finančne instrumente zlepilo s pohlepom v nereflaktiran interes, je to spodkopalo interni nadzor v bančnih ustanovah, zunanji pa je bil že prej zaradi istega razloga še bolj pomanjkljiv. Sesutje bančnega sistema se je hitro odrazilo v vseh drugih sektorjih (»realnega«) gospodarstva s pomočjo mišk. Kajti v dobi računalniških povezav se vsako večje poslovno dejanje v trenutku globalizira že s preprostim klikom miške okrog nečesa, kar simulira gospodarsko transakcijo, ki to sploh ni. Tu nastaja temeljna razlika z zgodovino poslovnih tveganj. V prejšnjih gospodarskih krizah so se učinki posameznih akterjev in sektorjev na makrogospodarsko okolje dogajali občutno počasneje, hkrati pa je kriza nastopila kot strukturni kazalnik neprilagojenosti gospodarski realnosti. Menjavanje ciklov konjunktura in depresije je izražalo zakonitost prostega trga, na katerem se je vsak producent znotraj svojih špekulacij po svoje odzval na nepredvidljivosti, nakar je od časa do časa večje zmote v strateškem ravnanju s tveganji kolektivno kaznovala splošna kriza; v

tem smislu je delovala kot del samokorektivnega tržnega mehanizma. Poanta prejšnjih kriz je trojna: prvič, s prisilo k ponovnemu uravnoteženju producentov in konzumentov so krize kapitalizem obnavljale, in ne razkrajale; drugič, kratkoročno so radikalno odpravljale napačne odločitve; tretjič, tudi napačne strategije, ki so bile kaznovane, niso bile brez stika z realnostjo, saj je bila osnova njihove napačnosti še vedno merjena z odklikom od realnih gospodarskih tokov (ponudbe in povpraševanja). Z iznajdbo novih finančnih instrumentov pa nič od tega ni bilo več mogoče. Zato danes nihče ne zmore dati niti približno verodostojne ocene dejanskih stroškov za sedanjo depresijo, saj ni več osnovnega kriterija, s katerim bi primerjali prenapihnjeno finančnih »balonov« z realnim stanjem.

Pri prejšnjih krizah je vprašanje, kaj je šlo narobe v poslovnih odločitvah, ostajalo na isti ravni z vprašanjem, v kolikšni meri je, denimo, neka lutka znane osebnosti iz londonskega muzeja Madame Tussauds podobna živi osebi. Problem, kako se naj proizvajalec čim bolj prilagodi zapletenim razmeram na tržišču, je enak problemu, kako naj bo lutka, ki posnema živega človeka, čim bolj podobna modelu, po katerem se zgleduje. Odgovor je bil znan, še preden so ga začeli iskati, in sicer v trojnem smislu:

- čeprav lutka ni izvirnik, ampak nekaj drugega, ni v celoti nekaj drugega, pač pa zgolj posnetek prave osebe (izvirnika),
- približevanje posnetku je premosorazmerno z jasnostjo in razločnostjo iskane odgovora, saj bolj ko bomo opazovali posnetek od blizu, jasneje bo, na kateri izvirnik se posnetek nanaša (torej katero slavno osebnost med vsemi lutka predstavlja), hkrati pa z bližino postaja vse večja tudi razločnost vseh tistih razlik, zaradi katerih se posnetek nikoli ne zmore izenačiti z živim originalom; v tem smislu je jasnost in razločnost nedvoumna tudi na povsem abstraktni ravni, saj že vnaprej vemo, da gre za empirično vprašanje,
- temeljna realnost vseskozi ostaja neproblematična (zato običajno tudi neproblematizirana), saj izhodiščno dejstvo nikoli ni postavljeno pod vprašaj: izvirnik je merilo avtentičnosti kopije, saj če ne bi obstajal izvirnik, ne bi obstajal niti kriterij primerljivosti s kopijo in tudi same kopije ne bi bilo.

Če v zgornji metafori »izvirnik« zamenjamo s produkcijo in porabo blaga, »kopija« pa predstavlja strategijo akterja, ki skuša čim bolj verodostojno posnemati dogajanje na trgu, vidimo, zakaj s to metaforo ne moremo razložiti sedanje depresije. Danes je približno jasno samo to, kaj je finančni »balon«, ne pa tudi, kakšna je gospodarska realnost, ki naj bi bila merilo za prenapihnjeno balona. Metafora za današnje razmere niso lutke Madame Tussauds. Ne pozabimo, kaj te lutke vzpostavlja in brez česa ne bi imele nikakršnega smisla: za gledalca postanejo privlačne prav na točki primerjave z živimi, dejanskimi osebami iz resničnega življenja. Zato bi bile za metaforo današnje



situacije potrebne drugačne lutke, takšne brez izvirnika, ki nimajo svojega korelata v realnosti, ampak se v celoti sklicujejo na fiktivni svet. Denimo lutke Telebajskov ali Supermana. Kajti lutke, ki ponazarjajo Telebajške ali Supermana, ne ponazarjajo ničesar, kar bi dejansko obstajalo. Vprašanje pa je, ali ni tudi sodoben gospodarski sistem – v svojem bistvu, v finančnem softveru – bolj podoben Telebajskom in Supermanu kot pa lutkam Madame Tussauds.

Pritrdilen odgovor daje Jean Baudrillard. Njegov izraz »simulakrum« pomeni podoba nečesa, kar ne obstaja, in po njegovem sodobnih družb ne oblikujejo več gospodarske sile s svojimi zakonitostmi ponudbe in povpraševanja. Temeljno gibalno sodobnih ekonomij ni več proizvodnja materialnih dobrin, pač pa prodajanje in kupovanje znakov in podob, ki z osnovno realnostjo nimajo (skoraj) nič več skupnega. Ne prodajajo se več avtomobili, ampak statusni simboli, zaradi katerih jih kupujemo; kako sicer razložiti, da so vsi avtomobili zmožni v nekaj sekundah razviti hitrosti, ki sploh niso dovoljene na cestah, kljub temu pa vsak teden ljudje izumljajo vedno nove in nove modele in jih tudi prodajajo. Namesto političnih strank in programov kupujemo njihove nastope in videz strankarskih voditeljev, zato ni bistvenih vsebinskih razlik med levico in desnico, strankarskih programov volilci ne berejo, hkrati pa vsi skupaj živimo v nenehno trajajočih volilnih kampanjah, v katerih štejejo predvsem pogostost televizijskih nastopov, elegantnost gest in oblek, afere iz zasebnega življenja itd. Baudrillard govori o štirih stopnjah razvoja človeških znakov, ki so nazadnje pripeljale do tega, v čemer smo:

- na prvi stopnji so znaki, besede, podobe odraz oziroma »odblesk« osnovne realnosti (npr. lutke Madame Tussauds, katerih izvirnik je živ, realen),
- na drugi stopnji znak »maskira in ponareja« osnovno realnost, na katero se še vedno sklicuje (npr. karikature),
- na tretji stopnji znak »maskira odsotnost« realnosti (podč. Baudrillard; npr. verske ikone, ki prikrivajo dejstvo, da nihče ne pozna božjega obličja; ali pa sklicevanje na demokratične vrednote pri avtokratskih politikih),
- na četrti stopnji pa »podoba nima nobene zveze s katero koli realnostjo: je svoj lastni čisti simulaker«, sem bi sodili Telebajski, Superman in Disneyland (Baudrillard, 1999: 15).

Vprašljivo je sicer, v kolikšni meri sta ekonomija in celotna družba, kot pravi Baudrillard, na stopnji simulakrov. Ne gre zanemariti, da »tajkuni«, »Bavčar«, »Šrot«, »neoliberalni ekonomisti« in podobni izrazi niso le prazni označevalci. Res so označevalci, a označujejo in sprožajo nekaj, kar ima zelo realne posledice. Te vidimo že na spletnih straneh zavoda za zaposlovanje: oktobra 2008 je bilo registriranih brezposelnih oseb v Sloveniji 62.621, dve leti kasneje že 102.683 oseb; v prvih mesecih leta 2010 je bilo brezposelnih v pomurski regiji 21 odstotkov; v Sloveniji je leta 2009 pod pragom revščine živelo 11,3 odstotka prebivalstva ali približno 223.000 oseb itd.

Problem Baudrillardove razlage ni v tem, da je esejistična, še manj, da bi bila izmišljena. Problem je v posploševanju. Baudrillardove evolucije znakov v smislu četrte stopnje ni mogoče posplošiti na vse in vsakogar – zagotovo pa **so** na stopnji simulakrov posamezni družbeni pojavi. Na gospodarskem področju so to novi »inovativni« instrumenti finančnega poslovanja, »kreativno« računovodstvo, »ekspertne« presoje posojilnih tveganj in organizacije, ustanovljene za upravljanje teh načinov. Finančna kriza, osnovni sprožilec sedanje gospodarske krize, je nekje med tretjo in četrto stopnjo na zgornji Baudrillardovi lestvici, ne pa na drugi ali na prvi, o tem so dosegli konsenz celo med ekonomisti. Zato lahko povsem verjamemo nekdanjemu predsedniku ameriške centralne banke Alanu Greenspanu, da ni goljufal, ker se ni pravočasno odzval pri napihovanju finančnega balona, čeprav je imel moč, da bi to lahko storil – ne gre za goljufijo, ampak za **vero** v samoregulacijsko vsemo-gočnost prostega trga. Kajti razlika med goljufijo in vero je prav v tem, da je vera osvobodjena vsake reference na kakršno koli realnost, medtem ko za goljufijo velja nasprotno. Enako velja za »tajkunsko« zgodbo na Slovenskem. Problem niso posamezni finančni veljaki, ki so na menedžerskih položajih servisirali lastne megalomanske interese, problem tudi ni sistem, ki je omogočal takšno početje. Glavni problem je početje *sámo*, ki ni imelo več reference z nikakršno realnostjo, ker je ni potrebovalo, saj je šlo za početje Baudrillardove četrte stopnje, za čisti simulaker. Sistem je zgolj odraz tega početja, v megalomanijo usmerjeni menedžment pa odraz sistema, tj. odraz odraza. Javni žargon, ki se ob tem razvija – na primer o nacionalnem interesu, evropsko primerljivem nagrajevanju vrhunskih menedžerjev, da bodo še več in bolje delali, delavskem interesu, o sinergiji inovativnih sil ob načrtovanih prevzemih – vse to se je dogajalo na tretji ravni maskiranja odsotnosti realnosti v izrekanih vsebinah.

Bistvo: obe ravni, tretja in četrta, nimata nobene zveze z realnostjo. Zato ekonomistične trditve, povzete v uvodu, niso resnične, čeprav se ponujajo aksiomatsko. Z njimi si prav v nobenem smislu ne moremo pomagati iz današnje krize.

#### Gospodarska depresija v tridesetih – realni sektor

Najprej pogledjmo realne posledice velike gospodarske depresije v tridesetih letih na Slovenskem, in sicer v najboljčutljivejšem segmentu za družbeno kohezivnost, na trgu delovne sile. Na podlagi podatkov v tabeli (povzetih po Kresal, 1968/69: 129, 132, 145; 1970a: 92; 1970c: 226; 1977: 48) bom testiral veljavnost aksiomov, omenjenih v uvodu tega prispevka.

Tabela 1: Položaj delavstva na trgu delovne sile

| Leto 19... | Mezda (din) | Minimum | Primanjkljaj (din) | Odpuščeni + brezposelni (v: 000) | Uspešnost borze, JU (%) | Stavkajoči JU (v: 000) SLO (št.) | Revščina (količnik) |
|------------|-------------|---------|--------------------|----------------------------------|-------------------------|----------------------------------|---------------------|
| '19        | /           | /       | /                  | /                                | 17                      | /                                | /                   |
| '20        | /           | /       | /                  | /                                | /                       | /                                | /                   |
| '21        | 409         | 715     | -306               | /                                | /                       | 17,9 (21)                        | 2,00                |
| '22        | 825         | 1260    | -435               | /                                | /                       | 40,5 (22)                        | 2,29                |
| '23        | 1023        | 1337    | -314               | /                                | /                       | 18,2 (17)                        | 2,68                |
| '24        | 1032        | 1298    | -266               | /                                | 34,0                    | 7,4 (1)                          | 2,78                |
| '25        | 980         | 1137    | -157               | /                                | 27,3                    | 10,2 (3)                         | 3,02                |
| '26        | 925         | 1099    | -174               | /                                | 12,6                    | 15,7                             | 2,95                |
| '27        | /           | /       | /                  | /                                | 11,8                    | 8,5                              | /                   |
| '28        | 868         | 984     | -116               | /                                | 18,4                    | 5,6                              | 2,74                |
| '29        | 847         | 1010    | -163               | /                                | 22,1                    | 2,4                              | 2,83                |
| '30        | 871         | 950     | -79                | /                                | 28,4                    | 4,9                              | 2,90                |
| '31        | 856         | 891     | -35                | 8,9 + 14 = 22,9                  | 26,0                    | 0,3                              | 3,14                |
| '32        | 704         | 783     | -79                | 25,0 + 36 = 61                   | 14,3                    | 1,4                              | 2,95                |
| '33        | 520         | 670     | -150               | 28,0 + 45 = 73                   | 11,4                    | 2,5                              | 1,99                |
| '34        | 510         | 620     | -110               | 25,3 + 48 = 73,3                 | 8,5                     | 6,8 (10)                         | 2,20                |
| '35        | 556         | 619     | -63                | 24,4 + 52 = 76,4                 | /                       | 25 (16)                          | 2,60                |
| '36        | 586         | 622     | -36                | 17,8 + 51 = 68,8                 | /                       | (28)                             | 2,70                |
| '37        | 611         | 665     | -54                | 9,0 + 48 = 57                    | /                       | (8)                              | 2,63                |
| '38        | 644         | 703     | -59                | /                                | /                       | (6)                              | 2,62                |
| '39        | 654         | 719     | -65                | /                                | /                       | (2)                              | 2,61                |
| '40        | 806         | 799     | +7                 | /                                | /                       | (9)                              | 2,89                |

Stolpec *Mezda* prikazuje povprečno nominalno mesečno mezdo v Sloveniji za posamezna leta (v takratnih dinarjih).

Stolpec *Minimum* prikazuje eksistenčni minimum (v dinarjih) za eno osebo, ki je pomenil sredstva, potrebna za mesečno pokritje izdatkov za osnovno prehrano, obleko, stanovanje (s kurjavo in razsvetljavo) in druge najnujnejše izdatke v Sloveniji.

Stolpec *Primanjkljaj* navaja povprečen mesečni primanjkljaj (v dinarjih), ki ga mora prejemnik povprečne mezde pokriti iz dodatnih virov za svoje preživetje v Sloveniji.

Stolpec *Odpuščeni + brezposelni* navaja v prvi številki absolutno število delavcev (v tisočih), ki so v tistem letu izgubili zaposlitev in niso našli nove, druga številka pa pomeni število (v tisočih) dodatnih brezposelnih, nastalo zaradi naravnega prirasta

prebivalstva in vključitve na trg dela zaradi pavperizacije kmetijstva (gre za oceno). Obe vrsti podatkov se nanašata na Slovenijo.

Stolpec *Uspešnost borze*, JU označuje odstotek delavcev, prijavljenih na vseh jugoslovanskih borzah dela, ki so jim javne borze uspešno posredovale zaposlitev.

Stolpec *Stavkajoči* navaja število (v tisočih) vseh stavkajočih delavcev v Jugoslaviji po različnih podjetjih. V oklepaju pa je (za leta 1921–1925 in 1934–1940) navedeno absolutno število stavk v Sloveniji.

Stolpec *Revščina* navaja vsakoletne količnike med povprečno nominalno mezdo (prikazano v stolpcu *Mezda*) in povprečnim mesečnim stroškom, potrebnim samo (!) za hrano ene osebe v Sloveniji.

Iz tabele je razvidno, da so povprečne mezde nominalno rasle do leta 1924, potem pa se je začelo zniževanje in to je trajalo vse do konca svetovne gospodarske krize sredi tridesetih let, od leta 1935 pa so spet počasi rasle. To pa realno – glede na minimalne življenjske stroške – pomeni, da je bil v celotnem času med obema vojnama povprečno plačani delavec vseskozi v minusu pri preživljanju samega sebe, in to celo ob statistični predpostavki, da mu ni bilo treba z mezdo vzdrževati družinskih članov. Šele leta 1940 se mu je prvič zgodilo, da je lahko s povprečno mezdo preživel samega sebe in mu je pri tem ostalo pičlih sedem dinarjev prihranka. Pa tudi ta srečna okoliščina je zgolj statistična, prav takrat se je začela vojna.

Delavstvo je torej v celotnem času živel v hudi revščini, definirani v absolutnem smislu in z rigoroznim kriterijem: kajti rečeno velja celo, če prag revščine opredelimo zelo nizko, tj. kot tretjino povprečne mezde, potrebne zgolj za pokrivanje mesečnih stroškov samo za prehrano ene osebe (stroški za hrano so občutno manjši od stroškov za zagotavljanje življenjskega minimuma; več o tem gl. Kresal, 1977: 48). Če torej za reveže označimo samo tiste, ki so prisiljeni za hrano porabiti več kot tretjino svoje mezde, je povprečni delavec dosegel prag revščine samo leta 1925 in 1931 (ko mu je šlo »najbolje«), v vseh drugih letih pa je živel pod tem pragom. V letih 1925/26 je namreč šlo za normalizacijo gospodarskih razmer, saj so bile dokončno presežene negativne gospodarske posledice prve svetovne vojne, inflacija iz let 1923/24 pa je bila premagana (takratni mezdni zaslužek je znašal štirimestno število). Razlogi za stabilizacijo dinarja so bili v uravnoteženju proračuna in kombinaciji protiinflacijskih ukrepov, pri teh pa je bila najpomembnejša okoliščina lepo vreme v Jugoslaviji. Ugodne klimatske razmere so namreč omogočile izjemno dobro žetveno letino, neugodno vreme drugod po svetu pa je v istem času povzročilo zelo slab pridelek. Torej je bilo mogoče celotni jugoslovanski presežek pšenice izvoziti po zelo ugodnih cenah. Zato se je lahko »blaginja« za kratek čas zgodila prav v prvih letih gospodarske krize, saj je bil padec cen živil v prodaji na drobno večji od sicer nenehno padajočih nominalnih mezd. Te razmere so se radikalno zaostrole na vrhuncu gospodarske krize (ki je k nam

prišla z nekajletnim zamikom). Leta 1933 je namreč delavec porabil več kot polovico povprečne mezde samo za prehrabene artikle (količnik revščine: 1.99!).

Prav istega leta, 1933 – torej pravočasno – so poskušali sindikati rešiti te kritične razmere z določitvijo minimalnih mezd, tj. z državno določeno mejo, pod katero nikakor niso smeli pasti niti najmanjši mezdni prejemki. A sindikatom ni uspelo. Uredba o minimalnih mezdah je bila sprejeta šele leta 1937, to je v času, ko je gospodarstvo po končani krizi okrevalo že nekaj let in je bil primanjkljaj za pokritje minimalnih življenjskih stroškov dvomestno in ne več trimestno število kot na vrhuncu krize (gl. stolpec *Primanjkljaj*). Minimalna mezda kot pravica, določena z omenjeno uredbo, je torej prišla vsaj štiri leta prepozno, in to v nominalni obliki, določeni občutno prenizko glede na takratne razmere, ko je kriza že minila. Uredba je namreč določila višino minimalne mezde dva dinarja na uro, kar je v resnici pomenilo razpon od 1,35 dinarja do treh dinarjev na uro (glede na banovino, urbaniziranost in starost delavcev; več o tem glej Kresal, 1968/69: 171). Zagotovitev minimalne mezde v navedeni višini bi imela pozitiven učinek le, če bi bila sprejeta najpozneje leta 1935, saj bi takrat koristila dobri polovici jugoslovanskega delavstva, ki je živelo v absolutni revščini, oziroma dobri četrtini slovenskih delavcev, ki so leta 1935 prejemali manj kot 1,5 dinarja na uro, kar ni zadoščalo niti za pokritje polovice dnevnega eksistenčnega minimuma za eno osebo (več o tem glej Dragoš, 1997b: 184–185). Od tistega leta dalje so se zaradi konjunktura začele mezde poviševati brez državne intervencije, zato je bil namen države z uredbo o minimalnih mezdah drugje, ne pa v uzakonitvi najmanjšega, še dopustnega zaslužka; to pa se je zgodilo, kot rečeno, prepozno in na prenizki nominalni ravni. Namen te državne uredbe je bil avtoritarno-korporativističen. Z njo je država bistveno omejila pravice do stavke, ki so bile prepovedane v času obvezne poravnave ob sporu med delavci in delodajalci; pomiritev konflikta je vodil odbor, katerega predsednik je bil državni predstavnik, in v tem času sindikati niso smeli stavkati. Ob tem si je država uzakonila tudi pravico, da sama izdaja kolektivne pogodbe, obvezne za obe strani, delavsko in delodajalsko. Hkrati pa je država favorizirala tudi režimske Jugorasove sindikate (Jugoslovanski radnički savez), ki naj bi po zgledu italijanskega fašizma postali edini predstavniki delavstva.

V Sloveniji je šel ta pritisk na sindikate v enako smer kot v takratni Jugoslaviji, le da se je pri nas še dodatno zapletalo. Eden od najmočnejših slovenskih sindikatov, to je krščankosocialistična JSZ (Jugoslovanska strokovna zveza), se je v svoji protikapitalistični in protiklerikalni usmerjenosti konfrontirala tudi z vrhom klera katoliške cerkve na Slovenskem, ki je zagovarjal fašistične korporacije in nasprotoval delavski enotnosti. Potem je z odločilno podporo ljubljanske škofije nastal profašistični sindikat ZZZ (Zveza združenih delavcev), ki je konkuriral krščankosocialistični JSZ, se povezal tudi z Jugorasovimi sindikati in s pomočjo oblasti uzurpiral najpomembnejšo institucijo takratnega delavskega gibanja, Delavsko zbornico. Tako je sindikatu ZZZ, čeprav šibkejšemu od vseh drugih, uspelo vzpostaviti monopol nad sindikalističnim delovanjem

s pomočjo najvišjih cerkvenih in državnih oblasti (več o tem glej Kresal, 1991; Prunk, 1977; Stiplovšek, 1989; Dragoš, 1997a).

Kaj se torej lahko naučimo iz takratne krize? Gre za naslednje poante:

- Ekonomistične trditve so zavajajoče. Izhod iz krize ni v izboljšanju poslovanja, večji inovativnosti, večji fleksibilnosti delovne sile, večji podjetnosti, boljšemu menedžmentu itd. Vse to nima zveze s posledicami krize. Prej velja, kot smo videli, nasprotno: ker finančno poslovanje in finančne ustanove na obrobju (pri nas) niso bile tako razvite kot v razvitejših kapitalističnih državah, zadrega s financiranjem našega gospodarstva ni bila tako velika kot v razvitejših ekonomijah. Pri krekovskem zadružništvu, ki je dokazljivo blažilo socialne posledice krize, je šlo za projekt iz devetnajstega stoletja, ki je temeljil na skupnostnem organiziranju, usmerjenem proti odiranju s strani finančnih posrednikov. V tem smislu je bilo krekovstvo značilno predmodernistični projekt.
- Delavstvo je ves čas med vojnami živelo v absolutni revščini. Sindikati so pravočasno zahtevali zakonsko fiksiranje minimalnih mezd, ki bi bistveno ublažile revščino, a odziv države se je zgodil nekaj let prepozno in bil zato neustrezen ter nevaren.
- V veliki gospodarski depresiji v tridesetih letih je bil glavni problem v neenaki distribuciji družbene moči med glavnimi (kolektivnimi) akterji: delodajalci, delojemalci in državo. Moč delavstva je bila najmanjša, moč kapitala največja, državna oblast pa je zaščitila interes kapitala na račun delavstva. To se je zgodilo – kar seveda ni naključje – prav takrat, ko je bilo za šibkejšo stran najbolj usodno, torej med največjo gospodarsko krizo, v času avtoritarno vodene države in ideološke razklanosti političnega prostora. V času, ko je bila revščina med delavstvom največja, ko se je država namesto za tripartitna pogajanja odločila za avtoritarno intervencijo v delovna razmerja in ko je politika koncept socialne države nadomestila s konceptom avtoritarnega korporativizma, ki je zrasel v fašističnih državah in ga je podprla katoliška cerkev.
- Moč delavstva, ki je v krizi čutilo največ neugodnih posledic, je bila odvisna izključno od moči sindikatov, v katere so se združevali. Ker je bilo sindikalistično gibanje razvito, a ideološko razklano, je krepitev gibanja vodila v vse večji ideološki razcep. Tega je izkoristila država s povezovanjem s katoliško cerkvijo. Zaradi zagovarjanja avtoritarnega korporativizma sta zato obe, država in cerkev, omogočili sindikalistični monopol tistemu sindikatu (ZZD), ki je imel enak interes kot država in cerkev. Vsi drugi sindikati (nekatoliški kot tudi katoliški!), ki so nasprotovali avtoritarnemu korporativizmu, pa so bili marginalizirani.

Navedeni poudarki iz prve velike gospodarske krize so aktualni tudi za današnjo krizo, saj se vsi – vključno z ekonomisti – strinjajo, da je današnja ekonomska kriza zelo podobna veliki krizi v tridesetih letih. In če je to res, potem bi moralo biti jasno,

da niso napačne le ekonomistične trditve, povzete v uvodu, ampak tudi globalistične. Nismo vsi v istem čolnu, na »vlak« , »letalu«, nasprotno. Prav zaradi globalizacije so različne skupine, sloji, posamezniki in narodi v bistveno različnih razmerah. V krizi pred drugo svetovno vojno kapitalisti in delavci nikakor niso bili v istem čolnu. In tudi danes nismo vsi v istem čolnu, npr.: nekdanji predsednik uprave banke NLB je v enem mesecu zaslužil 190 tisoč evrov bruto plače, kar znaša 134 povprečnih mesečnih bruto plač, oziroma 338 minimalnih neto plač (Dnevnik.si, 2010). Poglejmo na primer eno najpreprostejših in najjasnejših definicij globalizacije na gospodarskem področju:

*Globalizacija je proces, v katerem odločevalci produkcije lahko kraj investiranja samodejno ločijo od kraja, kjer producirajo, tega pa od kraja plačevanja davkov in od kraja prebivanja. Izid tega pa je: vodstveni delavci lahko živijo in prebivajo tam, kjer je najlepše, in davke plačujejo tam, kjer je najcenejše. (Beck, 2003: 16)*

Kapital se neomejeno internacionalizira, delovna sila pa ostaja zaprta znotraj nacionalnih meja, saj se razvitejše države vse bolj zapirajo pred dotokom brezposelne in poceni delovne sile iz manj razvitih okolij. Velika podjetja so zmožna različne dele istega izdelka proizvajati na različnih koncih sveta, lahko izvažajo delovna mesta tja, kjer so stroški za plačevanje delovne sile kar najnižji ali jih skoraj ni, izdelke pa prodajajo tam, kjer dosežejo najvišje cene. Ker lastniki kapitala pri takem početju niso teritorialno vezani, ampak globalno razpuščeni – saj jih ne omejujejo nikakršna nadnacionalna pravila – si lahko privoščijo izigravanje nacionalnih držav. Z izogibanjem plačevanju davkov so osiromašeni nacionalni proračuni, ki so edini vir socialnih transferjev, prav te pa nacionalne države dodatno krčijo, da bi s cenejšo delovno silo povečale privlačnost za transnacionalni kapital. Razumeti globalizacijo kot za vse skupen »čoln«, »vlak« ali »letalo«, s katerega nihče ne more izstopiti, je zavajanje. Takšno razumevanje pomeni načrtno zakrivanje omenjenih dejstev, da bi se izognili spraševanju o prioritetah dela ali kapitala, ekologije, zasebne, skupne in splošne porabe. S takšnim pristopom se prikriva dejstvo, da je odločanje o teh prioritetah v pristojnosti politike.

## SOCIALNA DRŽAVA

Za odgovor na vprašanje, kaj se dogaja s socialno državo v Sloveniji, je v formalnem smislu najbolj merodajen dokument, katerega veljavnost se izteka z letom 2010, ki je v zadnjih nekaj letih postavil dolgoročno strategijo države do njene socialne funk-

cije; gre za dokument z naslovom *Nacionalni program socialnega varstva 2006–2010* (v nadaljevanju: ReNPSV). Kaj je bistvo tega dokumenta? ReNPSV temelji na treh napačnih predpostavkah, ki so osnovna slabost tega programa. Prva napačna predpostavka je sklicevanje na »evropski socialni model«, druga je sklicevanje na »Lizbonsko strategijo« in tretja centriranje ukrepov na »podporo družini«.

Pri usklajevanju politik in ukrepov, ki vplivajo na socialni položaj ljudi, se v ReNPSV kot osnovni cilj omenja »koordinacija ukrepov v okviru evropskega socialnega modela«. Predpostavka, da sploh obstaja nekaj takšnega, kot je »evropski socialni model«, je napačna, ker tega ni. Evropske države imajo različne socialne sisteme, ki nihajo od obsežnejših, blaginjskih, v katerih se vzdržujejo programi, ki niso nujni zgolj za preživetje, ampak stremijo k večji kakovosti življenja za vse; po drugi strani pa so sistemi, ki se v smislu neoliberalizma omejujejo le na minimalno socialno varnost ali pa njene standarde celo pomikajo navzdol. Med enim in drugim ekstremom je cela paleta variacij in vse so v Evropi, zato ni mogoče govoriti o enotnem evropskem modelu. Še več, vprašanje je celo, ali se bodo tudi v prihodnosti, ko bo prišlo do še večjega združevanja evropskega prostora, lahko evropske države poenotile v socialnem smislu skupnega modela. Zaenkrat še ne obstaja nič takšnega – res pa je, da obstajajo smernice in priporočila, ki jih Evropska unija pričakuje od svojih članic (kar še ni noben model!). Priporočil o izboljšanju, ki jih je evropska komisija postavila pred Slovenijo, je na socialnem področju petnajst (glej Svetlik, 1999). Izpostavljam tista, ki opozarjajo na pomanjkljivo zaščito delovne sile in na pomanjkljivost zagotavljanja socialnega minimuma.

Opozorila v zvezi z delovno silo:

- politika o priseljevanju, delovnih dovoljenjih in priseljevanju tujcev je preveč omejevalna,
- pomanjkljivo je obveščanje delavcev na njihovih delovnih mestih o delovnih razmerjih,
- področje kolektivnega odpuščanja delavcev še ni ustrezno urejeno,
- ni sistema zaščite delavcev v primerih spremembe lastništva podjetij in plačilne nesposobnosti delodajalcev.

Našteta področja še sedaj, po desetih letih opozoril EU, niso zadovoljivo rešena. Škandalozno je, da nas – po več desetletjih samoupravljanja – mora kapitalistična Evropa opozarjati na pravice delavcev po elementarni participaciji in svariti pred neurejenim odpuščanjem. Še več, namesto da bi nekdanjo izkušnjo s samoupravljanjem, ki ga je dušil enopartijski sistem, danes izkoristili za afirmacijo soupravljanja (zahteva EU), počnemo ravno nasprotno. Spremembe zakonodaje (npr. na področju regulacije gospodarskih družb) gredo v smeri slabljenja delavskega soupravljanja, ne pa njegove afirmacije. Tudi omenjen nacionalni program (ReNPSV), ki se sedaj izteka, je povsem ignoriral ukrepe za odpravljanje zgornjih slabosti.



Evropski opozorili Sloveniji v zvezi z zagotavljanjem socialnega minimuma sta dve:

- obstaja nevarnost, da bi nekatere skupine izpadle iz mreže socialnega varstva,
- socialna pomoč posameznikom, ki so v celoti odvisni od nje, je zelo skromna.

Na prvo pomanjkljivost skuša biti ReNPSV pozoren le posredno, ko obljublja poenotenje evidenc in centralni nadzor nad vsemi socialnimi transferji. Vendar to ni rešitev problema. Tudi če bo idealno vzpostavljena evidenca nad tem, komu v kolikšni meri kdaj in kolikokrat država odmerja kakšne vrste pomoči, nevarnost izpada iz socialno-varstvene mreže ni odpravljena. Evidence lahko odpravijo le »črne luknje«, anomalije pri izplačevanju in podvajanju, kar je deviacija, ki zajema manjši delež prejemnikov, ravno tistih, ki niso v socialno kritični situaciji. Evidence pa seveda ne zajemajo onih, ki iz njih izpadejo ali sploh niso vključeni vanje. Ob tem je sumljiv tudi sam motiv poenotenja evidenc – sumljiv ne v smislu, ali je poenotenje potrebno, ampak glede pričakovanj v povezavi s tem. Poglejmo, čemu naj bi poenotenje služilo. Vladni predstavniki so poenotenje evidenc ilustrirali z naslednjim primerom:

*Opišimo zdajšnje stanje na primeru družine, v kateri sta oba starša nezaposlena, zato poleg socialne pomoči družini avtomatično pripada tudi pravica do subvencionirane prehrane otrok v šoli. V trenutku, ko se starša zaposlita, družina izgubi pravico do subvencionirane prehrane, čeprav dohodek družine dejansko ni nič višji kot med nezaposlenostjo staršev.*

*Zaradi teh anomalij v sistemu so nezaposleni pogosto nezainteresirani za zaposlitev, saj se jim lahko z njo socialni status poslabša /.../ Da ne bi bilo več tovrstnega izgubljanja pravic kot posledice tega, da so ljudje ponovno postali aktivni, odbor oziroma skupina za socialno reformo predlaga uvedbo spremenjenih cenov in količnikov (Repovž, 2005).*

Problem ni v tem, da se ne bi strinjali, da je s tem nekaj narobe. Težava je, da ostaja nejasno, kaj je v navedenem primeru (družine) problem in kaj cilj? Problem, ki naj bi ga s poenotenjem evidenc odpravili, je v tem, da je nezaposlena družina upravičena do dveh oblik pomoči; ko se starši zaposlijo, pa pravice izgubijo, čeprav niso v nič boljšem materialnem položaju. Cilj enotnih evidenc naj bi bil, sodeč po zgornjem citatu, da se sistemsko odpravi obstoječa anomalija, zaradi katere nezaposleni niso motivirani za zaposlitev, ker se jim z njo materialno stanje poslabša. Kakšna je torej povezava med problemom (te družine) in načrtovanim ciljem (poenotenja evidenc)? Če želimo stimulirati nezaposlene starše, da se zaposlijo, je možno samo dvoje: da se jim del obstoječe pomoči v stanju nezaposlenosti ukine ter se jih s tem prisili v zaposlitev ali pa

morajo (ob nespremenjenih pomočeh) dobiti večje dohodke iz dela, da bodo z zaposlitvijo v boljšem položaju, kot so bili pred njo.

Vsi vemo, da ekonomske reforme ne nastajajo zato, da bi zvišale najnižje plače ali rešile problem preskromnih socialnih pravic. Prizadevanja reformistov gredo v nasprotno smer (enotna davčna stopnja, nasprotovanje sindikatov itd.). Torej ostane le prva možnost – z njo pa se ne rešuje problema omenjene družine, saj ta še vedno ostaja v kritični situaciji, ker njeno materialno stanje tudi po zaposlitvi ne bo nič boljše kot v sedanjem sistemu, pred poenotenjem evidenc. Če je citiran primer, ki ga navajajo predstavniki vladnega urada za makroekonomske analize, ključen argument za poenotenje evidenc, je jasno, da je celoten trik v tem, da se nezaposlenim znižajo obstoječe pravice, da bi zagrabili za najnižje plačana dela, torej tudi za tista, ki jim ne omogočajo preživetja, zaradi katerega so pred letom 2006 še bili upravičeni do pomoči. Prav to pa je bil pred petimi leti eden od ključnih razlogov za prenovo Zakona o socialnem varstvu (ZVS). V sedaj veljavni varianti tega ZVS je v členih 36b do 36č določeno, da je brezposelni upravičenec do denarne socialne pomoči »dolžan sprejeti vsako zaposlitev«. Če jo bo odklonil ali prekinil »brez ustrezne utemeljitve oziroma upravičenega razloga«, bo izgubil vsakršno pravico do denarne socialne pomoči in še več – dodatno bo kaznovan celo s tem, da naslednjega pol leta sploh ne bo mogel zaprositi zanjo (»upravičenec naslednjih šest mesecev po mesecu izgube pravice do denarne socialne pomoči ni upravičen do denarne socialne pomoči«; ZSV, 2006).

V ozadju poenotenja evidenc ni težnja po odpravljanju ovir v dostopu upravičenca do socialnih pomoči oziroma državnih pravic, ni poskus poenostavitve upravnih postopkov v smislu prijaznejšega poslovanja z uporabniki, ni skrb za racionalizacijo časa, ki ga uporabniki in državni uslužbenci po nepotrebnem izgubljajo v postopkih državnega administriranja pravic. V ozadju poenotenja evidenc je tisto, kar Brian Holmes opisuje kot »fleksibilna osebnost« (Holmes 2005). Gre za vedno nove sisteme nadzora delodajalcev nad delojemalci v razmerah pospešene mobilnosti, kjer spremenljiv delovnik spremljata nenehen nadzor in menedžerska analiza storilnosti. Nenehna dostopnost po mobilnih telefonih, elektronski sistemi za štetje udarcev po računalniški tipkovnici, biometrična identifikacija itd. – vse to so prispevki za usklajevanje mikro-nadzornih politik s premiki na globalni ravni. V tem procesu postane ideja storilnosti in napovedane blaginje za vse zgolj ideološki konstrukt za zakrivanje nadzorstvenih razmerij moči, od katerih imajo korist le zgornji, ne pa tudi spodnji sloji. Holmes pokaže, kako so na tak način »poglavitve artikulacije oblasti povezane z bolj ali manj trivialno estetiko vsakdanjega življenja« (*ibid.*: 9). Ekvivalent »fleksibilne osebnosti« in »trivialne estetike«, ki jo živi nižje rangirana delovna sila v zaposlitveni sferi, je »fleksibilna osebnost« brezposelnih in revnih, ki so v odnosu do države potisnjeni v vlogo uporabnikov

njenih socialnih pravic. Zdi se, da bo ta učinek edini, ki se obeta od napovedanega poenotenja državnih evidenc.

Zgornja teza je verjetna zlasti zato, ker celoten ReNPSV povsem ignorira drugo evropsko opozorilo, ki sem ga navedel prej: opozorilo o »zelo skromnih« socialnih pomočeh. ReNPSV **nikjer** ne omenja, da je treba te pomoči povečati! Navaja pa številne ukrepe v smislu racionalizacije, večje dostopnosti do obstoječe ponudbe in obstoječih pravic ter o večji vlogi nedržavnih akterjev. Vse to je lahko koristno, ni pa povezano s povečanjem nezadostnih socialnih pomoči za tiste, ki so brez vsega. Vemo, da je ravno minimalna socialna pomoč temelj socialne države, brez tega socialne države sploh ni, niti v skrajno skrčeni varianti. Še več, če ni niti zadostne minimalne socialne pomoči (pravilneje: pravice), postane vprašljivo, zakaj državo sploh imamo. Od druge svetovne vojne je bistvo moderne države socialno in ne več predvsem gospodarsko ali vojaško. Ko erodira občutljivost za ustrezne minimalne socialne pravice in če se to dogaja hkrati z vključitvijo v širše, paradržavne in transnacionalne okvirje (EU, Nato), se je smiselno vprašati, v čem je smisel obstoja lastne države. Zaradi gospodarstva gotovo ne, globaliziranemu kapitalu so nacionalne države bolj ovira kot potreba.

Namesto da bi se ReNPSV osredotočil na omenjena opozorila evropske komisije, se sklicuje na *Lizbonsko strategijo* (in *Strategijo razvoja Slovenije* kot nacionalno izpeljanko *Lizbonske strategije*), hkrati pa na podlagi te ekonomske strategije obljublja nejasne in nerealne cilje. Gre za poglavje II, ki sledi splošnemu uvodnemu delu in ima naslov »Makroekonomski in socialni vidiki razvoja«. V njem so socialni vidiki izrazito podrejeni makroekonomskim, ki predvidevajo porast ekonomske rasti, s katerim bi presegli »povprečno gospodarsko rast razvitosti v EU«, hkrati pa naj bi istočasno zmanjšali »tveganja na področju socialne varnosti«. ReNPSV napoveduje »trajnostno izboljšanje blaginje«, ker se zanaša na ekonomsko prosperiteto, nakar zaradi vere v njeno realizacijo uvaja restrikcije na socialnem področju, ki naj bi olajšale ekonomsko reformo. Potem ko bomo vsi bogatejši, naj bi bilo tudi več sredstev za socialne transferje. Gre za običajno floskulo, ki se ponavlja vedno, ko se socialni cilji podredijo ekonomskim. Problem Slovenije ni v tem, kako še »izboljšati blaginjo«, ampak nasprotno v tem, kako blaginjo ohraniti, kako ohraniti socialno državo in kakšne ukrepe predvideti, da ne zdrsnemo v njeno demontažo. Prav to bi morala biti osnovna skrb ReNPSV, ne pa skrb za ekonomijo. Smisel posebne, tj. avtonomne socialne politike je v državni alokaciji sredstev v prid tistim, ki jih nimajo. Ne pozabimo, da ta problem ostaja bistven v vsakršnih razmerah, bodisi takrat, ko ekonomija prosperira in je družba bogata, bodisi v razmerah ekonomske recesije in nizkega BDP, v obeh primerih je treba socialne ukrepe načrtovati po socialnih, netržnih kriterijih (sicer posebna socialna politika, ločena od ekonomske, ni potrebna). Zato ima ekonomska strategija ekonomske cilje: gospodarska konkurenčnost, ponudba in kvaliteta delovne sile, povečevanje BDP, krepitev

podjetniške logike itd. Socialna strategija pa mora imeti drugačne cilje (sicer ni socialna): zaščita tistih, ki se ne morejo vključiti v tekmovanje ali pa izpadejo iz njega. Če se druga podredi prvi, ni mogoče govoriti o dveh avtonomnih področjih, ki se lahko tako ali drugače prepletata, ampak gre za eno strategijo, ki ima bolj ali manj avtomatične posledice tudi v drugih sektorjih. Ko se socialni cilji izvajajo iz ekonomskih, je to znak pomešanih prioritet, ker se prvi podrejajo drugim. Lizbonski dokument, na katerem temelji ReNPSV, pomeni predvsem ekonomsko strategijo za okrevanje evropskega gospodarstva, da bi postalo konkurenčno na globalnem trgu. Skratka, usodna napaka je, ko pozabimo, da je socialna strategija nekaj drugega kot ekonomska, in ko pozabimo, da lahko obe združimo le, če sta razmejeni, torej če imata vsaka svoje posebne cilje.

## TEORIJA SOCIALNEGA AVTOMATIZMA

Ni naključno, da je bilo izpodbijanje avtonomne socialne politike temeljna slepa pega slovenskega prostora vseskozi v zadnjih stotih letih: tako pred prvo svetovno vojno, v stari Jugoslaviji, v socialistični SFRJ kot v sedanjem, neoliberalnem obdobju. Naj na kratko opozorim na ključne poudarke.

Pred prvo svetovno vojno je bil v katoliškem taboru Janez Ev. Krek tisti, ki je prvi zaznal potrebo po širši sistemski intervenciji v socialno vprašanje, ker zgolj civilna dobrodelnost ni dovolj:

*Kdor torej trdi, da se da rešiti socialno vprašanje samo z načelom ljubezni, se temeljito moti /.../ Potrebno se nam zdi to posebno poudariti, ker se nekateri tako radi sklicujejo z ozirom na socialno vprašanje samo na ljubezen in pravijo, da more ljubezen sama ozdraviti vse družabne bolezni. (Krek, 1925: 35)*

Kreku je že takrat nasprotoval oficialni kleriški vrh (kot mu tudi danes, ko npr. zavrača Krekovo, že sto let staro zahtevo o striktnem samofinanciranju vseh cerkva, torej brez vsakršnega vpletanja države). Zato smo na Slovenskem prvi koncept jasno domišljene in avtonomne socialne politike, ki mora biti ločena od ekonomske, dobili v obdobju med obema vojnoma. Njegov avtor je bil prav tako veliki katoliški intelektualac, dr. Andrej Gosar. Kaj se je zgodilo, da so Gosarjev predlog o socialni politiki – s katerim smo bili Slovenci dovolj zgodnji in unikatni v celotni Evropi – zavrnil vsi ideološki bloki? Za katoliški tabor je bil Gosar problematičen, ker je vodil najdaljšo, kar dvajset let trajajočo polemiko z oficialnim klerom RKC (predvsem z Ušeničnikom) o tem, da socialna in ekonomska politika nista eno in isto, ampak dve različni politiki, ki morata biti

avtonomni, strokovno domišljeni in ideološko nevtralni. Tega vrh RKC ni nikoli razumel, še manj sprejel, zato so Gosarja obtoževal liberalizma, ker je zagovarjal tržno ekonomijo. Prav iz istega razloga so Gosarja zavračali tudi komunisti, ki so ga metali v isti koš s katoliškim klerom in ostalimi korporativisti, ki so takrat zagovarjali protofašistične socialno-ekonomske rešitve. Liberalci so ga ignorirali zato, ker so bili gluhi za vsakršne državnosocialne korekture tržnega sistema in ker je bil Gosar v napačni stranki. Krščanski socialisti, tj. levi del katoličanov, ki se je konfrontiral s katoliškim klerom okrog istih vprašanj kot Gosar, pa so – tako kot komunisti – zavračali Gosarja zaradi tržne ekonomije, ki jo je zagovarjal (več o tem glej Dragoš, 1998). Čeprav je bil Gosar viden katoliški intelektualec, nekaj let tudi minister za socialno politiko v starojugoslovanski vladi, in kljub dejstvu, da je svoj koncept socialne politike detajlno elaboriral na 1560 straneh (Gosar, 1933; 1935; Dragoš, 2007), je za vse politične bloke ostal dosledno marginaliziran. Njegovo zahtevo po samostojni socialni politiki je izpodrinila konfrontacija med avtoritarno-korporativističnim, marksističnim in katoliško-solidarističnim konceptom, ki se je končala s prevlado komunizma po drugi svetovni vojni.

Od takrat se slepa pega Gosarjevih nasprotnikov vztrajno obnavlja. Podrejanje socialne politike ekonomskim reformam je značilno tako za bivšo socialistično ideologijo kot za današnjo vladno (pod premierjem Borutom Pahorjem), ki je neoliberalna v enaki meri, kot je bila politika predhodne vlade (premierja Janeza Janše). V socializmu se je veliko govorilo o socialnosti, a dosledno znotraj predpostavke, da je socialna politika le **podrejeni del** ekonomske na način, ko bo z razvojem socializma prosperirala ekonomija, bodo s tem posledično (zaradi ukinjanja izkoriščanja) odpravljeni tudi glavni socialni problemi. Podrejenost socialne politike ekonomski je bila v samoupravnem socializmu izrecno razglašena ravno takrat, ko smo se najdlje odmaknili od ostankov stalinizma in se začeli približevati liberalnim idejam. To se je zgodilo na sedmem kongresu Zveze komunistov Jugoslavije leta 1977. Ta kongres ZKJ je zahteval umik države v naslednjem smislu: »Z razvojem socialističnega demokratičnega sistema se začenja zoževati vloga državne uprave pri neposrednem upravljanju gospodarstva na področju kulturno-vzgojne dejavnosti, zdravstva, socialne politike itd.« (ZKJ, 1977: 100)

Omenjena ideološka zahteva, da se mora državna regulacija (ne pa partijska!) umikati z različnih področij – tudi s socialnega – predpostavlja teorijo »socialnega avtomatizma«: bolj ko bo samoupravna ekonomija zaživela, večja bo blaginja in manjša bo potreba po posebni, avtonomni socialni politiki (države). Z drugo besedo, zahteva se zlitje socialne politike z ekonomsko, da obe postaneta »integralna« celota, s tem pa izgine razlika med njima. Še več, odslej govoriti o neki posebni socialni politiki, ki bi bila drugačna od ekonomske, je znak protisistemskih sil, saj bi to pomenilo, da samoupravljanje še ni zaživelo. Jasneje je to izpeljal takratni vodilni teoretik socialistične socialne politike Berislav Šefer:

*Pravzaprav lahko mirno trdimo, da integralnost ekonomske in socialne politike raste z razvojem samoupravljanja, s tem pa tudi samoupravni značaj ekonomske ter socialne politike. In obratno: kolikor nižja bo stopnja samoupravljanja, toliko bo tudi izdvojenost ekonomske in socialne politike večja /.../ Nerazvitost realne prakse samoupravnega sistema bo torej vselej delovala na ločenost ekonomske in socialne sfere v razvoju. (Šefer, 1981: 15)*

Skrajšano: bolj ko se razvija socialistična ekonomija, manjša je potreba po socialni politiki in obratno, zavzemati se za posebno socialno politiko bi pomenilo, da je s socializmom nekaj narobe. Zakaj opozarjam na te zastarele citate? Zato, ker je bivša teorija »socialnega avtomatizma« povsem enaka tudi sedanjemu neoliberalizmu, seveda s to razliko, da je zdaj avtomatizem izpeljan iz kapitalske logike: če bodo kapitalski tokovi sproščeni in manj regulirani (deblokirani) od države, bo to posledično izboljšalo bogastvo celotne družbe in s tem bo tudi več zaposlitev in več sredstev za socialne pomoči. Obema ideologijama je skupno to, da se socialni politiki avtonomija odvzema, ker se povzdiguje ekonomsko logiko, ki bo sama po sebi čez nekaj let samodejno producirala tudi dosegljivost socialnih ciljev. V tem smislu današnji neoliberalizem nadaljuje – tako pod bivšo Janševo kot pod sedanjo Pahorjevo vlado – erozijo avtonomne socialne politike. Od prejšnje socialistične variante je liberalistični pristop drugačen le v tem, da to pove še jasneje, odkrito in brez demagoške navlake. Za tiste, ki mislijo, da je ta ocena pretirana, navajam neoliberalnega ekonomista Brščiča (z Ljubljanske Ekonomske fakultete), ko razpravlja o pomenu socialne države. Brščič pravi, da ni socialna država nič drugega kot

*orodje družbenega inženiringa, ki ima za cilj z izrazito progresivno obdavčitvijo zagotoviti čim večjo enakost. Prevladujoč motiv tako namesto sočutnosti vse bolj postaja nevoščljivost. Svobodne družbe pa žal ni mogoče zasnovati na nevoščljivosti. /.../ Kakršenkoli poizkus popravljanja tržne rezultate bi bil močno arbitraren in sam po sebi nepravičen. Socialna pravičnost je torej svojevrsten contradictio in adiecto, pravičnost pač ne more biti socialna, lahko je zgolj proceduralna, ki s pomočjo trdnega okvira prav(n)e države posameznim tržnim udeležencem zagotavlja enakost možnosti /.../.*

*Dilema progresivnih liberalcev, ki razmišljajo o izmenjavi med enakostjo (socialno varnostjo) in svobodo, je lažna. Če smo pripravljeni svobodo žrtvovati za varnost, smo ne vredni tako svobode kot varnosti. (Brščič, 2005: 8–9)*

Avtor teh poudarkov je svoj članek naslovil z jasno zahtevo: »Vladar, pozabi na moč«. In res, prav za to tudi gre, seveda s pristavkom, da takšen trend, ki ga forsira Brščič, ni rešitev, pač pa pot v katastrofo. Transnacionalna osamosvojitev kapitala izpod nacionalnih držav je tako močna, da postaja samoumevna. Zdaj je kapital tisti, ki opozarja politike, da so brez moči in da naj pozabijo na ideje »progresivnega« liberalizma, na katerih so demokratični sistemi gradili svojo legitimnost. Socialna varnost za vse – tudi za tiste, ki si je sami ne morejo zagotoviti, in socialno načelo enakosti, s katerim naj se blaži ekonomska neenakost – vse to je zdaj odveč in vztrajati pri tem bi bilo škodljivo. Brščič odkrito pove, da kapital tega ne potrebuje. V začetkih industrializacije, ko socialne države še ni bilo, se je državna skrb za enakost še tolerirala, ker se je s tem blažil nastajajoč razdor znotraj nacionalnih meja, v katere so bila ujeta tudi nacionalna gospodarstva. Ko je gospodarsko enoto, ki je dolgo časa pomenila nacionalni teritorij, zamenjal ves svet (»svetovni trg«), pa je enakost treba redefinirati. Neoliberalizem je prejšnje razmerje, kjer je bil kapital razumljen kot nacionalno sredstvo politike, obrnil na glavo. Churchillova metafora, da podjetniki niso ne volkovi ne molzne krave, ampak konji, ki vlečejo voz naprej, ne velja več. Ciljev ne določa več državna politika, ker je zdaj ona sredstvo kapitala, ki je sam sebi cilj. Zato naj država pojem pravičnosti očisti vsakršnih socialnih atributov in ga skrči le na proceduro, ki kapitalu zagotavlja neomejeno svobodo. Neoliberalistična pravičnost je zdaj v tem, da nima nihče pravice tega postavljati pod vprašaj, tudi država ne. Z isto poanto isti avtor zaključi tudi svojo spremno študijo k slovenskemu prevodu Adama Smitha; v zadnjem stavku te študije povzame, kaj naj bi bilo osnovno sporočilo Adama Smitha, aktualno še po dvestotih letih: "Njegovo sporočilo je brezčasno, pot v blaginjo je tlakovana z mirom, pravno državo in nizkimi davki, vse ostalo pride samo od sebe". (Brščič, 2010: 690)

In ko smo že pri davkih – ni težko uganiti, kakšni so nasveti najglasnejših slovenskih ultraliberalcev. Jože P. Damijan, gospodarski minister v bivši Janševi vladi, pravi:

*Moje stališče je, da so pri nas previsoko obdavčeni tisti z visokimi plačami, tako z vidika dohodnine kot socialnih prispevkov. /.../ Absurdno je, da tisti z najvišjimi plačami plačujejo najvišje prispevke za zdravstvo, javnih storitev pa pogosto sploh ne uporabljajo, ker hodijo k zdravnikom zasebnikom. (Damijan, 2005: 6)*

Igor Masten:

*Slovenska družba, ki deluje na temelju nezdravega egalitarizma, nujno potrebuje povečanje meritokracije. Zaradi razbohotene okostenele države blaginje dobesedno desetisoči neupravičeno prejemajo transferje*

*iz proračuna. Vendar se ti nezasluženi privilegiji pojmujejo kot pravica. Zato teh privilegijev ni mogoče vzeti.* (Masten, 2008)

Navedene izjave niso nedolžne. Takoj ko so bile izrečene, so se obdavčitve najbogatejših znižale, na področju socialnih transferjev pa se je šlo v izrecno restriktivno smer. Kljub temu bolj od vsebine zgornjih navedkov preseneča žargon oziroma fundamentalistični stil prepričanja, ki je v zadnjih letih značilen tudi za vladne akterje, ko se izrekajo o istih vprašanih. Verjeti, da je absurdno najpremožnejšim naložiti večje davke kot najrevnejšim, verjeti, da bi bilo treba v državi, ki ima v ustavi zapisano, da je socialna, transferje socialno najšibkejšim obravnavati kot neupravičene privilegije, takšno verjetje lahko v skladu z M. Webrom označimo za vrednotno racionalnost. Ta je značilna za versko, ne pa za ekspertno ravnanje (v slednjem prevladuje smotrna racionalnost namesto vrednotne). Skratka, socialna država je odveč, potrebujemo le njeno pravno in represivno funkcijo za varovanje privatne lastnine in njenih pravil igre, vse ostalo »pride samo od sebe«.

Z enakim »socialnim avtomatizmom«, kot smo ga poznali v socializmu, računa tudi ReNPSV. Ker ta resolucija nacionalno socialno strategijo izvaja iz transnacionalne ekonomske (Lizbonske) strategije, se s tem odreka avtonomni socialni politiki. Zapostavlja jo v imenu nepreverljivih obljub o bližnji gospodarski prosperiteti in pri tem zdrsne v nerealne izpeljave. ReNPSV obljublja, kot rečeno, »trajnostno izboljšanje blaginje«, namesto da bi se resolucija osredotočila na probleme z ukinjanjem dosežene socialne ravni. Socialni problem Slovenije je ravno nasproten in bi se moral glasiti:

- kako v izostrenih ekonomskih razmerah ohranjati obstoječo socialno raven (pravic),
- kako v primeru negativnih gospodarskih trendov vzpostaviti nove mehanizme socialne zaščite za nove kategorije prebivalstva, ki se utegnejo pojaviti (npr. v manj razvitih predelih Slovenije, saj se regionalna neenakost še naprej povečuje), in, kako sistemsko reagirati na verjetno povečanje obsega obstoječih kategorij, ki so že zdaj rizične,
- kako razviti alternativo vsakokratnim političnim skušnjavam različnih vlad (desnih kot levih) po zniževanju najosnovnejšega nivoja socialnih pravic, kar erodira ustavno varovan koncept socialne države.

Verjetno je edina možna alternativa proti redukciji socialnih pravic v tržnem sistemu uvedba univerzalnega temeljnega dohodka (Rus, 1992: 144–152; Cohen, Rogers, 2004; Eichhorst, Grienberger-Zingerle, Konle-Seidl, 2006; Spermann, 2006; Williams, 2006; Handler, 2006; Howard, 2006). Izračuni dokazujejo, da bi to vrsto socialne pravice bilo mogoče uvesti v Sloveniji že takoj sedaj, in sicer v višjem znesku od sedaj veljavne



osnovne socialne pomoči in brez povečanja kakršnihkoli obdavčitev ter brez redistribucije bogastva na račun višjih slojev (Korošec, 2010). Edina ovira za uresničitev tega projekta je pomanjkanje političnega konsenza.

Če bi v omenjenem strateškem dokumentu ReNPSV, ki se izteka z letom 2010, upoštevali zgornje tri poudarke, bi v zadnjih nekaj letih še lahko zaustavili erodiranje socialne države z zapostavljanjem socialnih ciljev in pravic. Ker je bila vladna resolucija ReNPSV (2006) usmerjena nasprotno od zgornjih poudarkov, pa se zgodovinski trend subordinacije socialne politike pod ekonomsko nadaljuje tudi v najnovejšem, že sprejetem Zakonu o socialnovarstvenih prejemkih, ki bo začel veljati leta 2011. V njem je izrecno določeno:

*Prejemnik denarne socialne pomoči in varstvenega dodatka ne more biti v ugodnejšem socialnem položaju od tistega, ki si sredstva za preživetje zagotavlja z delom ali na podlagi pravic iz dela. (ZSVarPre, 2010: člen 6)*

Če bi bila socialna politika avtonomna, bi regulacijo socialnih prejemkov vezala na rizične življenjske položaje socialnih upravičencev, torej na zagotavljanje življenjskega minimuma tistim, ki si ga sami ne morejo zagotoviti, ne pa na višino najnižjih plač v gospodarstvu, kar je področje ekonomske, ne pa socialne politike. Namesto da so minimalne plače v gospodarstvu kriterij maksimalne višine socialne pomoči, bi moralo biti nasprotno, ravno višina socialnih pomoči bi morala biti tisti prag, pod katerega ne bi smele pasti minimalne delavske plače. Za to sta dva razloga: prvič, ker je že sama socialna pomoč vezana na višino najnujnejših življenjskih stroškov, ki jih ne sme preseči (čeprav jih dejansko nikoli niti ne doseže, saj uzakonjena osnovna socialna pomoč ne krije niti polovice življenjskega minimuma), in drugič, ker bi morali biti instrumenti za regulacijo plač zaposlenih v pristojnosti ekonomske, ne pa socialne politike. Pokazatelj razmejitve socialne od ekonomske politike v razmerah, kjer bi bila vsaka avtonomna na svojem področju, bi bil ravno v nasprotni formulaciji od prej citirane. Namesto da se s temeljnim socialnim zakonom določi prepoved višjih socialnih pomoči od minimalnih plač, bi moralo v temeljni gospodarski zakonodaji pisati, da delavec, prejemnik minimalne plače, »ne more biti v manj ugodnem socialnem položaju od tistega, ki si sredstva za preživetje zagotavlja z osnovno socialno pomočjo«. Kako je možno, da je takšna formulacija v zakonodaji z gospodarskega področja nepredstavljiva, medtem ko je samoumevno, da je prej citirano določilo temelj socialne zakonodaje (ZSVarPre)? Razlog takšnega instrumentaliziranja socialnih pravic je v zgodovinski redukciji socialne politike pod ekonomsko. Gre za teoretsko dediščino vulgarnega marksizma (*»diamat«*), ki se danes obnavlja – seveda z nasprotnim ideološkim predznakom – v tudi vulgarnem liberalizmu.

## ERODIRANJE SOCIALNE POLITIKE

Osnovna socialna pomoč je v novi zakonodaji o socialnovarstvenih prejemkih (ZSVarPre, 2010) določena na neverjetno nizki ravni: znaša **288,81** evra. Funkcija osnovne socialne pomoči je, da predstavlja spodnjo, zadnjo varnostno mrežo za preživetje pri tistih, ki so brez vsega, ki si sami ne morejo pomagati in pri katerih so bili vsi drugi socialnovarstveni mehanizmi oziroma načini dostopa do dobrin neuspešni. Zakonska formulacija cilja socialnih pomoči je, da »zagotavljajo sredstva za zadovoljevanje minimalnih življenjskih potreb v višini, ki omogoča preživetje« (ibid.: čl. 4). Čeprav lahko brez ekspertnega znanja ugotovimo, da z 288 evra na mesec ne more preživeti nihče, ki je brez drugih virov preživetja, je treba opozoriti na naslednje uradno določene številke:

- višina minimalne plače, ki so si jo morali sindikati izboriti na ulicah, je 562 evrov (neto); sindikalna zahteva je bila sicer 600 evrov, a pri tem niso uspeli; izbrani znesek 562 evrov je Ministrstvo za delo podprlo z argumentom, da gre za stroške življenjskega minimuma, pod katere ni mogoče nižati minimalnih plač,
- v manj kot letu dni po fiksiranju minimalnih plač na 562 evrov je uradna statistika izračunala novo mejo življenjskega minimuma, ki trenutno znaša 593,2 evra; to je za 48 evrov višja vsota od tiste, ki je bila določena kot preživetveni prag leta 2009,
- nova višina osnovne socialne pomoči, ki naj bi zagotavljala preživetje, torej omenjenih 288 evrov, predstavlja zgolj 48,7 odstotka uradno veljavne višine minimalnih sredstev za preživetje; pri tem ni zanemarljiva okoliščina, da je omenjena višina socialne pomoči mišljena za v naprej, v veljavo bo stopila šele leta 2011, trenutne socialne pomoči so še nekoliko nižje od navedene vsote.

Kako je mogoče, da je prag preživetja za najrevnejši sloj prebivalstva nižji od praga preživetja, ki velja za zaposlene, njihov prag preživetja pa je nižji od uradno določenega? V ozadju ni naključna pomota državnih uradnikov, pač pa načrtna erozija osnovne funkcije socialne politike. Kljub temu ostaja stopnja revščine na Slovenskem še vedno nekoliko manjša od evropskega povprečja. A tudi ta podatek ni tolažilen.

Tabela 2: Stopnja tveganja revščine

| (v %)                 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 |
|-----------------------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| brez dohodka v naravi | 13,0 | 12,9 | 11,9 | 11,7 | 11,7 | 11,7 | 11,5 | 12,3 |
| z dohodom v naravi    | 11,3 | 10,6 | 9,9  | 10,0 | 11,1 | 11,1 | 11,0 | 11,9 |

Vir: SURS, 2010

V resnici se nevarnost revščine v zadnjem obdobju konstantno povečuje in ne zmanjšuje. To kažejo podatki o stopnji tveganja revščine, ki postane vidna, če odmislimo socialne transferje, ki jo blažijo (*ibid.*).

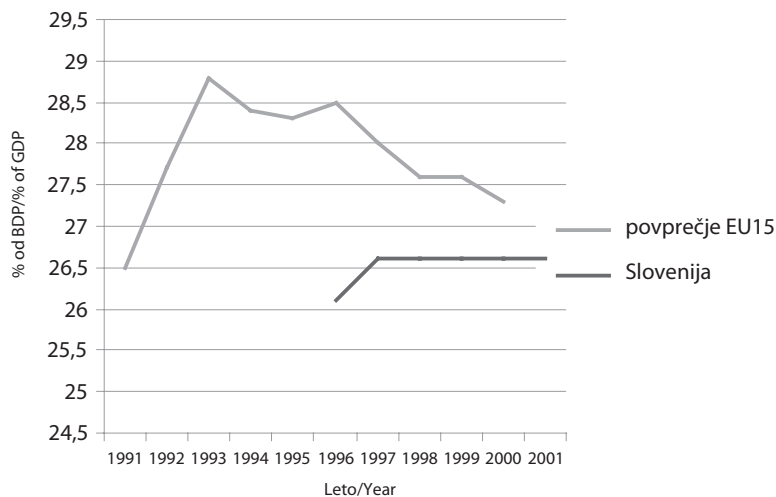
Tabela 3: Stopnja tveganja revščine brez socialnih transferjev

| Pred socialnimi transferji (v %) | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 |
|----------------------------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| pokojnine so vključene v dohodek | 19,5 | 19,8 | 20,5 | 20,2 | 20,2 | 25,8 | 24,2 | 23,1 | 23,0 |
| pokojnine so odštete od dohodka  | 40,2 | 39,9 | 40,8 | 40,8 | 41,5 | 42,2 | 40,7 | 39,7 | 38,6 |

Vir: SURS, 2010

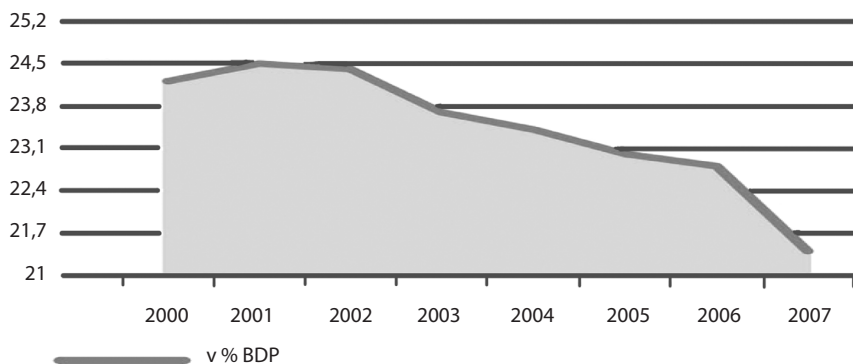
Z redukcijo obstoječih socialnih transferjev bo trend iz zgornje tabele očitnejši in socialno tveganje povečano. Evropsko podpovprečna stopnja revščine ni podatek, ki bi nas lahko naredil brezskrbne, nasprotno, razumeti bi ga morali kot vzpodbudo za krepitev socialne države, ne pa kot izgovor za njeno redukcijo. Dejstvo je, da je slovenska socialna država evropsko podpovprečna in glede na delež BDP, namenjen socialni varnosti, podhranjena. Gre za konstanten trend že od osamosvojitve, kar kažejo tudi uradna poročila v času pred zadnjo gospodarsko konjunkturo (Analiza, 2003):

Tabela 4: Slovenski izdatki za socialno zaščito in povprečje EU (% BDP)



Vladni komentar pod zgornjim diagramom je jasen: opozarja, »da se je delež celotnih izdatkov v BDP v Sloveniji sicer približal povprečju EU-15, a je še vedno **pod povprečjem v EU-15**.« (ibid.: 10, podč. v originalu). Vendar v zadnjem desetletju sploh ni največji problem, kako socializirati del BDP, da bi ulovili evropsko povprečje. Pravi problem je težji – kako zaustaviti krčenje socialne države (glej Tabelo 5 in 6).

Tabela 5: Izdatki za socialno zaščito (% BDP)



Vir: UMAR

Tabela 6: Izdatki za socialno zaščito v Sloveniji po področjih v odstotkih BDP

| IZDATKI                            | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | EU-25 2005 |
|------------------------------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------------|
| Socialna zaščita                   | 24,8 | 24,8 | 24,6 | 24,8 | 24,8 | 24,1 | 23,7 | 23,4 | 27,4       |
| Socialni prejemki po področjih:    | 24,3 | 24,2 | 24,0 | 24,2 | 24,2 | 23,6 | 23,2 | 22,9 | 26,3       |
| Bolezen/zdravst. varstvo           | 7,5  | 7,4  | 7,3  | 7,6  | 7,6  | 7,6  | 7,5  | 7,4  | 7,5        |
| Invalidnost                        | 2,0  | 2,1  | 2,2  | 2,1  | 2,1  | 1,9  | 1,9  | 2,0  | 2,1        |
| Starost                            | 10,6 | 10,4 | 10,4 | 10,6 | 10,8 | 10,2 | 10,0 | 9,7  | 10,9       |
| Smrt hranitelja družine            | 0,5  | 0,5  | 0,5  | 0,5  | 0,4  | 0,4  | 0,4  | 0,5  | 1,2        |
| Družina/otroci                     | 2,0  | 2,1  | 2,2  | 2,2  | 2,1  | 2,0  | 2,0  | 2,0  | 2,1        |
| Brezposelnost                      | 1,3  | 1,2  | 1,0  | 0,9  | 0,8  | 0,7  | 0,7  | 0,7  | 1,6        |
| Nastanitev                         | ...  | ...  | ...  | ...  | ...  | ...  | ...  | ...  | 0,6        |
| Druge oblike social. izključenosti | 0,4  | 0,4  | 0,4  | 0,4  | 0,4  | 0,6  | 0,7  | 0,7  | 0,3        |

Vir: NP, 2008: 86

Čeprav se z izdatki za socialno zaščito nismo nikoli približali evropskemu povprečju (EU-25), jih konstantno zmanjšujemo skoraj sorazmerno z rastjo BDP, namesto da bi bilo obratno. Če smo še leta 1998 lahko za socialno zaščito namenili 24,8 odstotka BDP, smo ta delež sedem let kasneje znižali na 23,4 odstotka. Čeprav se je takoj za letom 2005 (pri katerem se konča Tabela 6) začela gospodarska konjunktura, se je relativni trend upadanja sredstev za socialno zaščito še nadaljeval. Leta 2006 se je njihov delež znižal na 22,7 odstotka BDP, leta 2008 pa še za eno odstotno točko, na 21,6 odstotka (SURS, 2010). Pri tem smo neprimerljivi z Evropo tudi po virih sredstev za socialno zaščito. Pri nas so prispevki delodajalcev manjši kot prispevki zavarovancev, medtem ko je za evropske dežele značilno obratno (glej Tabelo 9).

Upoštevati moramo, da problem revščine v Sloveniji ni le problem brezposelnih, ampak tudi dela zaposlenih, ki imajo prenizke plače za osnovno preživetje (glej Tabelo 7).

Tabela 7: Izplačane denarne socialne pomoči zaposlenim

| Mesec     | I. 2002 | VII. 2002 | I. 2003 | VI. 2003 | XII. 2003 | VII. 2004 | XII. 2004 |
|-----------|---------|-----------|---------|----------|-----------|-----------|-----------|
| Število   | 479     | 736       | 962     | 1.457    | 1.523     | 1.519     | 1.560     |
| Delež (%) | 1,52    | 1,88      | 2,09    | 2,82     | 2,64      | 2,62      | 2,51      |

Iz Tabele 7 je razvidno, da se je odstotni delež zaposlenih, ki se zaradi prenizkih plač lahko preživijo le z dodatno socialno pomočjo, v treh letih početril že v času pred nastopom zadnje ekonomske krize, ko je še trajal gospodarski vzpon. Kaj se je takrat dogajalo z minimalno plačo, prikazuje Tabela 8:

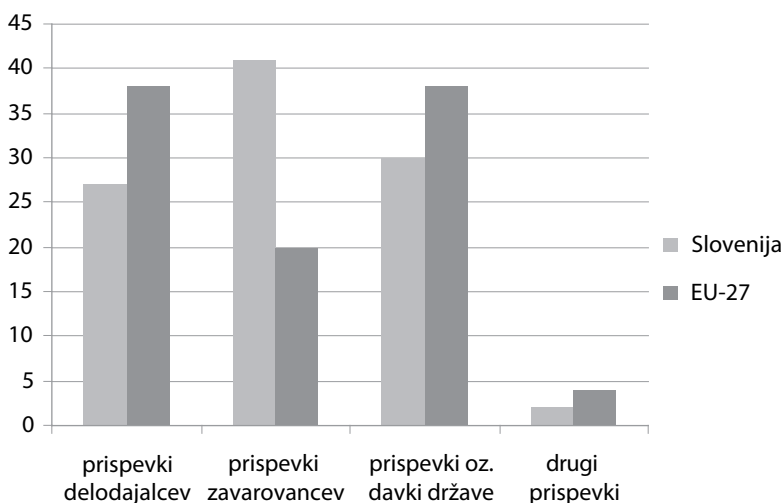
Tabela 8: Razmerje minimalne plače do povprečne plače v Sloveniji v zadnjem desetletju

| Leto | Minimalna plača | Nominalna rast minimalne plače | Realna rast minimalne plače | Povprečna bruto plača (zasebni sektor) | Nominalna rast bruto plače (zasebnega sektorja) | Realna rast bruto plače (zasebnega sektorja) | Razmerje minimalne plače do povprečne plače |
|------|-----------------|--------------------------------|-----------------------------|----------------------------------------|-------------------------------------------------|----------------------------------------------|---------------------------------------------|
| 2000 | 322             |                                |                             | 741                                    |                                                 |                                              | 43,5                                        |
| 2001 | 366             | 13,5                           | 4,7                         | 822                                    | 10,9                                            | 2,3                                          | 44,5                                        |
| 2002 | 408             | 11,5                           | 3,7                         | 904                                    | 10,0                                            | 2,3                                          | 45,1                                        |
| 2003 | 445             | 9,0                            | 3,2                         | 969                                    | 7,1                                             | 1,4                                          | 45,9                                        |
| 2004 | 476             | 7,0                            | 3,3                         | 1.035                                  | 6,8                                             | 3,1                                          | 46,0                                        |
| 2005 | 499             | 4,9                            | 2,3                         | 1.080                                  | 5,4                                             | 2,8                                          | 46,2                                        |
| 2006 | 516             | 3,3                            | 0,8                         | 1.138                                  | 5,4                                             | 2,8                                          | 45,3                                        |

|      |     |     |      |       |     |     |      |
|------|-----|-----|------|-------|-----|-----|------|
| 2007 | 529 | 2,5 | -1,1 | 1.217 | 6,9 | 3,2 | 43,5 |
| 2008 | 571 | 8,0 | 2,2  | 1.312 | 7,8 | 2,0 | 43,5 |
| 2009 | 593 | 3,7 | 2,8  | 1.339 | 1,8 | 0,9 | 44,2 |

Iz zgornje tabele je razvidno, da se je minimalna plača v razmerju do povprečne začela zmanjševati leta 2005, ravno v času konjunktura, ko je bila na Slovenskem najvišja stopnja gospodarske rasti. Torej ni res, da smo vsi v istem »čolnu«, »vlaklu«, letalu« in da bolj ko bo gospodarstvo okrevalo, več bomo imeli vsi skupaj od takšnega trenda. Res je nasprotno, več ko je bogastva, bolj bogatijo bogatejši, ki imajo največjo moč, zgubljajo pa tisti, ki imajo najmanj. Takšen trend lahko zaustavi le socialnopolitična intervencija države in s tem prepreči največjo nevarnost sodobnih družb, nastajanje pojavov družbene dezintegracije. Tržne ekonomije niso problematične, ker imajo eni več kot drugi, problem je v prevelikem bogastvu bogatih in v revščini tistih, ki nimajo niti za preživetje.

Tabela 9: Viri sredstev za socialno zaščito, Slovenija in EU za leto 2007 v odstotkih



Vir: SR, 2009: 81

Imamo v Sloveniji socialno politiko? Ali pa govorimo o nečem, kar ne obstaja? V času predvolilnega boja za zadnje parlamentarne volitve, ko se je oblikovala sedanja oblast, sem ugotavljal prisotnost socialne politike v vseh programih političnih strank. V tem primeru je bila metoda takšna:

*Teza:* ker je postalo vsem političnim akterjem jasno, da se začenja gospodarska recesija, ker v predvolilnem boju politični akterji največ govorijo o tistem, kar se jim zdi najpomembnejše za pritegnitev pozornosti volilnega telesa in ker so programi političnih strank najbolj transparentne formulacije problemov in obljub, ki jih posamična stranka šteje za najpomembnejše, bo socialna politika ena od najpogostejše obravnavanih vsebin v strankarskih programih.

*Metoda:* v programih političnih strank iščem omembe (frekvenco) socialne politike v ednini. Predpostavljam, da vedno, ko stranka v svojem programu zapiše sintagmo »socialna politika« v ednini, apelira ali vsaj aludira na neko (relativno) konsistentno celoto ciljev in ukrepov za regulacijo socialnega področja. In nasprotno, množinsko nakladanje o »socialnih politikah« ne izraža potrebe po enotni socialni politiki, ampak gre za indikator odsotnosti enovitega, konsistentnega, vnaprej premišljenega, načrtovanega, ekspertno utemeljenega sklopa ukrepov. Ne smemo pozabiti, da so možni številni državni ukrepi s socialnimi učinki, ki jih ne moremo šteti v socialno politiko – denimo enotna davčna stopnja, finančna pomoč podjetjem, neoliberalna zakonodaja, ki forsira tržne odnose na vseh področjih itd. – vse to praviloma sproža krepke socialne posledice, a to niso socialni ukrepi, še manj socialna politika. Hkrati imamo tudi številne socialne ukrepe na različnih področjih – od socialnih dajatev, nadomestil za brezposelnost, programov za zasvojenca, brezplačnega šolstva, temeljnega zdravstva pa vse do proračunskega pokrivanja socialnih dajatev za duhovščino, študentskih bonov za prehrano, državne pomoči za nerazvite pokrajine itd. – vse to so socialni ukrepi, a prav tako ne spadajo v socialno politiko. Gasilski ukrepi, neusklajene intervencije na področjih, kjer se občasno pokaže akutna potreba ali pa močni interesi političnih akterjev, še niso socialna politika, če ti ukrepi niso usklajeni s skupnim ciljem, sprejeti s skupnim namenom in evalvirani z omenjenega zornega kota. Tudi v totalitarnih in v nerazvitih državah imajo javne zastojne kuhinje za reveže, posamične socialne ukrepe ali socialne zakone, socialna politika na državni ravni pa sploh ne obstaja ali pa je diskriminatorna. Skratka, ukrepi s socialnimi učinki še niso nujno socialni ukrepi, socialni ukrepi pa še niso nujno socialna politika. Zato imajo države z razvito socialno politiko le eno socialno politiko, torej v ednini, ali pa je nimajo.

*Predmet empirije:* programi vseh političnih strank na zadnjih parlamentarnih volitvah, gre tako za parlamentarne stranke (SD, SDS, Zares, DeSUS, SNS, SLS, LDS) kot za neparlamentarne (NSi, Lipa, LPR, ZS, KDS, LZČPV, SSN, ZK, NPS, Akacije), torej skupaj 17 programov. Gre za stotine strani besedila, nekateri programi parlamentarnih kot tudi neparlamentarnih strank so dolgi tudi več kot 90 strani, le peščica strank ima kratke programe. Ob tem ne pozabimo, da strankarske programe pišejo intelektualne elite znotraj političnih strank, da gre za vnaprej premišljene, izpiljene tekste, ki temeljijo –

vsaj pri večini večjih strank – na notranjem usklajevanju in strateškem premisleku o tem, kaj je pomembno in kako to formulirati.

Tabela 10: Socialna politika v programih političnih strank (2008)

| <b>Stranke:</b><br>– parlamentarne<br>– neparlamentarne | <b>Uspeh (%)</b> | <b>SOCIALNA POLITIKA (f)*</b> |
|---------------------------------------------------------|------------------|-------------------------------|
| <i>SD – Socialni demokrati</i>                          | 30,45            | 1 (+1)                        |
| <i>SDS – Slovenska demokratska stranka</i>              | 29,26            | 1 (+1)                        |
| <i>Zares</i>                                            | 9,37             | 2                             |
| <i>DeSUS – Demokratična stranka upokojencev SI.</i>     | 7,45             | –                             |
| <i>SNS – Slovenska nacionalna stranka</i>               | 5,40             | –                             |
| <i>SLS – Slovenska ljudska stranka</i>                  | 5,21             | 2                             |
| <i>LDS – Liberalna demokracija Slovenije</i>            | 5,21             | (1)                           |
| NSi – Nova Slovenija                                    | 3,40             | –                             |
| Lipa                                                    | 1,81             | 1 + 1                         |
| LPR – Lista za pravičnost in razvoj                     | 0,56             | –                             |
| ZS – Zeleni Slovenije                                   | 0,51             | –                             |
| KDS – Krščansko demokratska stranka                     | 0,45             | 1 + 3                         |
| LZČPV – Lista za čisto pitno vodo                       | 0,39             | –                             |
| SSN – Stranka slovenskega naroda                        | 0,25             | 1                             |
| ZK – Zelena koalicija                                   | 0,21             | –                             |
| NPS – Naprej Slovenija                                  | 0,05             | ...                           |
| Akacije                                                 | 0,02             | –                             |
| <b>SKUPAJ</b>                                           |                  | <b>13 (+ 3)</b>               |

Vir: programi slovenskih političnih strank, lastna analiza

\* frekvenca = omenjanje termina *socialna politika* v ednini ne glede na sklon

– **poudarjena** f = termin *socialna politika* je zapisan v naslovu poglavja oz. razdelka

– f (v oklepaju) = v stavku, ki vsebuje *socialno politiko*, je ta termin podrejen drugim poudarkom; tudi kot fraza ali mašilo

**Rezultat:** nepričakovan, porazen. V vseh sedemnajstih programih političnih strank je socialna politika (v ednini) omenjena samo šestnajstkrat. Ker gre med temi primeri v treh primerih za izrazita mašila, floskule, ki ne povedo nič in niso v zvezi z ničemer drugim kot z leporečjem, se zadetek zmanjša na trinajst. To pomeni, da se v stotinah strani programskih tekstov, ki jih je sestavljalo sedemnajst različnih strankarskih elit, sintagma »socialna politika« (v ednini ne glede na sklon) pojavi **samo tri-**



**najstkrat.** To je manj od naključne verjetnosti tipkarskih napak, še zlasti ko upoštevamo dolžino vsega analiziranega teksta in število različnih avtorjev z različno stopnjo pismenosti. Od trinajstih omemb socialne politike jih šest najdemo v parlamentarnih strankah, sedem pa v zunajparlamentarnih. To pomeni, da »socialna politika« v Sloveniji ne obstaja kot nekaj pomembnega, želenega, načrtnega, potrebnega, nujnega, kar bi politične elite prepoznavale kot omembe vredno, ker bi predpostavljale, da je to pomembno za volilce. Ali sploh obstaja večje presenečenje, večji škandal zadnjih volitev, kot je navedena ugotovitev?

## Literatura in viri:

- Analiza (2003): *Analiza transferjev s področja socialne zaščite*. Ljubljana: Ministrstvo za delo, družino in socialne zadeve.
- Baudrillard, J. (1999): *Simulaker in simulacija. Popoln zločin*. Ljubljana: ŠOU, Študentska založba.
- Beck, U. (2003): *Kaj je globalizacija?* Ljubljana: Krtina.
- Brščič, B. (2005): Vlada, pozabi na moč. *Delo*, Sobotna priloga, 3. 09. 2005, 8–9.
- Brščič, B. (2010): Bogastvo narodov – politična ekonomija klasičnega liberalizma. V Smith, A.: *Bogastvo narodov*. Ljubljana: Studia humanitatis, 641–690.
- Cohen, J., Rogers J., (ur.) (2004): *Brezplačno kosilo za vse? Predlog univerzalnega temeljnega dohodka*. Ljubljana: Krtina.
- Damijan, J. P. (2005): Janša ima karizmo in v nasprotju z Drnovškom tudi vizijo. *Sobotna priloga Dela*, 22. januar 2005, 4–6.
- Dnevnik.si (2010): [http://www.dnevnik.si/poslovni\\_dnevnik/1042351193](http://www.dnevnik.si/poslovni_dnevnik/1042351193) (4. 2010).
- Dragoš, S. (1997a): Politična zgodovina revščine na Slovenskem, I. del. *Socialno delo*, 36, 2, 125–133.
- Dragoš, S. (1997b): Politična zgodovina revščine na Slovenskem, II. del. *Socialno delo*, 36, 3, 181–193.
- Dragoš, S. (1998): *Katolicizem na Slovenskem*. Ljubljana: Krtina.
- Dragoš, S. (2007): Inovativnost Gosarjevega korporativizma. V Pirjevec, J. (ur.), Pleterski, J. (ur.): *Problemi demokracije na Slovenskem v letih 1918–1941*. Ljubljana: Slovenska akademija znanosti in umetnosti, 233–247.
- Dragoš, S., Leskošek, V. (2003): *Družbena neenakost in socialni kapital*. Ljubljana: Mirovni inštitut.
- Drnovšek, M., Bajt, D. (ur.) (1995): *Slovenska kronika XX. stoletja*. Knj. 1: 1990–1941. Ljubljana: Nova revija.
- Drobnič, J. (2006): *Magnetogram – poslanska vprašanja*. Ljubljana: Državni zbor RS, 19. junij 2006.
- Eichhorst, W., Grienberger-Zingerle, M., Konle-Seidl, R. (2006): *Activation Policies in Germany: From Status Protection to Basic Income Support*. Bonn: The Institute for the Study of Labor (IZA), Discussion Paper No. 2514, 64. [Http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=955860](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=955860) (15. 6. 2007).

- Goldthorpe, J. E. (1985): *An Introduction to Sociology*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Gosar, A. (1933): *Za nov družabni red*, 1. del. Celje: Družba sv. Mohorja.
- Gosar, A. (1935): *Za nov družabni red*, 2. del. Celje: Družba sv. Mohorja.
- Handler, J. F. (2006): The Failure of Workfare: Another Reason for a Basic Income Guarantee. *Basic Income Studies, An International Journal of Basic Income Research*, 1, 1, 1–22.
- Holmes, B. (2005): *Fleksibilna osebnost/Maščevanje koncepta*. Ljubljana: Založba \*cf.
- Howard, M. W. (2006): Basic Income and Migration Policy: A Moral Dilemma? *Basic Income Studies, An International Journal of Basic Income Research*, 1, 1, 1–22.
- Korošec, V. (2010): *Predlog UTD v Sloveniji – zakaj in kako?* Ljubljana: UMAR, Zbirka Delovni zvezki, let. 19, št. 6, 49. <http://www.gov.si/umar/public/dz.php> (11. 11. 2010).
- Krek, J. E. (1899): *Knjižnica za ljudstvo. Zadruga in njihovi nasprotniki*. Ljubljana: Katoliško-politično društvo.
- Krek, J. E. (1925): *Socializem*. Izbrani spisi III. Ljubljana: Društvo »Dr. Janez Ev. Krek«.
- Kresal, F. (1968/69): Pregled razvoja delavsko zaščitne zakonodaje in ustanov delavske zaščite v Sloveniji med obema vojnama. *Prispevki za zgodovino delavskega gibanja* VIII–IX, 1–2, 103–189.
- Kresal, F. (1970a): Delavstvo med gospodarsko krizo na Slovenskem. *Prispevki za zgodovino delavskega gibanja* X, 1–2, 81–99.
- Kresal, F. (1970b): Delavsko zadrugištvo na Slovenskem. *Prispevki za zgodovino delavskega gibanja* X, 1–2, 67–79.
- Kresal, F. (1970c): Začetki in razvoj delavskega zavarovanja v Sloveniji med obema vojnama. *Zgodovinski časopis* XXIV, 3–4, 209–345.
- Kresal, F. (1977): Delavstvo in njegov ekonomski položaj v Sloveniji 1918–1941. V Kresal, F. idr. (ur.), *Zbornik ob štiridesetletnici ustanovnega kongresa KPS*, Ljubljana: ČZP Komunist, 35–68.
- Kresal, F. (1991): Zgodovina kolektivnih pogodb na Slovenskem. *Teorija in praksa* XXVIII, 12, 1455–1469.
- Luhmann, N. (1981): *Teorija sistema*. Zagreb: ČGP Delo.
- Luhmann, N. (1995): *Social Systems*. California: Stanford University Press.
- Masten, I. (2008): Še dlje od meritokracije. *Dnevnik.si*, 27. maja 2008.
- <http://www.dnevnik.si/debate/kolumne/322222> (27. 5. 2008).

- NP (2008): *Nacionalno poročilo o strategijah nacionalne zaščite in nacionalnega vključevanja za obdobje 2008–2010*. Ljubljana: MDDS, september 2008.
- Predlog (2006): *Predlog Zakona o spremembah in dopolnitvah Zakona o socialnem varstvu*. Ljubljana: MDDS, Generalni sekretariat vlade RS, 7. 3. 2006.
- Prunk, J. (1977): *Pot krščanskih socialistov Osvobodilno fronto slovenskega naroda*. Ljubljana: Cankarjeva založba.
- ReNPSV (2006): Resolucija o Nacionalnem programu socialnega varstva za obdobje 2006–2010. *Uradni list RS* 39/2006, z dne 13. 4. 2006.
- Repovž, G. (2005): Predvsem odpravljanje anomalij in neučinkovitosti sistema. *Delo*, 18. 10. 2005: 3.
- Rus, V. (1992): *Med antikomunizmom in postsocializmom*. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede.
- Sluga, M. (ur.) (1979): *Zgodovina Slovencev*. Ljubljana: Cankarjeva založba.
- Spermann, A. (2006): *Basic Income Reform in Germany: Better Gradualism than Cold Turkey*. Bonn: The Institute for the Study of Labor (IZA), Discussion Paper 2398, 32. <http://papers.ssrn.com/abstract=932042> (4. 10. 2006).
- SR 09 (2010): *Socialni razgledi 2009*. UMAR, Ljubljana.
- Stiplovšek, M. (1979): *Razmah sindikalnega gibanja na Slovenskem 1918–1922*. Ljubljana: Partizanska knjiga.
- SuRS (2010): Statistični urad RS. [http://www.stat.si/stat\\_urad.asp](http://www.stat.si/stat_urad.asp) (10. 11. 2010).
- Svetlik, I. (1999): Slovenija in evropska načela sociale. *Delo*, 26. 1. 1999.
- Šefer, B. (1981): *Socialna politika v socialistični samoupravni družbi*. Ljubljana: Delavska enotnost.
- Van der Veen, R. J., Van Parijs, P. (1986): A Capitalist Road to Communism. *Theory and Society*, 15 (5), 635–655.
- Williams, A. (2006): Basic Income and the Value of Occupational Choice. *Basic Income Studies, An International Journal of Basic Income Research*, 1, 1, 1–4.
- ZKJ (1977): *Program Zveze komunistov Jugoslavije*. Ljubljana: ČZP Komunist.
- ZSVarPre (2010): Zakon o socialno varstvenih prejemkih. *Uradni list RS*, št. 61/2010, z dne 26. 7. 2010.



## SOCIALNA DRŽAVA V OKOLJU RETRADICIONALIZIRANE DRUŽBE

Relativno visoka blaginjska raven, ki jo uživa prebivalstvo Republike Slovenije vse od druge polovice 90. let, predstavlja enega od pomembnejših mehanizmov, ki upravičujejo in stabilizirajo novo družbeno ureditev, tj. demokracijo v politični ter kapitalizmu v ekonomski sferi.<sup>1</sup> Globalna gospodarska kriza visoko raven blaginje prebivalstva sicer ogroža, vendar najverjetneje ne bo privedla do tega, da bi ogrozila legitimnost novovzpostavljene politične in gospodarske ureditve, in sicer zato, ker prebivalstvo že vse od ukinitve fevdalne ureditve na ozemlju današnje RS preživetvena tveganja uspešno prerazporeja med več preživetvenih virov.

Legitimnost družbene ureditve bi bila spodkopana zgolj v primeru, da bi gospodarska kriza vztrajala dlje časa in bi privedla do temeljnega preloma, za katerega bi bilo značilno korenito prerazporejanje preživetvenih tveganj, ter usmerila prebivalstvo k temu, da bi črpalo preživetvena sredstva zgolj iz treh, dveh ali celo enega danes dostopnega preživetvega vira.<sup>2</sup>

Poglaviten učinek tovrstnega procesa bi bil zlom globlje družbene strukture, ki je na ozemlju današnje RS uveljavljena od leta 1780, ko je bil v Avstriji ukinjen fevdalizem, oziroma od leta 1848, ko so bili kmetje tudi dokončno odvezani od zemlje. Glede

<sup>1</sup> V pričujočem prosopekku se ne bom ukvarjal s tem, v kolikšni meri je demokratična ureditev Republike Slovenije utrjena tudi na višji ravni, tj. kar zadeva kakovost vladanja v RS, temveč z mehanizmi, ki vzdržujejo pridobljeno raven blaginje. Prepričan sem, da same volitve še zdaleč ne poosebljajo demokratične ureditve. So zgolj njen pogoj, pa pa tudi njeno utelešenje. V kontekstu poliarhične vladavine mora razsežje vertikalne odzivnosti zmeraj dopolnjevati tudi razsežje horizontalne odzivnosti (cf. O'Donnell, 1998), tj. trajen nadzor nosilcev javnih pooblastil, ki vključuje med drugim, avtonomijo ter profesionalizem birokratskega aparata in kakovost političnih odločitev.

<sup>2</sup> Črpanje iz vseh dostopnih preživetvenih virov je kratkoročno ugodno, saj vzdržuje visoko raven družbene blaginje, dolgoročno pa je škodljivo, ker blokira modernizacijske procese, vključno s procesi horizontalne in vertikalne mobilnosti ter inovativnim potencialom.

na to, da so se »dela v zvezi z odkupom in uravnavo zemljiških obveznosti /.../ vlekla tja do leta 1880« (Šorn, 1984: 187), lahko sklepamo, da bi prišlo do premene ali zloma strukture, ki na ozemlju RS vztraja približno 250 let. V tem okviru moramo, po mojem mnenju, opazovati tudi padec poprejšnje – socialistične, kakorkoli jo že imenujemo, družbene ureditve ter moč slovenskega sindikalnega gibanja. Slovensko sindikalno gibanje namreč vzdržuje vsaj dva od preživetvenih virov, ko po eni strani zagotavlja minimalno plačo ter pravice industrijskega delavstva, po drugi strani pa tiste pravice in transferje oziroma vire, ki jih ponuja socialna država.<sup>3</sup>

Po drugi strani pa v tem prostoru ne premoremo domala nikakršne demokratične tradicije ali izkustva. Zato je demokratična ureditev Republike Slovenije utrjena predvsem na formalnopravni ravni, kot ustavno-pravna ureditev, nikakor pa ne na višji ravni, ki bi bila povezana z visoko ravno participacije v civilnodružbenih organizacijah ali družbenih gibanjih.<sup>4</sup> Demokracija v RS je daleč od »deliberativne demokracije«, obenem pa je zanjo značilen tudi razkorak med političnimi elitami in volilnim telesom (Fink - Hafner, 1998).

Trdim, da demokratično ureditev v RS utrjujejo mehanizmi, ki se v dobršni meri naslanjajo na ukoreninjen preživetveni model. Demokracijo in odnos do demokracije v RS zato utrjuje in legitimira predvsem pridobljena raven blaginje, ki jo omogoča specifičen preživetveni model, s katerim se srečujemo v RS. Odnos prebivalstva RS do demokracije je zato v prvi vrsti instrumentalen. Bernik, Malnar in Toš na osnovi podatkov raziskave SJM ugotavljajo, da »večina anketirancev demokracijo visoko vrednoti zato, ker jo vidi kot najboljši način zagotavljanja gospodarske in socialne blaginje« (Bernik *et al.*, 1995: 586). Nekaj let pozneje Štebe potrди ugotovitev Bernika in soavtorjev. Štebe navaja, na podlagi podatkov raziskave SJM, da je »perspektiva trdnosti demokracije zagotovljena ob zagotavljeni prosperiteti in v kolikor so naraščajoče socialne razlike percipirane kot pravične« (Štebe, 2000: 881). Velja, da prebivalstvo novovzpostavljenih demokracij povezuje demokracijo predvsem s tistim, kar mu demokracija ponuja na materialni ravni, »povedano drugače, podpora demokratični ureditvi je mnogo bolj stvar 'racionalne izbire' kot pa 'moralne izbire'« (Bernik *et al.*, 2005: 587).

Zato tudi ne preseneča, da je prebivalstvo naklonjeno »političnemu kapitalizmu«, to je, da izraža na prvi pogled protislovno »hkratno podporo tržnemu gospodarstvu in

<sup>3</sup> Kot ugotavljata Jaklič in Razgoršek (2009), pa ravno z zagotavljanjem pravic industrijskega delavstva in svojim siceršnjim delovanjem blokira razvojni potencial slovenskega gospodarstva. Z vzdrževanjem zastarelih in nekonkurenčnih industrijskih obratov namreč blokira nastanek novih obratov in proizvodno inovativnost. Mogoč je tudi sklep, da spodbuja vztrajanje sive ekonomije, ko z zagotavljanjem najnižje ravni dohodkov vsaj del ruralnega industrijskega delavstva usmerja k – nujnemu in neizogibnemu – črpanju dodatnih preživetvenih sredstev iz sfere sive ekonomije.

<sup>4</sup> K temu je treba dodati, da je kakovost vladanja v RS, ki pa zajema tudi profesionalizem upravnega aparata ter raven zakonitosti, ko primerjamo RS s preostalimi 26 članicami EU, sorazmerno visoka (cf. Tomšič in Vehovar, 2009).

državnemu intervencionizmu« (*ibid.*). Moderne korenine tovrstnega pojmovanja so stare najmanj 50 let in segajo v čase tvorbe socialistične ureditve, ko je bila vzpostavljena enostranska pogodba med nosilci politične in gospodarske oblasti ter podrejeno populacijo. Populacija je sprejela neomejeno vladavino političnih in gospodarskih elit, a pod pogojem, da politične in gospodarske elite prebivalstvu zagotovijo dostojno raven preživetja. V sedemdesetih letih je Josip Županov spoj med željo po neomejeni oblasti ter pričakovanji prebivalstva označil s sintagmo »egalitarni sindrom« (Županov, 1970).

V RS se dandanes ponovno srečujemo s specifično obliko egalitarnega sindroma, torej s tihim zavezništvom – govorimo lahko o specifični obliki »socialne pogodbe« – političnih in gospodarskih elit ter prebivalstva, le da je zavezništvo dandanes pogojeno s sorazmerno visoko ravno blaginje.<sup>5</sup> Težava s tovrstnim plitkim dojemanjem legitimnosti elit je, da, po eni strani spodbuja tvorbo oligarhične strukture vladanja s prevladujočo vlogo obeh elit, po drugi strani pa spodbuja tvorbo zasebnških omrežij, ki vodijo k nepotizmu, klientelizmu in korupciji.<sup>6</sup>

Zgoraj orisan proces upravičenja je zakrit za zaveso blaginje, ki jo globalna gospodarska kriza deloma že načena. Obenem pa tovrstna oblika legitimacije elit priča tudi o plitkosti demokratičnega eksperimenta v RS. Vendar se v RS ne srečujemo zgolj z »obmodernostjo« (Bernik) procesa politične modernizacije, temveč tudi z obmodernostjo – ali vsaj delno modernizacijo – procesa vrednotne modernizacije ter modernizacije državne blaginje. V nadaljevanju bom te procese tudi podrobneje orisal ali pa orisal nekatere njihove značilnosti. Slovenska družba je namreč v procesu sprememb, na razvojnem razpotju. Zato o odločilni preobrazbi ali prekretnici še ne moremo govoriti. Srečujemo pa se s specifičnimi procesi družbene »retradicionalizacije« (Beck), ki zavirajo modernizacijo političnega, gospodarskega in družbenega življenja v RS.

Nadaljujem z opisom gospodarskega razvoja in družbenih razmer v RS ter prikazom geneze značilnosti slovenskega preživetvenega modela. Ta predstavlja tisti temelj – govorimo lahko o »osi življenja« (Beck) – okoli katerega se vrta celotna slovenska družba. Govorimo lahko tudi o specifičnih procesih retradicalizacije (ponovno Beck), ki so značilni za družbe, ki se soočajo s procesi globalizacije v gospodarski sferi. Seveda, ti so v republiki Sloveniji specifični, zgodovinsko pogojeni, odražajo pa se tako na področju porazdelitve politične moči, odnosa do dela in socialnega kapitala kot tudi s tvorbo specifične – obmoderne – socialne države.

<sup>5</sup> Zato se danes ne morem več strinjati s svojo ugotovitvijo, da je egalitarni sindrom v zatonu (cf. Vehovar, 1991), niti ne z domala identično ugotovitvijo Bernika in Malnarjeve (2002). Veliko prej velja, da je ta proces ambivalenten, da je percepcija ljudi odvisna od vsakokratnih razmer, v katerih so se znašli, in od možnosti družbene promocije (cf. Bernik in Malnar, 2008).

<sup>6</sup> Več o tem v sklepnem delu tega besedila.



## GOSPODARSKI RAZVOJ IN DRUŽBENE RAZMERE V RS, OSNOVNI PODATKI

Rezultati gospodarskega razvoja Republike Slovenije so izjemni. V obdobju med letoma 1993 in 2001 je Republika Slovenija dosegla drugo najvišjo povprečno stopnjo rasti med vsemi pokomunističnimi družbami, ki so 1. maja 2004 vstopile v Evropsko unijo (Šušteršič, 2004). Povprečna realna stopnja rasti v Sloveniji v tem obdobju je znašala 4,3 odstotka, na Poljskem 4,8 odstotka. Poleg tega je bila stopnja rasti v Sloveniji tudi zelo stabilna, ni prišlo do kakršnihkoli makroekonomskih neravnotežij. Trend rasti se je nadaljeval tudi v poznejšem obdobju; tako je leta 2005 realna gospodarska rast znašala 4,3 odstotka, leta 2006 5,9, leta 2007 6,8 in leta 2008 3,5 odstotka (*Poročilo o razvoju 2009, 2009*).

Podatki Svetovne banke kažejo, da bruto domači dohodek na prebivalca, izražen v primerjalni kupni moči (GNI PPP), v RS že več kot desetletje neprekinjeno narašča. Leta 2000 je znašal 17.390 ameriških dolarjev (*World Development Report 2002, 2002*), leta 2004 20.730 (*World Development Report 2006, 2006*), leta 2007 26.640 (*World Development Report 2009, 2009*) in leta 2008, glede na zadnje poročilo Svetovne banke, 26.910 ameriških dolarjev (*World Development Report 2010, 2010*).<sup>7</sup> Te številke so pomembne in kažejo na izrazit porast kupne moči prebivalstva.

Leta 2008 je bruto domači proizvod na prebivalca, izražen v primerjalni kupni moči, dosegel 92 odstotkov povprečja 25 članic EU. Leta 1995 je znašal 74 odstotkov, leta 2000 80 odstotkov leta 2005 87, leta 2006 88 in leta 2007 89 odstotkov. Tudi tukaj se srečujemo z neprekinjeno rastjo (*Poročilo o razvoju 2009, 2009*).

Stopnja tveganja revščine v RS je upadala vse od leta 1997. Leta 1997 je pod pragom tveganja revščine živelo 14 odstotkov prebivalstva RS (Črnak-Meglič, 2005), leta 2000 13 odstotkov, leta 2005 12,1 odstotka, leta 2006 11,7 in leta 2007 11,5 odstotka (*Poročilo o razvoju 2009, 2009*). Stopnja tveganja revščine v RS je ena od najnižjih med državami članicami EU. Vse od konca devetdesetih let prejšnjega stoletja upada tudi Ginijev količnik, ki meri neenakost porazdelitve dohodka. Leta 2000 je znašal 24,7 odstotka, leta 2005 24,1, leta 2006 23,8 in leta 2007 23,3 odstotka (*ibid.*). Ugodna je tudi porazdelitev oseb v dohodkovne razrede. Leta 1998 se je v nižji dohodkovni razred uvrstilo 14 odstotkov oseb, leta 2006 pa le še 11,8 odstotka; v spodnji srednji razred se je leta 1998 uvrstilo 54,1 odstotka oseb, leta 2006 pa 53,1; v zgornji srednji razred se je leta 1998 uvrstilo 26,9, leta 2006 pa že 30,4 odstotka oseb;

<sup>7</sup> GNI (bruto nacionalni dohodek) predstavlja seštevek bruto domačega proizvoda ter neto prejemkov primarnega dohodka iz tujih virov. GNI na prebivalca je izračunan glede na število prebivalcev sredi danega leta. PPP oziroma primerjalna kupna moč izraža kupno moč mednarodnega dolarja v primerjavi s kupno močjo dolarja v ZDA (glede metodologije izračuna posameznih kazalnikov cf. *World Development Report 2002, 2002*: 244).

v višji dohodkovni razred se je leta 1998 uvrstilo 5,1 odstotka oseb, leta 2006 pa 4,7 (*Socialni razgledi 2008, 2009*). Izračuni Urada za makroekonomske analize in razvoj potemtakem kažejo, da postaja RS vse bolj družba srednjega dohodninskega razreda.

V zadnjih desetih letih se znižuje tudi stopnja registrirane brezposelnosti. Leta 2000 je znašala 11,8 odstotka, leta 2005 10,2, leta 2006 9,4 in leta 2007 7,7 odstotka (*Poročilo o razvoju 2009, 2009*). Stopnja registrirane brezposelnosti v RS je ena od najnižjih med državami članicami EU (cf. Trbanc, 2005; 2007).

Šušteršič ugotavlja, da je splošna ekonomska, socialna in politična stabilnost Slovenije jasen rezultat gradualizma (*ibid.*). Z gradualizmom je mišljen specifičen pristop k tranziciji, v nasprotju s t. i. »big-bang« pristopom. Utemeljen je (bil) na zavezništvu, ali vsaj tistem konsenzu, med političnimi in menedžerskimi elitami ter delavstvom (cf. Feldmann, 2007; Šušteršič, 2009; Vehovar, 2009). Gradualizem ni dopuščal naglih reform, ki bi privedle do družbenih nemirov in posledične ustavitve reform. Reforme so bile izvedene v takem obsegu, v kakršnem niso ogrožale delovnih mest ter osnovne blaginjske ravni večine prebivalstva.

Argumentov, ki govorijo v prid enemu ali drugemu pristopu, je precej (Rojec *et al.*, 2004). Eden od argumentov v prid gradualizmu je, da porazdeljuje stroške tranzicije, tj. povečano nezaposlenost in socialna tveganja skozi večje časovno obdobje. Poleg tega, ker so procesi institucionalnih sprememb nujno odvisni od prehojene zgodovinske poti (so »path-dependent«), dovoljuje postopno prilagajanje ekonomskih akterjev na novo, tržno, gospodarstvo (*ibid.*). Mrak in soavtorji izpostavijo še nekaj dodatnih razlogov, ki so vplivali na odločitev za gradualizem. Prvič, endogeni vir slovenske tranzicije, kajti slovenske politične elite – ki so se v določenem obsegu prekrivale s poslovnimi elitami zaradi narave prejšnjega političnega in ekonomskega sistema – so pričakovale, da bo prišlo do tranzicije. Z uvajanjem sprememb v predtranzicijskem obdobju so slovenske politično-poslovne elite vplivale na njihov prihodnji položaj v družbi in gospodarstvu (Mrak *et al.*, 2004). Drugič, Slovenija je dosegla zelo visoko raven gospodarske razvitosti že v obdobju pred tranzicijo, radikalne reforme pa bi spodkopale pozitivne razvojne trende, ki so potekali v predhodnem obdobju. Tretjič, Slovenci so previdni, ko gre za gospodarske reforme, in vajeni tradicije izgradnje konsenza (*ibid.*). Ob tem je treba previdnost in izgrajevanje konsenza razumeti kot del politične kulture, ki je bila izgrajena v predhodnih desetletjih. V tem času so Slovenci prestali nekaj obsežnih reform, ki so bile uvedene zaradi relativne neučinkovitosti planske ekonomije. Končno pa je Slovenija doživela precejšnji šok, ko je v procesu odcepljanja od Jugoslavije izgubila jugoslovanske trge. Njihova izguba in nestabilen političen položaj v zgodnjem obdobju tranzicije sta prispevala k temu, da big-bang pristop ni bil sprejet oziroma uveljavljen (*ibid.*).

In kakšne so (domnevne) nevarnosti gradualizma? Rojec in soavtorji trdijo, da »prepočasen tempo prestrukturiranja slovenskega gospodarstva šibi njegovo izvozno konkurenčnost in sposobnost doseganja nadpovprečne dolgoročne ekonomske rasti« (Rojec *et al.*, 2004: 477). Tudi Mrak in soavtorji navajajo, da ima gradualizem svoje slabe strani, saj je privedel do zastoja oziroma pat položaja med interesnimi skupinami (delodajalci, delojemalci in političnimi elitami, op. U. V.), kar je privedlo do prelaganja ključnih odločitev in podoptimalnih kompromisov in zato tudi do zamude pri izvajanju nekaterih ključnih strukturnih reform (Mrak *et al.*, 2004).

Dejansko se Slovenija v tem trenutku sočasno sooča z dvema procesoma, s procesom globalizacije in s potrebo po nadaljnjem razvoju in prehodu v tretjo razvojno fazo, med družbe inovativnosti in znanja. Po eni strani imamo opraviti s pritiski globalizacije, ki vplivajo na položaj in preživetvene možnosti slovenskih delojemalcev in delodajalcev, po drugi strani pa je slovenski bruto domači proizvod (BDP) na prebivalca veliko previsok, da bi omogočal tržno konkurenčnost, ki bi bila utemeljena na ceni končnega proizvoda ali produktivnosti domače delovne sile. Leta 2003 je slovenski BDP, izražen v primerjalni kupni moči (PPP), znašal 19.300 ameriških dolarjev (Sala-i-Martin, 2004; Porter, 2004). V smislu statističnih podatkov znaša prag, ki označuje prehod v tretjo razvojno fazo, v kateri so inovativne in na znanju temelječe družbe, 17.000 ameriških dolarjev. Zato Porter Slovenijo označuje za naduspešno (Slovenija je »overachiever«), za družbo z visokim BDP na prebivalca, ki pa ni upravičen z realno stopnjo konkurenčnosti gospodarskega sistema in je srednjeročno nevzdržen (Porter, 2004).

Na kratko, ekonomski položaj Slovenije označujejo ali pa so ga označevali vse do začetka gospodarske krize v drugi polovici leta 2008: za ugodnega ali celo zelo ugodnega, vsaj glede na višino BDP in vzdržnost njegove rasti, relativno nizka stopnja brezposelnosti, nizka stopnja socialnih napetosti in politična stabilnost.

Obenem pa je treba opozoriti, da je Slovenija naduspešnejša, da je družba, ki ne more izvesti razvojnega preboja. Domnevam, da se v RS soočamo z vrednostnim kompleksom, ki ne ustreza zahtevam, ki se pojavljajo na tretji razvojni stopnji, oziroma ne omogoča razvojnega preboja ali pa ga vsaj znatno zavira. Ta vrednostni kompleks je del kolektivnega izkustva, je rezultat preživetvene zgodovine in praks kmetstva ter delavstva.

## PREŽIVETVENA ZGODOVINA KMETSTVA IN DELAVSTVA NA SEDANJEM OZEMLJU RS

Preživetveno zgodovino kmetstva in delavstva na ozemlju sedanje RS je izoblikovalo sedem pomembnejših dejavnikov. Prvi je zemljiška odveza, drugi izrazita fra-

gmentacija zemljiške posesti, tretji zadolževanje kmetkega prebivalstva, četrti finančni položaj kmetov, peti agrarna hiperpopulacija, šesti nizka raven industrializacije in sedmi skorajda nepretrgana veriga gospodarskih zlomov:<sup>8</sup>

**1. Zemljiška odveza.** Zemljiško odvezo je državni zbor stare Avstrije sprejel kmalu po marčni revoluciji, septembra 1848. Kmetje so bili zavezani, da fevdalcem za dodeljeno zemljo izplačajo odškodnino v 20-letnih anuitetah (Vilfan, 1961). Zato so najemali posojila, ki jih kasneje niso mogli odplačati.

**2. Deljivost kmetij.** Deljivost kmetij je na formalni ravni omogočala zakonodaja, ki so jo v Ilirskih provincih sprejeli že Francozi. Marčna revolucija 1848 je trgovanje z zemljišči ponovno sprostila. Posledično se je povečalo število manjših kmetov (Vilfan, 1961). Leta 1868 je bil sprejet nov zakon o dedovanju, ki je »lajšal delitev kmetij in množil drobno posest predvsem v bližini mest in industrijskih središč, ki so omogočala neagrarni zaslužek ter olajševala prodajanje lastnih pridelkov« (Grafenauer, 1970: 636).

Statistika pokaže, da je leta 1902 spadala »dobra tretjina kmečkih gospodarstev avstrijskih dežel na slovenskih tleh v kočarstvo, ki ni moglo živeti le od poljedelstva (35,8 odstotka do dveh hektarjev), petina pa v skupino, ki je bila sposobna za to le v izjemnih razmerah (21,5 odstotka od 2 do 5 hektarjev). Pravim kmetijam je pripadala natanko tretjina (18 odstotkov 5–10 hektarjev 15,3 odstotka 10–20 hektarjev), ostalo pa je spadalo k velikim kmetijam ali veleposestim (7,8 odstotka 20–50 hektarjev; 1,1 odstotka nad 50 hektarjev, 0,5 odstotka nad 100 hektarjev)« (*ibid.*: 636–637). Dobra polovica kmečkih gospodarstev na Slovenskem se s kmetijsko dejavnostjo potemtakem ni mogla preživeti.

**3. Zadolževanje kmetov.** Zaradi zadolževanja kmetov in njihove nezmožnosti, da bi dolgove odplačali, so kmetije delili in odprodajali na javnih dražbah (Vilfan, 1961). Tako je zadolževanje vodilo do nadaljnje fragmentacije kmetijskih zemljišč. Z zadolževanjem je bil pogojen nakup sodobnega orodja, naraščalo je »ob dedovanjih ali ženitvah kot vknjiženi dedni delež ali dota« (Grafenauer, 1970). Sicer je hipotekarna zadolžitev naraščala vse od 60. let pa do konca 19. stoletja; »velik skok vknjiženega dolga je povezan zlasti z gospodarsko krizo leta 1873 in njenimi posledicami« (*ibid.*: 635). Hipotekarna zadolžitev kmetov se je skokovito povečala tudi zaradi gospodarske krize leta 1929. V tem času so se močno odprle škarje cen, narasla je cena industrijskih proizvodov, medtem ko so se cene poljedelskih pridelkov zniževale.

**4. Finančni položaj kmetov.** Položaj kmetov se je zaostroval tudi zaradi višanja davkov in prispevkov, npr. ob dvigu zemljiškega davka leta 1850, ob hkratnem niž-

<sup>8</sup> Sicer je delež kmečkega prebivalstva na Slovenskem konec 18. stoletja znašal okrog 90 odstotkov, leta 1880 pa 81,1 odstotka (Grafenauer, 1970).

nju cen poljedelskih proizvodov, tj. zaradi razpiranja škarij cen (Grafenauer, 1970). S propadom prevoznitva in brodarstva, posledicama izgradnje železniškega omrežja ter prevlade parnega prevoza na morju, so se bistveno zmanjšali neagrarni dohodki kmeta. S koncentracijo prometa ob železnici (leta 1857 je bila dograjena proga do Trsta, leta 1863 pa proga med Mariborom in Celovcem) se je zmanjšala vloga kmeta v posredniški trgovini. Zaradi uvoza ruskega in ameriškega žita je bistveno padla cena žita, ki se je v 70. in 80. letih 19. stoletja znižala »skoraj za polovico« (Grafenauer, 1970: 634). V tem času so ugasnila tudi podjetja z založniško ter manufakturno organizacijo. Modernizacija, centralizacija in globalizacija so potemtakem kmeta na Slovenskem bistveno prizadele oziroma znižale njegovo preživetveno raven, saj so znižale število dostopnih preživetvenih virov.

Pomenljiv je Grafenauerjev sklep, da se je, navkljub padcu deleža agrarnega prebivalstva, »resnični agrarni značaj slovenskih dežel močno povečal, kajti to prebivalstvo po teh spremembah ni imelo več zaslužka iz neagrarne gospodarske dejavnosti« (*ibid.*). Poleg tega so se zaradi propada domače obrti povečali življenjski stroški. Kmet je moral kupiti sodobno orodje, ki je bilo izdelano iz železa, in ga ni več mogel izdelati doma (*ibid.*). Zadrugištvo Mihaela Vošnjaka in Janeza Ev. Kreka predstavlja sorazmerno uspešen poskus reševanja finančnega položaja slovenskega kmeta, ki pa, kot bomo videli kasneje, ni vzdržal.

V težkem položaju so bili tudi industrijski delavci. V času kraljevine Jugoslavije, vse do druge svetovne vojne oziroma do leta 1940, so živeli pod mejo preživetvenega minimuma (cf. Dragoš, 2009), zato je bilo naslanjanje na dodatne vire v obliki prehrane ali denarnega zaslužka od prodaje pridelkov absolutno nujno, če je želel delavec preživeti sebe in svojo družino, ta nuja pa velja tudi za kmeta.

**5. Agrarna hiperpopulacija.** Zaradi agrarne hiperpopulacije in nezmožnosti preživetja na kmetiji, sčasoma je namreč zmanjkalo tudi zemlje, na kateri bi se lahko nase-lilo kmetско prebivalstvo, ter nizke stopnje industrializacije je bil del prebivalstva prisiljen v izseljevanje (Vilfan, 1961). Grafenauer piše o »visoki preobremenjenosti njivske površine na večji polovici slovenskega ozemlja« ter o »begu z vasi« (Grafenauer, 1970: 637). Ta je »od leta 1880 naprej privedel že do absolutnega manjšanja kmečkega prebivalstva na Slovenskem, povzročenega po izseljevanju v tujino, saj je zajelo večji del slovenskega narodnega prirastka« (*ibid.*).

**6. Nizka stopnja industrializacije.** Ozemlje današnje RS je predstavljalo eno od industrijsko najmanj razvitih ozemelj avstro-ogrske monarhije. Sicer lahko tudi Avstro-Ogrsko obravnavamo kot razvojno polperiferijo. Zato za slovenskega kmeta prehod v industrializirano okolje oziroma zaposlitev v industriji ni bil mogoč ali pa je bil močno omejen. Možnost razvojne odskočne deske s spremljajočo intenzivno industrializacijo pa je prekinila druga svetovna vojna.

**7. Veriga gospodarskih zlomov.** Gospodarska kriza, ki se je začela leta 1873, je dosegla svoj vrh leta 1890. Obdobje od leta 1895 do leta 1914 je bilo obdobje konjunktura. S spremljajočo rastjo cen kmetijskih pridelkov so jo podaljšale priprave na prvo svetovno vojno. V tem času je država poskušala izboljšati gospodarski položaj kmetov z ukrepi, ki so pomagali »predvsem srednjim in večjim kmetom, medtem ko velike zadolženosti niso mogli odpraviti« (Grafenauer, 1970: 639).

Med vojno so kmetje odplačali precejšen delež svojih dolgov, del dolgov je bil razvrednoten tudi z valutno reformo v času po prvi svetovni vojni, vendar je valutna reforma zmanjšala kmečke prihranke v kmečkih zadrugah ter »njihovo intervencijsko moč« (*ibid.*). Po letu 1918 so se ponovno odprle škarje cen. Cene kmečkih potrebščin so se namreč povečale v večji meri kot cene kmetijskih proizvodov.

Položaj kmeta se ni popravil vse do druge svetovne vojne, zanj je skozi zgodovino značilno življenje na robu preživetvenih možnosti, z redkimi vzponi in še več padci. Grafenauer sklepa, da je živelo kmetstvo »na naših tleh /.../ prav na robu gospodarskih možnosti« (*ibid.*, podčrtal Grafenauer). Še več, agrarno krizo slovenskega naroda po letu 1870 enači z njegovo eksistenčno krizo (*ibid.*: 637). Izpostaviti velja naslednjo Grafenauerjevo ugotovitev:

*Dejstvo, da je privedel gospodarski razvoj po graditvi železnic in vključevanju slovenskega ozemlja v evropski ali svetovni trg poljedelstvo na Slovenskem dvakrat zaporedoma do gospodarskega zloma – ne glede na to, da je prvič sodelovala začetna obremenitev odkupnine za zemljiško odvezo, drugič pa svetovna gospodarska kriza – dokazuje, da gre za izraz deficitarne strukture kmečkega gospodarstva. Polavtarična usmerjenost kmetijstva na majhnih in razdrobljenih površinah se more vzdrževati le v izjemnih pogojih – bodisi ustvarjenimi z visokimi carinskimi pregradami bodisi s pomočjo subvencije (prim. Švico). Sicer pa zahteva rentabilnost poljedelskega obrata tržno usmerjenost, tj. vsaj pretežno monokulturno obdelovanje na manjših in strojno obdelovanje na večjih površinah z zmanjšanjem potrebne delovne sile. (ibid.: 645)*

Tovrstne težave segajo že v srednji vek. Že takrat je bilo nujno zanašanje na druge panoge: ».../ dopolnilo gospodarstva za prehrano kmečke družine so morale dajati poleg živinoreje potemtakem pri nas v veliki meri druge gospodarske veje in oblike (sadje, čebelarstvo, pa tudi vrt in morda kmečki in divji lov ali ribolov)« (*ibid.*: 626). Grafenauer sklepa, da je »upravičena sodba, da je približno tretjina vaškega zaslužka v 18. stol. izvirala iz neagrarne aktivnosti« (*ibid.*). Glavno breme podložnika v tistem času so bili deželni davki, ki so naraščali vse do konca 17. stoletja. Zanimiv je Grafenauerjev sklep oziroma

sodba, »da sta graščinska in državna omejitev pri obremenitvi podložnika poznali le eno mejo: skrajno možnost njegove poprečne gospodarske eksistence« (*ibid.*: 629).

V času Ilirskih provinc se razmere niso izboljšale navkljub agrarni tehnični revoluciji in spremembi pridelka, uvedbi krompirja, ki je povečala donosnost kmetijstva. Poljedelska proizvodnja v Ilirskih provincah je zadostovala »za domačo prehrano le za šest mesecev« (*ibidem*: 630). Ponovno velja, da vaško prebivalstvo »povsod dopolnjuje svoje potrebe s pomočjo neagrarne gospodarske dejavnosti« (*ibid.*).

Vse kaže, da preživetveni vzorec, s kakršnim se srečujemo na Slovenskem, ni star zgolj 130 let, temveč sega še dlje, v čas fevdalizma, torej je star najmanj, gre za grobo oceno, 250 let. Poudarjam, da so vsi zgoraj navedeni dejavniki vplivali na oblikovanje značilnega preživetvenega vzorca, in da se medsebojno prepletajo. So tvorci preživetvene stiske, iz katere se je bilo mogoče reševati le z naslanjanjem na več preživetvenih virov. Ta vzorec je bil kasneje značilen tudi za preživetveno taktiko industrijskega delavstva.

Trditev, da so preživetveni problemi kmečkega prebivalstva na ozemlju današnje RS posledica neuspešnega in poznega prehoda v industrijsko družbo, je upravičena. Proces družbene modernizacije na tem prostoru je bil počasen, preživetvene možnosti večine prebivalstva pa zmeraj znova zamejene s preživetvenimi tveganji, grožnjo revščine, prisilno prostorsko mobilnostjo in ne nazadnje prisilo v emigracijo.

Na podlagi zgoraj navedenega lahko sklepamo, da ima preživetvena stiska na tem prostoru dolgo zgodovino, ki sega vse do srednjega veka. To zgodovino lahko označimo za »zgodovino dolgega trajanja«. Spremlja jo tvorba specifičnega preživetvenega vzorca s spremljajočo družbeno strukturo in mehanizmi legitimacije gospodarskih in političnih elit.

Nadgradnja in utrjevanje preživetvenega modela v času od druge svetovne vojne do danes – prehod od egalitarnega k blaginjskemu sindromu

V času po drugi svetovni vojni je vodena industrializacija s spremljajočo izgradnjo instrumentov države blaginje privedla do tega, da sta kmet in delavec prvič v zgodovini uživala relativno visoko stopnjo blaginje in socialne, zdravstvene ter pokojninske varnosti.<sup>9</sup> Seveda, doseganje relativno visoke stopnje blaginje je bilo mogoče le, če sta kmet in delavec svoja preživetvena sredstva črpala iz več preživetvenih virov.

<sup>9</sup> Vodeno industrializacijo so spremljale endemične težave socialističnega gospodarstva, ki so vodile do ponavljajočih se reform (cf. Bavčar et al., 1984), vendar te težave relativno visoke blaginjske ravni prebivalstva niso ogrozile.

Josip Županov je leta 1970 postavil hipotezo, da je modernizacija jugoslovanske družbe blokirana, ker naj bi v jugoslovanski družbi prevladovale egalitarne vrednote, ki imajo negativen vpliv na produktivnost jugoslovanske družbe. Po Županovu naj bi egalitarizem predstavljal »konceptijo o egalitarni alokaciji 'družbenih nagrad' ne glede na vse druge okoliščine, vključujoč sposobnosti in distribucijo položajev v ekonomski, družbeni in politični strukturi« (Županov, 1970: 16). Egalitarizem naj bi bil »centralna os nekega širšega kompleksa, ki predstavlja skupek kognitivnih perspektiv, etičnih načel, družbenih norm in kolektivnih stališč« (*ibid.*: 21). Ta skupek Županov poimenuje egalitarni sindrom. Na ravni kolektivne perspektive naj bi šlo za perspektivo »omejenih dobrin«, ki se izteka v igro z ničelnim izidom (zero sum game). Etična načela naj bi bila načela redistribucije (tisti, ki imajo, naj dajo tistim, ki nimajo, kar naj bi bila po Županovu moralna obveza predindustrijskih družb). Na normativni ravni naj bi imeli opraviiti z normo egalitarne delitve (ne samo, da posameznik ne sme prejeti prevelikega zaslužka, tudi želeli ga ne sme, saj v nasprotnem primeru pride do sankcij). Kolektivna stališča kot zadnjo sestavino egalitarnega sindroma pa sestavljajo »obsedenost z zasebnikom«, antiprofesionalizem, intelektualna uravnalovka ter antiintelektualizem.

Zmotno pa je tudi prepričanje, da so tudi vrednote manualnega delavstva zgolj egalitarne. Predpostavimo lahko, če sploh sprejmemo tezo o prevladi tradicionalizma, da je elita sprejela zgolj tisti del vrednot prebivalstva, ki je omogočal nemoteno reprodukcijo njene moči. Industrijski proletarijat lahko v skladu s to logiko razumemo kot žrtev elite in ne več kot zaviralca industrijskega razvoja, kot lahko sklepamo na podlagi Županovljevih izvajanj. Bernik sklepa, da se za »radikalnim egalitarizmom (ki bo prej ali slej spodbudil kampanjo proti 'družbenim razlikam') /.../ dejansko skriva težnja za intenzivno in idejno 'uravnalovko'. Ta težnja pa se v celoti ujema s krepitvijo avtoritarnosti« (Bernik, 1984: 2601). Zato je upravičen Bernikov sklep, da je povezava med egalitarizmom in avtoritarizmom rezultat delovanja politične elite (Bernik, 1990). V bistvu gre za to, da elita z zagotavljanjem osnovnih preživetvenih možnosti prebivalstva utemeljuje in upravičuje svojo oblast.

Županovovo konceptijo egalitarnega sindroma sta izčrpnje kritizirala Makarovič in Bernik. Makarovič je sklepal, da je sindrom sestavljen iz dveh ideoloških kompleksov, iz egalitarnega in avtoritarnega (Makarovič, 1982). Medtem ko s prvim označuje izenačevanje na ravni prerazporejanja družbenih dobrin, se drugi kompleks nanaša na blokado interesne diferenciacije družbe. Podobno tudi Bernik sklepa, naj gre za to, da elita sprejme vrednote egalitarizma, ki so ji sicer tuje, v zameno zanje pa dobi v roke možnost neomejenega upravljanja družbenih zadev. Tako se egalitarni kompleks egalitarnega sindroma združi z avtoritarnim kompleksom (Bernik, 1990).

Egalitarni sindrom predstavlja zgolj metodo ohranjanja legitimnosti oblastnih elit, ki se v bistveni meri navezuje na preživetvene vzorce prebivalstva. Če se omejimo



na področje Slovenije, je bilo za prebivalstvo značilno, da je poskušalo preživeti z naslanjanjem na kmetijsko proizvodnjo v okviru majhnih zemljiških posestev, ki so nastala po ukinitvi fevdalne ureditve, z opiranjem na sivo ekonomijo ter sorodstvena omrežja, v 20. stoletju pa tudi z delom v okviru uradne ekonomije ter s pomočjo dohodkov, ki jih je zagotavljala specifična oblika države blaginje, ki je bila vzpostavljena v okviru socialistične politične ureditve (cf. Jaklič in Razgoršek, 2002).

Utemeljevanje in upravičevanje privilegijev oblastnih elit z zagotavljanjem preživetvenih možnosti prebivalstva sta se ohranila tudi po prehodu v novo politično in gospodarsko ureditev. V tem primeru lahko govorimo o »blaginjskem sindromu«. Namreč, če lahko politične in gospodarske elite v Sloveniji zagotovijo, da bo populacija vzdrževala pričakovano raven kakovosti življenja oziroma blaginje, prebivalstvo ne bo nasprotovalo procesom privatizacije poprejšnjega družbenega premoženja ter privilegijem političnih in gospodarskih elit. Globalna gospodarska kriza deluje kot dejavnik, ki na politične in gospodarske elite naslavlja vprašanje o upravičenosti njihovih privilegijev, kajti elite ne zmorejo – ali ne bodo zmogle – vzdrževati visoke ravni blaginje.

Blaginjski sindrom lahko na kratko opredelimo kot soglasje populacije v okviru nove delitve politične moči in novonastalih lastninskih omrežij, če elite ohranjajo siceršnjo preživetveno raven prebivalstva. Ta tihi konsenz se z gospodarsko krizo prelamlja.

Vendar se v ozadju grožnje s prelomom konsenza med elitami in prebivalstvom Slovenije skriva več kot nevarnost, da elita ne bo zmogla zagotavljati relativno visoke preživetvene oziroma blaginjske ravni prebivalstva. Gospodarska kriza razkriva tudi dejstvo, da je blaginja, s kakršno imamo opraviti v Sloveniji, rezultat naslanjanja na več preživetvenih virov, na uradno in sivo ekonomijo, transferje, ki jih zagotavlja država, ter na sorodstvena omrežja (o preživetvenih virih cf. Jaklič in Hribernik, 2009), in da se je ravnotežje med temi štirimi viri v zadnjih dveh desetletjih bistveno spremenilo. Proces krčenja države blaginje je bil namreč možen le v razmerah gospodarske konjunktore. Ta je zakrila dejstvo, da je rastoč delež družbene reprodukcije ter amortizacije preživetvenih tveganj prenešen v zasebno domeno tj. privatiziran. Izšel se je v specifično obliko retradicionalizacije, ki kot osnovni dejavnik, ki varuje posameznika pred družbenimi tveganji, ponovno vzpostavlja krvno sorodstvo.

## ODNOS PREBIVALSTVA DO DELA, KOLEKTIVIZEM IN INDIVIDUALIZEM TER SOCIALNI KAPITAL V RS

V nadaljevanju bom razpravljal o odnosu prebivalstva RS do dela, o kolektivizmu, individualizmu in socialnem kapitalu kot o tistih dejavnikih, ki pričajo o specifični vrednostni retradicionalizaciji slovenske družbe.

## Delo in delovna etika prebivalstva RS

Pri obravnavi odnosa prebivalstva RS do dela lahko izhajamo iz Inglehartove razporeditve vrednot na kontinuumu med materialističnimi in postmaterialističnimi vrednotami. V skladu s to opredelitvijo naj bi bili v sodobnih visoko razvitih družbah »v ospredju svoboda posameznika in njegova potreba po samoregulaciji in pluralni družbi, ki mu omogoča svobodno izbiro življenjskih praks« (Rus in Toš, 2005: 22). Rus in Toš sklepata, da se procesi modernizacije na področju gospodarstva oziroma dela kažejo »v manjšem poudarjanju storilnosti in manj instrumentalnem odnosu do dela ter uveljavljanju smiselnega, samoizpolnitvenega dela, ki omogoča ustrezno kakovost delovnega življenja« (*ibid.*).

Zadovoljstvo z delom je tesno povezano z ravno kakovosti življenja; »zadovoljstvo z delom je najmočnejši prediktor kakovosti življenja« (*ibid.*: 30). Na splošnejši ravni nam pregled podatkov raziskav Slovensko javno mnenje, ki so bile izvedene med letoma 1997 in 2007, pokaže precejšnji porast vrednosti kazalnikov kakovosti življenja v Sloveniji. Tako je leta 1997 48,3 odstotka anketirancev navajalo, da so zelo ali precej srečni (gre za seštevek vrednosti od 7 do 10, merjen na lestvici od 0 do 10), leta 2002 62,3 odstotka in leta 2007 67,1 odstotka (*Socialni razgledi 2008*, 2009). Da so zadovoljni z življenjem, jih je leta 1992 navedlo 26 odstotkov, leta 1999 pa 67. Da so samostojni oziroma da nadzirajo svoja življenja, jih je leta 1992 navedlo 41 odstotkov, leta 1999 pa 63 (Rus in Toš, 2005). Na podlagi navedenega je mogoče sklepati, da stopnja zadovoljstva z življenjem v Sloveniji narašča, potemtakem pa narašča tudi stopnja zadovoljstva z delom.<sup>10</sup> In kakšna je narava dela, ki naj bi mu bili Slovenke in Slovenci zavezani, in ali se je v zadnjem desetletju spremenila?

Podatki iz leta 1995 (*World Values Survey 1995*) kažejo, da so se Slovenke in Slovenci na lestvici tistih, ki delo povezujejo z »moralo« uvrstili zelo visoko, na 2. mesto, takoj za Avstrijo.<sup>11</sup> To naj bi bila slovenska posebnost, saj »moralni vidik prevladuje nad estetskim samo še v treh od 14 držav« (Rus in Toš, 2005: 33). Prav tako »je delo v Sloveniji nadpovprečno visoko vrednoteno glede na druge države, ki so vključene v analizo« (*ibid.*: 35). Obenem pa v nasprotju s pravkar navedenim, Rus in Toša prese-

<sup>10</sup> K temu naj dodam, da navezanost Slovencev na delo in ponos, ki je povezan s tem, da naj bi bili »pridni«, predstavlja eno od ključnih določilnic (samo)reprezentacije naroda (v etničnem smislu, ne pa nacije) oziroma nacionalne kolektivne reprezentacije, tj. kolektivne (samo)zavezi oziroma narodnega značaja.

<sup>11</sup> Rus in Toš sta primerjala range uvrstitev Francije, V. Britanije, Nemčije, Avstrije, Italije, Nizozemske, Švedske, Finske, Irske, Poljske, Češke, Madžarske, Hrvaške in Slovenije. Tukaj gre za pozitivne opredelitve (na 5-stopenjski Lickertovi lestvici), ki odražajo stopnjo (ne)strinjanja s trditvijo, da je delo dolžnost do družbe (Rus in Toš, 2005: 23). Kot zanimivost naj navedem, da je Hrvaška dosegla 9. mesto med 14 družbami. Pomenljivo je, da se je pri odgovorih na vprašanje o pomenu zadovoljstva z delom uvrstila na 2. mesto, Slovenija pa na 11. Zdi se, da so postmaterialistične vrednote tiste, ki veliko bolj opredeljujejo odnos, ki ga imajo do dela Hrvatice in Hrvati, kot pa Slovenke in Slovenci.

neča, »da slovenski respondenti ne poudarjajo predvsem tistih lastnosti dela, ki pomenijo tradicionalno vrednotenje dela, ampak predvsem tiste, ki pomenijo osebni razvoj«. S tem so »bliže skandinavskim državam kot zahodnevropskim in vzhodnoevropskim« (*ibid.*).

Kar zadeva razvojne trende, naj bi bilo značilno, da v Sloveniji upada osrednji pomen dela, in sicer bolj kot v drugih državah. Podatki nakazujejo, da je pomen dela v Sloveniji v času od leta 1990 do leta 1999 upadel (s 73 na 62 odstotkov), da ostaja pomen družine enako visok (82 odstotkov), da se povečuje pomen prijateljev (38–42 odstotkov), da se povečuje pomen prostega časa (28–33 odstotkov), da se zmanjšuje pomen politike (25–15 odstotkov) in vere (17–12 odstotkov). Trditev o upadajočem pomenu dela je tudi v skladu z Inglehartovo trditvijo, kot jo navajata Rus in Toš, »da v procesih *postmoderne* upada osrednji pomen dela in politike ter narašča pomen prostega časa in prijateljstva« (*ibid.*: 41).

Na podlagi gornjih navedb lahko sklepamo, da se v RS srečujemo z dvojnim pomenom, ki ga prebivalstvo pripisuje delu. Po eni strani z opredelitvami, ki so izrazito materialistične (tukaj delo nastopa kot moralna kategorija), po drugi strani pa z upadanjem pomena dela, ki navaja k sklepu, da se krepi vrednotenje dela kot postmaterialistične vrednote, ki naj prispeva k osebni rasti.

Izsledki mednarodne raziskave kakovosti delovnega življenja kažejo, da je za postsocialistične države značilna nizka kakovost delovnega življenja. V teh državah še vedno prevladuje tayloristična delitev dela z linijskim vodenjem, majhnimi možnostmi napredovanja in hierarhično podrejenostjo zaposlenih. V nasprotju z njimi so za zahodna in azijska pojetja značilne posttayloristične oblike organizacije dela (Ishikawa, 2000, ki ga povzemata Rus in Toš, 2004). V zvezi z RS se zastavlja vprašanje, kateri deli prebivalstva sploh imajo možnosti, da delo pojmujejo v kontekstu postmaterializma glede na visoko stopnjo intenzivnosti in ekstenzivnosti dela v večini podjetij (cf. Stanojević, 2005 in 2008; Jaklič, 2009), ki se s procesi globalizacije še zastruje. Kaže namreč, da podjetja v RS vzdržujejo svojo konkurenčnost predvsem na podlagi intenzitete in ekstenzitete dela, ne pa na podlagi visoke dodane vrednosti (cf. Jaklič, 2009; Stanojević in Vehovar, 2007; Stanojević, 2005 in 2008). S časom se intenziteta dela v RS tudi močno povečuje, kot kažejo rezultati raziskave European Working Conditions Survey (*Convergence and Divergence of Working Conditions in Europe 1990–2005*, 2009). Ena od posledic rastoče intenzivnosti dela je, da delavstvo v RS oboleva najpogosteje od vsega delavstva v državah članicah EU (*ibid.*).

Do sorodnih ugotovitev so prišli tudi raziskovalci, ki so preučevali ekonomsko in poslovno kulturo družb CEE. Kot navajata Tomšič in Rek, podatki *Evropske raziskave vrednot 1999/2000 /European Values Survey/* in raziskave *Barometer novih demokracij 1998 /New Democracies Barometer/* razkrivajo, da se tržni tip ekonomije sklada z zbi-

rom vrednot, ki izvirajo iz kulture individualizma, ki se naslanja na zasebno lastnino, zasebno pobudo, tržno tekmovanje in zanašanje nase (Tomšič in Rek, 2006).<sup>12</sup> Tomšič in Rek povzemata izsledke raziskav Vadija in sodelavcev, ki ugotavljajo, da se v Estoniji pojavljajo polarizacije med individualizmom in kolektivismom, kot jih izražajo različne poklicne skupine, skupine z različnim kulturno-etničnim izvorom in skupine, ki jih je proces tranzicije bolj ali manj prizadel (Vadi *et al.*, 2002, povzeto po Tomšič in Rek, 2006). Pri zadnjih gre za razlike med zaposlenimi v industrijskih vejah, ki so se najbolj prilagodile spremenjenim razmeram, ki so posledica procesov globalizacije in splošne izpostavljenosti tržnim razmeram, ter tistih skupin, ki so v tem procesu izgubile.<sup>13</sup>

Vendar ne moremo govoriti le o vrednostnih usmeritvah, ki so posledica tržne izpostavljenosti. Podobne usmeritve najdemo tudi v menedžmentu: Kooperman s sodelavci je ugotovil, da obstajajo pomembne razlike med severno oziroma zahodno skupino držav in novimi članicami EU. Za severno oziroma zahodno skupino držav je značilna usmerjenost k dosežkom, močnejša usmeritev v prihodnost, višja raven samopotrjevanja in kolektivism (v smislu identifikacije s podjetjem). Nasprotno pa so za nove članice značilne nizke ocene pri usmerjenosti k dosežkom. Srednji menedžment ceni upravo oziroma administrativno sposobnost, avtorsko ravnanje, diplomatsko obnašanje, neparticipativno usmerjenost, proceduralno oziroma birokratsko obnašanje ... (Kooperman *et al.*, 1999, povzeto po Tomšič in Rek, 2006).

Te rezultate si lahko razložimo z razmerji med menedžerji in političnimi elitami, kot so bila vzpostavljena v kontekstu bivšega režima. Strog nadzor, strogo spoštovanje pravil in zatiranje iniciative in inoviranja spodkopavajo vrednote avtonomije (Tomšič in Rek, 2006). Vse to prispeva h krepitvi konzervativnih in hierarhičnih vrednot. Tomšič in Rek sklepata, da v novih članicah EU najdemo določene sestavine »prokapitalistične« mentalitete in obnašanja, obenem pa se v njihovi ekonomski in politični kulturi ohranjajo tudi nekatere značilnosti etatizma, paternalizma in avtoritarizma (*ibid.*). Do sklepa o avtoritarni usmerjenosti menedžmenta v RS je prišel tudi Makarovič. Ugotavlja, da slovenske organizacije ne zagotavljajo pogojev za ustvarjanje in uporabo socialnega kapitala, kot razloge nezadostnosti pogojev rabe socialnega kapitala pa navaja njegovo pomanjkanje ter hierarhično naravo skupnosti (Makarovič, 2004).

<sup>12</sup> Ta kompleks vrednot se navezuje na temo individualizma/kolektivism, ki bo natančneje obravnavana v nadaljevanju tega besedila.

<sup>13</sup> Isto velja za Slovenijo: Stanojevič ugotavlja, da se odnos do spremenjenih tržnih razmer v kontekstu tržne izpostavljenosti razlikuje glede na industrijsko panogo, v kateri so (bili) zaposleni posamezni delavci. Pri tem so manualni delavci občutno bolj izpostavljeni tržnim pritiskom in procesom prestrukturiranja v gospodarstvu (Stanojevič, 2005). Od tod tudi višje stopnje njihovih egalitarnih/avtoritarnih preferenc.

Problem zgoraj nakazanih vrednostnih usmeritev je, ponovno, da so v izrazitem neskladju s potrebami in zahtevami, ki se pred delavstvo in menedžment postavljajo na tretji razvojni stopnji, tj. v družbah inovativnosti in znanja.

#### Kolektivizem in individualizem ter raven socialnega kapitala v RS

Pri obravnavi razmerja med kolektivnimi in individualističnimi oziroma individualnimi vrednotnimi usmeritvami lahko izhajamo vsaj iz treh izhodišč. Prvič, obravnavamo lahko prisotnost socialnega kapitala. Ta obravnava se navezuje na obravnavo vpetosti posameznika v socialna omrežja ter na obravnavo narave (tukaj govorimo o razliki med »povezujočim« in »premoščujočim« socialnim kapitalom)<sup>14</sup> in ravni teh omrežij. Drugič, obravnavamo lahko vrednotni kompleks, ki ga je Županov imenoval »egalitarni sindrom«. In tretjič, obravnavamo lahko občutke kolektivne pripadnosti, kot so prisotni med prebivalstvom Slovenije, ter odnos, ki ga vzpostavljajo do drugačnih oziroma različnih kulturnih in etničnih skupnosti.

Iglič navaja, da sta tako generalizirano zaupanje kot kolektivna identiteta kazalnika socialnega kapitala ter da je »Slovenija /.../ nizko na kazalniku zaupanja in visoko na kazalcu kolektivne identitete« (Iglič, 2004a: 161) in da sta generalizirano zaupanje in kolektivna identiteta oziroma 'kolektiviziran socialni kapital' »kazalnika socialnega kapitala na makro ravni« (*ibid.*). Pomenljiv je avtoričin razmislek, da se zdi, »da so države, ki želijo akumulirati socialni kapital, pred dilemo, ali ga bodo razvijale s krepitvijo generaliziranega zaupanja ali kolektivne identitete« (*ibid.*).

Navedeno lahko navežemo na razlikovanje med kolektivističnimi in individualističnimi družbami. Za kolektivistične družbe je značilno, da poudarjajo pripadnost kolektivu, medtem ko individualistične družbe »v središče postavljajo posameznika kot nosilca avtonomne volje in univerzalne moralnosti, ki poudarja človekove pravice in enakost obravnave oziroma moralnih standardov ne glede na posameznikovo pripadnost« (*ibid.*).

Iglič domneva, da »individualizacija pomeni večjo avtonomijo odnosov posameznikov pri gradnji socialnih omrežij«, po drugi strani pa generalizirano zaupanje omogoča, »da je ta proces odprt in ne omejen le na majhno število dolgotrajnih vezi, pri katerih zaupanje v druge opravičujejo številne pretekle interakcije« (*ibid.*).

Za Slovenijo je značilno, da je – glede na zahodnoevropske standarde – vključenost v delovna in organizacijska omrežja majhna, medtem ko je »vključenost v neformalna omrežja izjemno visoka« (*ibid.*: 170). Torej je za Slovenijo značilna visoka stopnja

<sup>14</sup> Gre za razlikovanje med t. i. »bonding« in »bridging« socialnim kapitalom (cf. Putnam, 2000).

kolektiviziranega oziroma povezujočega socialnega kapitala. Hkrati pa sta prisotna dvojnost omrežij oziroma za Slovenijo značilen »prepad med notranjim in zunanjim krogom socialnih omrežij«. Vzrok te dvojnosti je, da se »sociabilnostne vezi, ki se razvijajo v javni sferi, /.../ ne prenašajo v intimni krog omrežja in zasebno sfero, ki jo zasedajo dolgotrajne močne vezi« oziroma so »dolgotrajnejše vezi med sodelavci, sosedi in širšimi skupinami prijateljev vzrok za zelo številčna prijateljstva v teh kontekstih, ki pa niso pripuščena v zasebno sfero« (*ibid.*). Drug razlog dvojnosti – in ta je tesno povezan s smotrom pričujočega besedila – je, »da je Slovenija najbrž v prehodu med skupinskim in individualističnim slogom sociabilnosti« (*ibid.*: 171). Za Slovenijo, Nizozemsko in Švico sta značilna veliko število osebnih prijateljev in pogostost druženja med njimi, poleg tega pa tudi individualizirana osebna omrežja. Slednja so značilna za države, v katerih posamezniki prehajajo med večjim številom socialnih omrežij in so močnejše povezani le v nekaterih omrežjih ter imajo močne vezi le z nekaterimi njihovimi člani (*ibid.*).

Dodatno utemeljitev v prid domnevi, da je (bila) Slovenija na prehodu k individualističnemu slogu sociabilnosti, predstavljajo meritve, ki kažejo, da je raven posplošene zaupanja v Sloveniji kontinuirano in naglo naraščala vsaj do leta 2003: leta 1995 je 16 odstotkov anketirancev izjavilo, da lahko večini ljudi zaupamo, medtem ko je bilo takšnih leta 2000 22, leta 2003 pa (že) 28 odstotkov.<sup>15</sup>

Vendar rezultati *Evropske raziskave kakovosti življenja* iz let 2003 in 2007 kažejo, da se je povprečna ocena Slovenk in Slovencev, ki na lestvici od 1 do 10 ocenjujejo stopnjo zaupanja v soljudi, v štirih letih zmanjšala s 5,4 na 5,2 (*Quality of Life in Europe, 2005; Second European Quality of Life Survey, 2009*). Ti podatki so presenetljivi, saj bi pričakovali, da bodo Slovenke in Slovenci prav v obdobju izjemne gospodarske rasti in rasti blaginje izrazili višjo stopnjo zaupanja v soljudi. Kaže, da statistično izražena blaginja prebivalstva RS ne odpira v svet, temveč se prebivalstvo zapira v krvna omrežja.

Na dihotomnost zaupanja v soljudi na Slovenskem, na obstoj tako tradicionalističnih kot modernejših usmeritev, kažejo tudi analize socialnih omrežij. Socialna omrežja na Slovenskem so družinocentrična in jih sestavlja le majhno število oseb, zato so podporno preobremenjena (cf. Hlebec in Kogovšek, 2003; *Socialni razgledi 2006, 2006; Socialni razgledi 2008, 2009*).<sup>16</sup> Pomenljiv je sklep Filipovića in soavtoric, da »prostori skupnostnega zbiranja in sestankovanja tiho izginevajo, medtem pa družina in sorodstvena omrežja pridobivajo vse večjo vlogo« (Filipović *et al.*, 2005: 227).

<sup>15</sup> Podatki so povzeti iz raziskav *World Values Survey* (Inglehart, 1997) ter Slovensko javno mnenje.

<sup>16</sup> Zanimivo je, da se, kot ugotavlja Hlebec in Kogovšek, lokalna omrežja postopoma razkrajajo. Potemtakem se vse bolj utrjuje krvno sorodstvo na eni strani, na drugi strani pa postajajo vse močnejše – v smislu odtujenosti od volilnega telesa – politične elite (glede oddaljenosti političnih elit cf. Fink - Hafner, 1998).

Na podlagi navedenega ne moremo sklepati, da se narava socialnih vezi v Sloveniji modernizira oziroma da imamo opraviti z nedvoumnimi dokazi o obstoju nastavkov, ki kažejo, da bo prišlo do prehoda od povezujočega k premušujočemu socialnemu kapitalu oziroma do rasti in še višjih ravni posplošenega zaupanja, ki so značilne za visokorazvite, racionalne in postmaterialistične družbe.

Poleg visokih ravni premoščujočega socialnega kapitala so za visoko razvite družbe značilne tudi visoke ravni zaupanja v institucionalno okolje države. Posplošeno zaupanje v soljudi in zaupanje v institucionalno okolje države hodita tukaj z roko v roki. Collier tako razpravlja o simultanosti »civic social capitala« in »government social capitala« (Collier, 1998). Znano je, da je raven zaupanja v kontestativne organizacije, npr. v politične stranke ter državni zbor, v RS izrazito nizka, kar je – ob hkratni nizki ravni premoščujočega socialnega kapitala – tudi sicer značilno za pozno demokratizirane družbe (cf. Kaase in Newton, 1999).

Na tem mestu lahko razpravo navežem na odnos oziroma ocene prebivalstva RS, ki zadevajo demokratičen okvir. Dejstvo je, da upada delež prebivalstva, ki ocenjuje, da je stopnja demokratičnosti odločanja v RS visoka. Leta 1997 je 40,3 odstotka prebivalstva ocenilo, da je demokratičnost odločanja v RS »danes dosti boljša« in »danes boljša«, leta 2001 je bilo takšnih 27,2 odstotka in leta 2007 le še 22,3, medtem ko je leta 2007 26,2 odstotka prebivalstva ocenilo, da je demokratičnost odločanja »danes dosti slabša« ali »danes slabša«. Podobno velja za spoštovanje človekovih pravic (subjektivne ocene zadovoljstva z dogajanjem v širšem družbenem okolju povzemam v Tabeli 1).

Tabela 1: Subjektivne ocene zadovoljstva z dogajanjem v širšem družbenem okolju RS v letu 2007

|                                  | seštevek odgovorov »danes dosti boljše« in »danes boljše« | seštevek odgovorov »danes dosti slabše« in »danes slabše« |
|----------------------------------|-----------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------|
| možnost izobraževanja            | 47,4                                                      | 13,1                                                      |
| demokratičnost odločanja         | 22,3                                                      | 26,2                                                      |
| spoštovanje človekovih pravic    | 23,2                                                      | 28,9                                                      |
| kako živijo ljudje               | 19,1                                                      | 46,4                                                      |
| zakonitost                       | 11,1                                                      | 30,4                                                      |
| vpliv stroke na vladne odločitve | 10,5                                                      | 34,5                                                      |
| imeti in preživljati otroke      | 12,8                                                      | 50,9                                                      |
| možnost dobiti zaposlitev        | 6,4                                                       | 64,9                                                      |
| možnost dobiti stanovanje        | 10,2                                                      | 71,4                                                      |

Vir: *Socialni razgledi 2008, 2009*: 67 (podatki so povzeti po raziskavi *Slovensko javno mnenje*).

Sicer se seštevki odgovorov na vprašanja, »kako živijo ljudje«, »imeti in preživljati otroke«, »možnost dobiti zaposlitev« ter »možnost dobiti stanovanje« sčasoma povečujejo. Obenem pa je treba opozoriti na očitna razhajanja med zgoraj navedenimi podatki, ki zadevajo visoko kupno moč prebivalstva, nizko stopnjo revščine in nezaposlenosti, ter subjektivnimi ocenami in izrazi zadovoljstva z dogajanjem v družbenem prostoru. Iz gornje tabele lahko razberemo, da prevladujoč delež prebivalstva ocenjuje, da danes ljudje živijo slabše ali dosti slabše in da je veliko težje preživljati otroke ter dobiti službo. To je svojevrsten paradoks (nanj opozarjajo že avtorji *Socialnih razgledov* 2006).

Razložiti si ga lahko poskušamo s tem, da se prebivalstvo odziva na spremenjene pogoje preživetja v RS veliko občutljiveje oziroma v nasprotju s statistiko, ki je, vsaj v površnem branju, izrazito ugodna. Z drugimi besedami, prebivalstvo opaža, kakšne so njegove dejanske preživetvene možnosti in se na subjektivni ravni nanje tudi odziva. Kaže pa, da ocenjuje, da se njegove preživetvene možnosti poslabšujejo. V tem okviru prebivalstvo pojmuje in izkorišča vire, ki jih nudi specifična oblika socialne države, ki je bila na ozemlju RS vzpostavljena v času po drugi svetovni vojni.

## SLOVENSKI TRADICIONALNI PREŽIVETVENI MODEL TER MODEL SOCIALNE DRŽAVE

Bremena preživetvenih tveganj so v sodobnih družbah porazdeljena med državo, trg in družino oziroma civilno družbo. Glede na deleže porazdelitve bremen lahko govorimo o različnih tipih države blaginje. Esping-Andersen (1990) loči tri temeljne tipe države blaginje, liberalnega, konservativno-korporatističnega ter socialdemokratskega. Esping-Andersenovo tipologijo razširja Sapir (2005), ki opredeljuje štiri evropske modele socialnih politik, anglosaksonskega, kontinentalnega, mediteranskega ter nordijskega. Za liberalni oziroma anglosaksonski model je značilno nizko število univerzalnih socialnih programov. Socialne podpore so nizke, država pa zagotavlja le minimalne socialne pravice in podpira tržno oskrbo blaginjskih programov, npr. v obliki zasebnih zavarovalnih shem. Za konservativno korporatističen oziroma kontinentalni ter mediteranski model je značilno, da država jamči za splošne socialne pravice. Te so pripete (Trbanc) na posameznikovo razredno ter statusno pripadnost, torej so odvisne od posameznikovega zaposlitvenega statusa (cf. Trbanc, 1992; Sapir, 2005). Poleg tega pa v primeru mediteranskih držav državno blaginjsko oskrbo dopolnjujejo družinska in sorodstvena omrežja. Socialdemokratski oziroma nordijski model zagotavlja visoko raven blaginjskih standardov in splošno blaginjsko oskrbo. Tukaj država igra ključno vlogo. »Socialna politika socialdemokratskih režimov omogoča emancipacijo posameznika tako od trga kot od družine,« ugotavlja Trbanc (1992: 101).



Razporejanje blaginjske oskrbe med državo, trgov in družino lahko razumemo kot razporejanje preživetvenih virov. Preživetveni viri predstavljajo vire amortizacije preživetvenih tveganj v primeru brezposelnosti, nosečnosti in oskrbe otrok ali bolezni. Ekonomske in socialne spremembe, s katerimi se soočajo razvite družbe, so privedle do sprememb socialnih politik, s tem pa do prerazporejanja preživetvenih virov. Govorimo lahko o »krizi države blaginje« (Trbanc, 1992), ki se odraža tudi v Sloveniji. Sicer zanjo velja, da je ena od redkih postsocialističnih družb, ki se ni odrekla blaginjskim programom in se torej ne sooča z »blaginjskim razkorakom« (Črnak-Meglič, 2005), zagotovo pa se tudi v Sloveniji soočamo s »privatizacijo tveganj« (Hacker, 2004). Vprašanje je, kakšno obliko privzema privatizacija tveganj v Sloveniji. Hacker v svoji analizi krčenja in omejevanja države blaginje navaja več oblik tovrstnih procesov, zdrs (drift), pretvorbo (conversion) ter prekrivanje (layering). Vprašanje je, kakšne oblike krčenja ter omejevanja države blaginje so prisotne v Sloveniji ter kdaj bosta omejevanje in krčenje države blaginje privedlo do učinkov na višjih ravneh nezaupanja v gospodarsko ter politično ureditev, uvedeno na začetku 90. let. Opozoriti velja, da so ravni (ne)zaupanja v demokracijo ter kontestativne in nekontestativne demokratične institucije v Sloveniji nizke že vse od sredine 90. let.

Na tem mestu se ne ukvarjam s specifikami procesov erozije države blaginje v Sloveniji in ne poskušam opredeliti specifičnih procesov zdrs, pretvorbe ali prekrivanja. Omejujem se bom zgolj na opise privatizacije preživetvenih tveganj. Sedanja globalna finančna kriza, ki se vse bolj razkriva tudi v sferi »realne« ekonomije, razkriva procese privatizacije družbenih tveganj v Sloveniji. Gre za to, da bo populacija sprejemala procese privatizacije družbenega premoženja le v primeru, ko preživetvena bremena ne bodo v nesorazmernem obsegu prenešana v zasebno sfero. To pa je le en, subjektiven, vidik privatizacije preživetvenih tveganj. Na objektivni ravni proces privatizacije preživetvenih tveganj vodi do blokade modernizacijskih procesov v Republiki Sloveniji, blokira namreč prostorsko ter izobrazbeno mobilnost prebivalstva (cf. Jaklič in Hribernik, 2009).

O izraziti privatizaciji preživetvenih tveganj v Republiki Sloveniji pričata vsaj privatizacija stanovanjske oskrbe (cf. Cirman, 2007 in Mandič, 2007) in oskrbe starejše populacije (cf. Jaklič *et al.*, 2010). Ti procesi so izraziti. Pripenjajo se na že obstoječe izkustvo prebivalstva, v okviru tradicionalnega slovenskega preživetvenega modela. Ti procesi so negativni, utrjujejo namreč preživetveno izkustvo in prakse prebivalstva RS, s tem pa spodkopavajo temeljne predpostavke omogočajoče države blaginje. Ta namreč razbremenjuje posameznike in družine, da bi jih usposobila za tekmo na globalnih trgih dela. V RS pa se v zadnjih dveh desetletjih dogaja ravno nasprotno, stanovanjska oskrba se vse bolj privatizira, hkrati pa vse večje breme oskrbe ostarelih družinskih članov nosijo družine. Tudi tukaj se potemtakem srečujemo s specifičnimi procesi re-tradicionalizacije.

## SKLEP

Slovenske elite, ki so sodelovale in so še zmeraj prisotne v procesih lastninjenja »družbene lastnine«, v zaostrenih gospodarskih razmerah ne morejo več tako zlahka opravičevati svojih privilegijev ter postopkov. Obstaja nevarnost, da bo prišlo do zloma ali vsaj preizpraševanja gospodarskega, političnega ter občedružbenega konsenza. Osnovni vir nevarnosti predstavlja privatizacija družbenih tveganj, ki se odraža v premiku k zasebni solidarnosti in transakcijam. Privatizacijo lastninjena v dobro elit tako spremlja privatizacija družbenih tveganj, ki prizadeva predvsem srednji in nižji razred. Ta proces se odvija v okviru preživetvenega modela, ki je že tradicionalno (path-dependence) zasnovan na zasebnosti, tj. ki se v veliki meri naslanja na sorodstvena omrežja ter na preživetvene vire, ki izhajajo iz sive ekonomije. Ta proces je nevaren na več ravneh. Prvič, zaradi preobremenjenosti zasebne sfere oziroma omrežij, ki so prenapeta in postajajo področje konfliktov, ker družinska omrežja preprosto ne morejo poskrbeti za npr. stanovanjsko oskrbo vseh družinskih članov. Privatizacija preživetvenih tveganj preobremenjuje ženske, ki v sklopu tradicionalne delitve družinskih del prevzemajo tudi skrb za ostarele sorodnike, kar vodi do telesnih in psihičnih preobremenitev ter nižje rodnosti. Drugič, pridobitništvo v okviru popoldanske obrtnosti ter kmetijske dejavnosti je nujno, če želijo družine ohraniti pričakovano raven blaginje. Siva ekonomija je v danih razmerah potemtakem nujna. Vendar ima gospodarska dejavnost v zasebni sferi, ki dopolnjuje vire dohodkov iz sfere uradne ekonomije, prav tako več negativnih učinkov. Prvi je preobremenjenost in obolevanje udeležencev »sive« gospodarske dejavnosti, kar povišuje obremenitve socialne države, zaradi financiranja zdravstvene in socialne oskrbe obolelega prebivalstva. Drugič, ker se posamezniki zanašajo na zasebne preživetvene vire ter transakcije, ki jih država ne more obdavčiti, je ta prikrajšana za proračunske prihodke v obliki davkov, kar pomeni, da premore tudi manj sredstev za financiranje socialnih transferjev. Tretjič, obstaja nevarnost, da bo del napetosti, ki se tvorijo v zasebni sferi, izzvenel v sferi javnosti, v obliki ksenofobije ter konservativizma.

Slovenija v zadnjih dveh desetletjih postopoma drsi iz kontinentalnega modela države blaginje v mediteranski model, za katerega je značilno zanašanje na družinska omrežja ter preživetvene vire iz sfere sive ekonomije. Slovenski – mediteransko-italijanski – preživetveni model se v kriznih razmerah krepi in postaja neizogiben model amortizacije preživetvenih tveganj. To pomeni, da je populacija Slovenije vezana na svoje ohišnice, proizvodno neperspektivne obrate v okviru »dolinskih gospodarstev« (»valley economies«, Jaklič) in ta populacija je tako prostorsko kot tudi učno izrazito nemobilna ter neučljiva.

Siva ekonomija dopolnjuje delovanje uradne ekonomije, ko omogoča delavstvu, da se zadovolji z nižjimi dohodki, zaradi možnosti naslanjanja na vire iz zasebne

sфере, vendar za ceno fizičnega izgorevanja posameznika. Prav tako tudi država blaginje deluje vzporedno z zasebnimi podpornimi mrežami in spodbuja preživetvene vzorce, ki so izrazito nemoderni in blokirajo modernizacijski potencial slovenske družbe oziroma gospodarstva, kajti ti vzorci vežejo posameznika na hišo, ohišnico ter lokalni tovarniški obrat. Blaginjski model skandinavskih držav, ki je po svoji naravi omogočujoč in usmerja posameznika k zadovoljevanju preživetvenega potenciala v sferi uradne ekonomije, v Sloveniji postaja vse manj dosegljiv, če država ne bo spremenila modela blaginjskega sistema oziroma vplivala na spremembo preživetvenih vzorcev populacije.

Dejansko so se posamezniki prisiljeni zatekati v zasebno sfero ter v sfero sive ekonomije, ki soobstajata vzporedno s sfero uradne ekonomije ter blaginjskimi ukrepi države, obenem pa ostajajo odvisni od obeh virov amortizacije preživetvenih tveganj. Tako eden kot drugi sta namreč nezadostna, da bi omogočila raven preživetja, ki je postala normirana vse od 70. let, najprej v okviru socialistične Jugoslavije, kasneje pa v okviru kapitalistične in demokratične Slovenije. Posledica soodvisnosti je po eni strani izrazita preobremenjenost zasebnih omrežij in samih posameznikov, vključno z nizko stopnjo rodnosti in spremljajočo nevarnostjo zloma pokojninske, zdravstvene in socialne blagajne. Po drugi strani pa je posledica soodvisnosti javnega in zasebnega preživetvenega modela nemoderna struktura slovenskega gospodarstva s spremljajočo pretirano industrializiranostjo ter modernizacijsko blokado celotne družbe. Visoke ravni obdavčenja višjega delavskega ter srednjega sloja – ki olajšuje procese privatizacije »družbenega premoženja«, ki je domena elite – vodi oba sloja do tega, da poskušata z dodatnim delovnim angažmajem v javni ali zasebni sferi, da bi s tem dopolnila svoje preživetvene vire s spremljajočo višjo ravno telesnega in fizičnega izgorevanja. Višje ravni obdavčenja torej vodijo do večjega obsega sive ekonomije ter spremljajočega davčnega izpada. Vendar so v tem procesu v izraziti prednosti polruralni delavci ter nižji javni uslužbenci, medtem ko je preživetveno izrazito ogroženo tisto prebivalstvo, ki je urbano oziroma je nosilec modernizacijskih prizadevanj, ker ne premore dodatnih, nejavnih preživetvenih virov. Revščina upokojencev in mater samohranilk je značilen kazalnik tovrstnega pomanjkanja. Slovenski blaginjski sistem zato ohranja tradicionalno konservativno vrednotno ter družbeno strukturo, ko prisiljuje posameznike, da se zanašajo na krvne skupnosti ter lokalitete, v katerih se udeležujejo v sferi sive ekonomije, da bi ohranili svojo preživetveno raven.

Na podlagi navedenega sklepam, da pridobiva slovenski blaginjski model vse več značilnosti mediteranskega modela, predvsem v obliki privatizacije preživetvenih tveganj, ki jih nase prevzemajo družina, sorodstvena omrežja ter dejavnosti v sferi sive ekonomije. Sklepam, da se ta model vse bolj razširja tudi v sfero političnega, v obliki vseprežemajočega klientelizma ter korupcije in obvladovanja medijev.

Potemtakem sklepam, da bo – in da tudi je – Slovenija prevzela še več značilnosti italijanske različice mediteranskega blaginjskega modela tudi na ravni delovanja političnega sistema.

## RAZPRAVA

V RS se v zadnjih dvajsetih letih odvija proces spreminjanja ene od osnovnih strukturnih določilnic. Spreminja se struktura slovenske družbe v okvirih zgodovine dolgega trajanja. Prihaja do sprememb, ki potekajo počasi, dogajajo se s hitrostjo, ki je ni opaziti, vsaj ne zlahka in ne brez vpogleda, ki ne bi temeljil na teoretskem okviru ali poznavanju nekaterih zgodovinskih dejstev.

V ozadju premen slovenske družbe potekajo številni procesi – kot v primeru vseh visoko razvitih družb – ki družbo bistveno spreminjajo. Tukaj velja omeniti globalizacijo kapitalizma in tehnološke inovacije, ki ju na osebni ravni spremljajo procesi individualizacije (cf. Nastran Ule, 2000), spreminjajo se življenjski poteki, razmerja med spoloma, družinske in nedružinske oblike sobivanja, pomen in domet političnega življenja, pomen sfere dela, pomen izobraževanja (cf. Crouch, 2008).

Vsi ti procesi so nedvomno pomembni in prodorni in vodijo do navidezne zmede, ki preprečuje, da bi lahko določneje videli dejanskost družbenih sprememb. Na ravni laičnih razlag tako vodijo do opazanj o krizi in zatonu meščanskega družinskega modela, krizi avtoritete ter zatonu morale in etike, na ravni opazanj o premenah družbene strukture do ocen o naglem vzponu revščine, na politični ravni do zatona »klasičnih« političnih strank ter do krepitve ksenofobnih ter skrajnih političnih strank in gibanj.

Poudarjam, da se vse omenjene spremembe odražajo tudi v spremembah blaginjskega sistema v RS, ko neformalni sferi sive ekonomije in družine prevzemata nase vse večji del posameznikovih/posamezničnih preživetvenih tveganj.

Domnevam, da se slovenski model gospodarske in politične ureditve ter kulturni vzorci vse bolj pomikajo k nastanku specifične oblike, ki združuje značilnosti »ruskega« in »italijanskega« družbenega oz. političnega modela. Z »ruskim« modelom mislim na oligarhično strukturo družbe, v kateri gospodarski in politični akterji prevzemajo nesorazmerno veliko vlogo. V okvirih tovrstnega modela si gospodarske in politične elite podrejujejo in nadzirajo posamezne nadzorne mehanizme, npr. policijo, državno tožilstvo in medije, ki so sicer v rokah države, ki vsaj hipotetično nastopa v dobro celotne družbene skupnosti oziroma prebivalstva RS. Z italijanskim modelom mislim na zasebniško strukturo, za katero so značilne močne medosebne povezave na ravni sorodstvenih omrežij, klanov ter interesnih organizacij, ki

iz sfere zasebnega prodirajo v sfero javnega življenja, ki ga skupaj z interesi družbene skupnosti podrejajo interesom sorodstvenih omrežij, klanov ter interesnih organizacij. Oligarhična in zasebniška struktura sta medsebojno povezani in segata vse od političnih strank, vodenja in nadzora javnih in zasebnih podjetij do kadrovanja na primer na ravni univerz.

Ključni dejavnik, ki je pripomogel k spremembam blaginjskega modela, so spremenjena razmerja politične in gospodarske moči. Na Slovenskem je sprememba razmerij politične in gospodarske moči pospešila t. i. »trojna tranzicija« (Offe, 1991), tj. uvedba demokratične ureditve (z nastankom političnih strank kot mehanizma za dostop do prerazdeljevalne moči v obliki neformalne moči ter formalne moči, ki zadeva oblikovanje zakonodaje), kapitalistične gospodarske ureditve (s spremljajočim lastninjenjem poprejšnje družbene lastnine, ki prav tako predstavlja specifično obliko družbene moči) ter nastanek novega državnega in upravnega okvira (s spremljajočo razširitevijo upravnega in nadzornega aparata, s spremljajočim zaposlovanjem ter zasedanjem položaja v javni sferi in kvazijavnih organizacijah).

Na ravni preživetvenega modela se vse omenjene spremembe prevajajo v novo obliko, prerazporeditev preživetvenih tveganj. Zgoraj sem navajal vsaj spremembe na ravni družinske strukture, izobrazbene strukture, spremembe v sferi dela ter v razredni oziroma slojevski strukturi in spremembe modela delitve preživetvenih tveganj. Vse so na Slovenskem intenzivno potekale že vse od začetka 80. let.<sup>17</sup> Kljub temu so bile domala neopazne, vsaj na ravni političnega diskurza – v okviru družinskega življenja, kot procesi individualizacije, vzpona potrošništva ter ritualizacije političnega življenja. Tukaj lahko omenimo padec rodnosti, zviševanje starosti ob rojstvu prvega otroka, demokratizacijo vstopa na terciarno raven izobraževanja, ki se zgodi v 90. letih, privatizacijo družbene lastnine, vse višjo raven izobraženosti žensk, naglo staranje prebivalstva RS s spremljajočimi težavami na ravni vzdrževanja pokojninske blagajne, visoko raven zaposlitvene varnosti starejše in sindikalizirane starostne skupine ter nizko raven zaposlitvene varnosti maljše generacije ter blokado razvojnega potenciala gospodarstva s spremljajočo intenzifikacijo dela.

Temeljna družbena struktura, ki vztraja v ozadju, je bila – in je še zmeraj – prerazporeditev družbenih tveganj oziroma črpanje preživetvenih virov tako na ravni formalnega (zaposlitev v sferi uradne ekonomije ter socialni transferji države blaginje) kot na ravni neformalnega (zaposlitev v sferi sive ekonomije in socialni transferji v okviru krvnega sorodstva, lokalne skupnostio ter interesnih skupnosti). Če lahko prebivalstvo črpa iz vseh štirih virov, bo živelo relativno bogato – vsaj na ravni material-

<sup>17</sup> Romani Vitomila Zupana predstavljajo opis 'poburžoazenja' slovenske družbe ter Komunistične partije, zato so tudi naleteli an tolikšen odpor, v bistvu pa zgolj opisujejo realno obstoječe družbene in socialnopsihološke spremembe slovenske družbe.

nega – če pa je črpanje iz enega ali dveh virov onemogočeno, prebivalstvu grozi padec pod mejo revščine.

Ena od ključnih posledic prerazporejanja bremen preživetja v RS predstavlja stagnacija procesov modernizacije. Kar zadeva gospodarski razvoj, je blokada modernizacijskih procesov plod dogovorov med delodajalci, delojemalci in vlado. Privolitev prebivalstva v robne prakse prisvajanja družbenega premoženja je pogojena s sorazmerno visoko ravniyo blaginje. Dejansko pa so procesi politične stabilizacije privedli do tega, da se bremena družbene reprodukcije že več kot desetletje in pol prelagajo s formalne sfere v neformalno, tj. na pleča posameznikov, družin, znotraj družin pa žensk, ter interesnih združenj. To po eni strani vodi do preobremenitve posameznikov na ravni vsakdanjega življenja, po drugi pa vzpostavlja nepotizem in korupcijo kot neizogiben mehanizem družbene – politične ali gospodarske – promocije. Zato ostaja slovenska družba »obmoderna« (Bernik), kot je bila obmoderna pred dvajsetimi leti, ob pričetku trojnega prehoda. In v tistem obsegu, v katerem je obmoderna slovenska družba, je obmoderna tudi tukajšnja socialna država.

Literatura in viri:

Adam, F., Makarovič, M., Rončević, B. in Tomšič, M. (2005): *The Challenges of Sustained Development: The Role of Socio-Cultural Factors in East-Central Europe*. Budapest: Central European University Press.

Beck, U. (2001): *Družba tveganja: na poti v neko drugo moderno*. Ljubljana: Krtina.

Bernik, I. (2004): Slovensko javno mnenje, povej, kdo srečen v deželi je tej? V Malnar, B. in Bernik, I. (ur.): *S Slovenkami in Slovenci na štiri oči*. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede, IDV, CJMMK, 175–193.

Collier, P. (1998): *Social Capital and Poverty*. Social Capital Initiative Working Paper No. 4. Washington: The World Bank.

*Convergence and divergence of working conditions in Europe: 1990–2005* (2009). Luxemburg: Office for Official Publications of the European Communities.

Črnak-Meglič, A.: (2006): *Otroci in mladina v prehodni družbi. Analiza položaja v Sloveniji*. Zbirka Juventa. Ljubljana: Ministrstvo za šolstvo in šport. Urad RS za Mladino. Maribor: Aristej, 2005.

Feldmann, M. (2007): *The Origins of Varieties of Capitalism: Lessons from Post-Socialist Transition in Estonia and Slovenia*. V Hancke, B., Rhodes, M. in Thatcher, M. (ur.): *Beyond Varieties of Capitalism: Conflict, Contradictions and Complementarities in the European Economy*. Oxford: Oxford University Press, 328–350.

Fink - Hafner, D. (1998): (Pre)oblikovanje policy omrežij v kontekstu demokratičnega prehoda – slovenski primer. *Teorija in praksa*. 35, 5, 830–849.

Filipović, M., Mandič, S. in Boškič, R. (2005): *Social Quality in Slovenia: Emergent Individual Risks and Dissappearing Fora to Discuss Them*. *European Journal of Social Quality*. 5, 1–2, 216–230.

Grafenauer, B. (1970): *Zgodovina agrarnih panog*. D. 1. *Agrarno gospodarstvo*. V Blaznik, P., Grafenauer, B. in Vilfan, S. (redaktorji): *Gospodarska in družbena zgodovina Slovencev*. Ljubljana: SAZU in DZS.

Hacker, J. (2004): *Privatizing Risk without privatizing the Welfare State: The Hidden Politics of Social Policy Retrenchment in the United States*. *American Political Science Review*. 98, 2, 243–260.

Hafner - Fink, M. (2004): *Državljanstvo, (nacionalna) identiteta in odnos do tujcev*. V Malnar, B. in Bernik, I. (ur.): *S Slovenkami in Slovenci na štiri oči*. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede, IDV, CJMMK, 55–80.

- Hanžek, M. et al. (ur.) *Socialni razgledi 2008* (2009): Ljubljana: Urad Republike Slovenije za makroekonomske analize in razvoj.
- Hanžek, M. in Gregorčič, M. (ur.) (2001): *Poročilo o človekovem razvoju*. Ljubljana: UMAR in UNDP.
- Hlebec, V. in Kogovšek, T. (2003): Konceptualizacija socialne opore. Družboslovne razprave. 19, 43, 103–125.
- Iglič, H. (2004a): Tri ravni socialnega kapitala v Sloveniji. V: Brina Malnar in Ivan Bernik (ur.): S Slovenkami in Slovenci na štiri oči. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede, IDV, CJMMK, 155–174.
- Iglič, H. (2004b): Dejavniki nizke stopnje zaupanja v Sloveniji. Družboslovne razprave. 20, 46–47, 149–175.
- Inglehart, R. (1997): *Modernization and Postmodernization: Cultural, Economic, and Political Change in 43 Societies*. Princeton: Princeton University Press.
- Inglehart, R. (2000): Culture and Democracy. V Huntington, S. P. in Harrison, L. E. (ur.): *Culture Matters: How Values Shape Human Progress*. New York: Basic Books
- Inglehart, R. (2005): *Modernization, cultural change, and democracy: the human development sequence*. New York: Cambridge University Press.
- Jaklič, M. in Zagoršek, H. (2002): From Strengths to Weaknesses: Historical Development of Shadow Economy and its Impact on National Competitiveness. V Čičić, M. in Brkić, N. (ur.): *Transition in Central and Eastern Europe - Challenges of 21st Century*, 301–308. ICES 2002 Conference Proceedings. Sarajevo: University of Sarajevo, Faculty of Economics.
- Jaklič, M. in Hribernik, A. (2009): Slovenija: izziv »omogočujočega« razvoja. Ljubljana, 10. april, rokopis, besedilo bo objavljeno v eni od publikacij SAZU.
- Jaklič, M., Zagoršek, H. in Hribernik, A. (2009): Slovenian Evolutionary Business System Dynamics. V Kristensen, P. H. in Lilja, K. (ur.), *New Modes of Globalizing: Experimentalist Forms of Economic Organization and Enabling Welfare Institutions – Lessons from the Nordic Countries and Slovenia*. Helsinki: Helsinki School of Economics, 239–295.
- Jaklič, M. (2009): *Poslovno okolje in gospodarski razvoj*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta v Ljubljani.
- Javornik, J. (ur.) (2006): *Socialni razgledi 2006*. Ljubljana: Urad Republike Slovenije za makroekonomske analize in razvoj.
- Kaase, M. in Newton, K. (1999): *Zaupanje v vlado*. Ljubljana: Liberalna akademija in Znanstvena knjižnica FDV.



Kmet Zupančič, R. (ur.) (2009): *Poročilo o razvoju 2009*. Ljubljana: Urad Republike Slovenije za makroekonomske analize in razvoj.

Kristensen, P. H. in Lilja, K. (ur.) (2009): *New Modes of Globalizing: Experimentalist Forms of Economic Organization and Enabling Welfare Institutions – Lessons from the Nordic Countries and Slovenia*. Helsinki: Helsinki School of Economics.

Makarovič, M. (2004): Socialni kapital kot neizkoriščeni vir. V Svetlik, I. in Ilič, B. (ur.): *Razpoke v zgodbi o uspehu: primerjalna analiza upravljanja človeških virov v Sloveniji*. Ljubljana: Sophia, 130–152.

Mlinar, Z. in Štebe, J. (2004): Odpiranje v svet v zavesti Slovencev. V Malnar, B. in Bernik, I. (ur.): *S Slovenkami in Slovenci na štiri oči*. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede, IDV, CJMMK, 11–53.

Mrak, M., Rojec, M. in Silva-Jauregui, C. (2004): Overview: Slovenia's Threefold Transition. V Mrak, M., Rojec, M. in Silva-Jauregui, C. (ur.): *Slovenia From Yugoslavia to the European Union*. Washington D.C.: The World Bank, XIX–LVI.

Porter, M. E. (1990): *The Competitive Advantage of Nations*. New York: The Free Press.

Porter, M. E. (2004): Building the Microeconomic Foundations of Prosperity: Findings from the Business Competitiveness Index. V *Global Competitiveness Report 2004–2005*, Geneve: World Economic Forum.

Putnam, R. (1995): Bowling Alone: America's Declining Social Capital. *Journal of Democracy*, 6, 1, 65–87.

*Quality of Life in Europe: First European Quality of Life Survey* (2004). Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities:

<http://www.eurofound.europa.eu/areas/qualityoflife/eqls/2003/eqls.htm> (5. 9. 2009).

Rojec, M., Šušteršič, J., Vasle, B., Bednaš, M. in Jurančič, S. (2004): The Rise and Decline of Gradualism in Slovenia. *Post-Communist Economies*, 16, 4, December, 459–482.

Rus, V. in Toš, N. (2005): *Vrednote Slovencev in Evropejcev*. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede.

Sala-i-Martin, X. in Artadi, E. V. (2004): *The Global Competitiveness Index. Global Competitiveness Report 2004–2005*. Geneve: World Economic Forum.

*Second European Quality of Life Survey: Overview* (2009). Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities.

[Http://www.eurofound.europa.eu/areas/qualityoflife/eqls/eqls2007/results.htm](http://www.eurofound.europa.eu/areas/qualityoflife/eqls/eqls2007/results.htm) (5. 9. 2009).

- Smrke, M. (2004): A/teizem in srečnost v medevropskih primerjavah. V Malnar, B. in Bernik, I. (ur.): *S Slovenkami in Slovenci na štiri oči*. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede, IDV, CJMMK, 233–252.
- Stanojevič, M. (2003): Workers Power in Transition Economies: The Cases of Serbia and Slovenia. *European Journal of Industrial Relations*. 9, 3, 283–301.
- Stanojevič, M. (2005): Slovenia: rigidity or negotiated flexibility? V: Vaughan-Whitehead, D. (ur.): *Working and employment conditions in new EU member states; convergence or diversity*. International Labour Office: European Commission, 339–355.
- Stanojevič, M. in Vehovar, U. (2007): Slovenia's Integration into the European Market Economy: Gradualism and its »Rigidities«. V Leisink, P., Steijn, B. in Veersma, U. (ur.): *Industrial Realitions in the New Europe: Enlargement, Integration and Reform*. Cheltenham: Edward Elgar, 81–98.
- Stanojevič, M. (2008): Slovenski postfordizem v kontekstu evropeizacije: konkurenčno (samo) izčrpavanje dela. V Lukič, G. in Močnik, R. (ur.): *Sindikalno gibanje odpira nove poglede*. Ljubljana, Zveza svobodnih sindikatov Slovenije, 23–33.
- Šorn, J. (1984): *Začetki industrije na Slovenskem*. Maribor: Založba Obzorja.
- Šušteršič, J. (2004): Political Economy of Slovenia's Transition. V Mrak, M., Rojec, M. in Silva-Jauregui, C. (ur.): *Slovenia From Yugoslavia to the European Union*. Washington D.C.: The World Bank, 399–411.
- Šušteršič, J. (2009): Politično-ekonomske ravnotežje gradualizma. Referat na simpoziju *Kapitalizem, tranzicija, demokracija*, Ljubljana, 26. in 27. marec, rokopis.
- Tomšič, M. in Rek, M. (2006): Kulturni vidiki ekonomskega in političnega razvoja: stare in nove članice EU v primerjalni perspektivi. *Organizacija*. 36, 1, 28–34.
- Trbanc, M. (1992): Različni socialno-blaginjski sistemi in trendi v socialnih politikah. *Družboslovne razprave*. Let. 10, št. 14, 94–108.
- Ule, M. in Kuhar, M. (2002): Sodobna mladina: izziv sprememb. V Mihelj, V. (ur.): *Mladina 2000: slovenska mladina na prehodu v tretje tisočletje*. Maribor: Aristej, 39–77.
- Vehovar, U. (2009): Od egalitarnega k blaginjskemu sindromu. *Teorija in praksa*. XLVI, 5, 684–699.
- Vilfan, S. (1961): *Pravna zgodovina Slovencev: od naselitve do zloma stare Jugoslavije*. Ljubljana: Slovenska matica.
- World Development Report 2002* (2002): Washington: The World Bank.

[Http://econ.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/EXTDEC/EXTRESEARCH/EXTWDRS/0,contentMDK:20227703~pagePK:478093~piPK:477627~theSitePK:477624,00.html](http://econ.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/EXTDEC/EXTRESEARCH/EXTWDRS/0,contentMDK:20227703~pagePK:478093~piPK:477627~theSitePK:477624,00.html) (6. 9. 2009).

*World Development Report 2006* (2006): Washington: The World Bank. /kot zgoraj/.

*World Development Report 2009* (2009): Washington: The World Bank. /kot zgoraj/.

*World Development Report 2010* (2010). Washington: The World Bank. /kot zgoraj/.

Županov, J. (1970): Egalitarizam i industrializam. *Sociologija*. 12, 1, 5–45.

## Imensko in stvarno kazalo

## A

aktivna politika trga delovne sile 31, 44

aktivna politika zaposlovanja 31, 150

anketna stopnja brezposelnosti 148

Armstrong, T. 83

Avstrija 15, 72, 197, 203, 209

## B

Bain, G. S. in Elsheikh, F. 131

Bajt, D. 165

Baudrillard, J. 168

BDP 28, 30, 48, 62, 64, 65, 66, 72, 85,  
147, 150, 178, 186, 187, 188, 200,  
202

Bernik, I. 198, 199, 207, 221

Birchall, D. W. 77, 78

Boeri, T. 146

Boškić, R. 27, 30

Božića, L. 77, 78, 79

brezposelnost 31, 42, 43, 48, 50, 51, 108,  
113, 116, 119, 122, 123, 125, 126, 133,  
136, 141, 142, 143, 146, 147, 148, 150,  
152, 155, 156, 157, 168, 170, 176, 177,  
188, 190, 201, 202, 215

Brščič, B. 181

Bučar, M. 65, 66

## C

Chan Kim, W. 96

Chesbrough, H. 78

Cirman, A. 216

CIS 60, 68, 71, 76

Cohen, J. 183

Collier, P. 214

CPOČV 127, 129

CRJM 132

## Č

Černigoj Sadar, N. 26, 31

Češka 30, 33, 43, 45

Črnak-Meglič, A. 30, 200, 216

## D

Damijan, J. 182

Danfoss Trata 38

Danska 17, 22, 30, 31, 43, 44, 45, 48, 49, 72, 156

- delež pogodb za določen čas 142, 152
- delež zaposlitev s krajšim delovnim časom 152
- delodajalci 11, 21, 23, 39, 119, 120, 135, 148, 149, 152, 172, 173, 175, 177, 188, 202, 221
- delo za določen čas 142, 154
- DeSUS 190, 191
- direktorji 17, 120
- Dragoš, S. 8, 172, 173, 180, 204
- Drnovšek, J. 126, 165
- družina 8, 9, 16, 26, 27, 28, 31, 40, 42, 44, 47, 50, 51, 115, 128, 175, 176, 177, 204, 205, 210, 213, 215–219
- družinska pomoč 19, 28
- država 8, 9, 15, 16, 18, 19, 27, 29, 30, 31, 35, 41, 43, 44, 48, 49, 51, 57, 59, 60, 61, 62, 63, 64, 68, 76, 80, 82, 85, 89, 91, 92, 94, 95, 96, 109, 110, 114, 116, 117, 118, 121, 122, 126, 127, 130, 134, 135, 142, 143, 144, 148, 149, 150, 152, 157, 163, 164, 166, 172–183, 186, 189, 190, 198, 205, 206, 207, 208, 209, 210, 212, 213, 214, 215, 216, 217, 218, 219, 220, 221
- Duh, M. 27
- Dwyer, F. R. 71
- E
- EC 22, 32, 33
- EFILWC 21, 32, 33
- egalitarni sindrom 199, 207, 212
- Eichhorst, W. 183
- EIS Scoreboard 60, 71
- ekonomsko-socialni svet 119, 120, 126, 149, 152
- elita 11, 19, 114, 115, 116, 190, 192, 199, 201, 207, 208, 217, 218, 219
- Esping-Andersen, G. 215
- ESS 119, 120, 149, 152
- Estevez-Abe, M. 124
- EU 21, 22, 29, 30, 32, 33, 43, 44, 45, 48, 49, 50, 57, 59, 60, 64, 65, 72, 82, 84–90, 95, 108, 109, 120, 121, 122, 123, 126, 127, 128, 129, 131, 136, 142, 146, 150, 151, 152, 153, 154, 175, 178, 186, 188, 189, 200, 201, 210, 211
- EU-15 29, 32, 45, 48, 49, 50, 72, 154, 186
- EU-25 30, 32, 43, 44, 45, 188
- EU-27 32, 33, 45, 50, 60, 154
- European Social Survey 132
- Eurostat 22, 27, 32, 48, 60
- Eurostat-LC 32
- Eurostat-PROD 32
- Eurostat-WH 32
- Eurostudent 23
- F
- Fatur, P. 69, 73, 77, 80
- Feldmann, M. 10, 201

- FEWC 127  
 157, 163, 164, 166, 169, 171, 173, 174,  
 197, 199, 202, 203, 205, 208
- Filipovič, M. 27, 30, 213
- finančna kriza 129, 216
- finančni sektor 9, 164, 166
- Fink Hafner, D. 118, 198
- Finska 22, 30, 43, 45, 48, 49, 72
- fleksibilnost dela 128, 156
- fleksibilnost trga delovne sile 22, 130,  
 152
- flexicurity 45, 155
- Freel, M. S. 77, 78
- G
- Garibaldi, P. 146
- GCI 62
- Gerber, M. E. 74
- GIS 62
- Global Competitiveness Index 62, 85, 90
- Global Competitiveness Report 62, 63
- Global Innovation Scoreboard 62
- GNI PPP 200
- Google 88, 94, 95
- Gorenje 37, 134
- Gosar, A. 179
- gospodarska kriza 10, 31, 52, 60, 66, 92, 131,  
 133, 134, 137, 148, 149, 150, 151, 155,  
 157, 163, 164, 166, 169, 171, 173, 174,  
 197, 199, 202, 203, 205, 208
- gospodarska rast 29, 118, 131, 135, 143,  
 146, 147, 178, 189, 200, 213
- Gospodarska zbornica Slovenije 80, 120,  
 131
- Grafenauer, B. 203, 204, 205
- Grienberger-Zingerle, M. 183
- Guimaraes, T. 71
- H
- Hacker, J. S. 216
- Handler, J. F. 183
- Heshmati, A. 71
- Hlavaty, M. 68, 73
- Hoffman, K. 77
- Holmes, B. 177
- Howard, M. W. 183
- Hribernik, A. 114, 208, 216
- Hult, G. T. M. 78
- Hyman, R. 133, 138
- I
- Iglič, H. 212
- inflacija 18, 107, 108, 111, 113, 114,  
 116–119, 121, 122, 126, 127, 133, 171
- inkrementalno inoviranje 16

## INO 66

inovacija 20, 35, 40, 58, 60, 61, 67–70, 74, 76,  
77–80, 83, 85, 92, 93, 96, 166, 219

inovacijska politika 71, 75, 78

inovacijski proces 16, 79, 90

inovativnost 8, 17, 20, 28, 29, 32, 36–42, 45,  
52, 57–64, 66, 68, 70–79, 83–87, 89–93,  
95, 96, 164, 173, 202, 211

inoviranje 8, 9, 16, 17, 57, 58, 61, 62, 63, 64,  
65, 70, 75–79, 84, 87, 90, 92, 93, 95, 211

Instrumentation Technologies 40, 41

invencija 81

izdatki za socialno varstvo 30, 48

izobraževalni sistem 30, 89, 90

## J

Jacobi, O. 133, 138

Jaklič, M. 7, 15, 17, 29, 114, 115, 116, 128,  
207, 208, 210, 216, 217

JSZ 172

Jugoslavija 24, 25, 35, 93, 114, 115, 116, 171,  
172, 179, 180, 201, 204, 218

Jutland 15

## K

Kaase, M. 214

Kaminski, P. C. 78

Kanjuo Mrčela, A. 26, 31

kapital 8, 9, 10, 11, 16, 20, 24, 37, 40, 45, 63,  
69, 80, 81, 89, 93, 115, 127, 128, 146,  
164, 173, 174, 178, 181, 199, 208, 211,  
212, 213, 214

Kenworthy, L. 110, 112, 113, 114, 133

Kjell, A. 96

koalicija preživetja 124, 133, 134

Kolektor 28, 36, 37, 41

koncept varne prožnosti 155

konkurenčnost 20, 21, 25, 28, 31, 32, 33,  
35–39, 41, 42, 45, 51, 52, 60, 65, 66, 75,  
76, 82, 85, 86, 89, 90, 96, 116, 119, 120,  
122, 124, 126, 127, 128, 136, 137, 146,  
149, 155, 157, 164, 178, 202, 210

konkurenčnosti na temelju investicij 20

konkurenčnost, ki jo poganjajo inovacije 20

Konle-Seidl, R. 183

Kopač, A. 72, 77

Korošec, V. 183

korporativizem 107, 108, 110, 114, 135, 136,  
172, 173

Kos, M. 60, 63

Kosmina, S. 75

Krašovec, A. 118

krčenje socialne države 187

Krek, Janez Evangelist 165, 166, 179

Kristensen, P. H. 17

- L
- Langley, K. 71
- LDS 118, 121, 190, 191
- legitimizacijski učinek neokorporativizma 121
- Lek Sandoz 38
- Leschke, J. 33, 45
- Likar, B. 8, 58, 69, 71, 73, 74, 77, 78, 80, 82, 95
- lokalna industrija 17
- Löf, H. 71
- Ložar, B. 59, 72, 73, 75, 93
- Luhmann, N. 163
- M
- Madame Tussauds 167, 168
- Madrid-Guijarro, A. 78
- Makarovič, J. 207, 211
- Mandič, S. 27, 30, 216
- Markič, M. 58, 75
- Masten, I. 182
- MDDSZ 30, 31, 148
- Mercator 35
- Merkur 35
- Milfelner, B. 77
- minimalna mezda 172
- minimalna plača 135, 184, 185, 188, 189, 198
- mladi 22, 26, 27, 37, 42, 64, 83, 84, 86, 89, 90, 95, 152, 156
- mobilnost zaposlenih 37, 43, 44
- Mrak, M. 201, 202
- Mulej, M. 58, 63, 71, 77, 87, 92, 93
- MVŠZT 23
- MVZT 65, 66
- N
- neformalna ekonomija 7, 16, 18, 19, 20, 26, 28, 29, 44, 51, 116, 124, 128, 136, 207, 208, 217, 218, 219, 220
- Nemčija 9, 10, 11, 30, 45, 62
- neokorporativizem 8, 107, 108, 109, 110, 121, 122, 126, 127, 135, 136, 137
- neoliberalizem 130, 168, 181
- neoliberalne reforme 130
- Newton, K. 214
- nezaposleni 176
- Norveška 30, 48, 49, 62, 90
- NSi 190, 191
- O
- odpuščanje 22, 23, 24, 35, 142, 148, 149, 154, 155, 175
- odsotnost finančnih omejitev 18



OECD 16, 148, 149

Offe, K. 133, 220

Ora Ito 37

P

Parsek 23, 24, 25, 38, 39

partizanski direktorji 17

Petejan, A. 77

Pininfarina 37

Pipistrel 40

pogodba za določen čas 44, 148, 152

pokojnine 48, 49, 50, 186

pokojninska reforma 120, 122

pokojninski sistem 29, 123, 125, 135, 151

Poljska 22, 44, 200

polna zaposlenost 107, 111, 113, 135, 142, 144

Poole, M. 131

Poročilo o razvoju 200, 201

Porter, M. 202

Portugalska 22

poslovni sistem 16, 18, 19, 20, 21, 26, 29, 37,  
38, 39, 42, 44, 47, 51, 52

predčasno upokojevanje 144

prestrukturiranje poslovanja 35

primerjalna kupna moč 200, 202

proporcionalni volilni sistem 117

prožna varnost 45, 155

R

Radas, S. 77, 78, 79

Rašič, K. 75

Razgoršek, H. 207

Rebernik, M. 27, 32

Rek, M. 210, 211

ReNPSV 175, 176, 178, 183

Ridderstråle, J. 96

Robinson, K. 83

Rogers, M. 79, 183

Rojec, M. 201, 202

RR 58, 59, 62, 63, 64, 65, 67, 74, 78, 79, 85,  
87, 89, 92, 95

Rus, V. 26, 183, 209, 210

S

Sala-I-Martin, X. 202

samoizčrpavanje 127, 128, 136

samozaposlitev 142, 152

Sawyer, R. K. 83

Schneider, F. 28

Schwab, K. 62, 85, 90

- SD 133, 190, 191
- SDS 129, 190, 191
- Seaway 40
- sindikati 11, 21, 22, 41, 42, 46, 47, 52, 107, 108, 111, 112, 113, 117, 118, 119, 120, 124, 126, 130, 131, 132, 133, 135, 136, 149, 151, 172, 173, 177, 185
- sistem socialne varnosti 147
- Sivadas, E. 71
- siva ekonomija 28
- Slovenija 7, 10, 11, 15, 17, 18, 20, 22, 24, 26–49, 51, 52, 57–60, 62, 64–66, 68, 72, 73, 75, 79–83, 85–88, 90, 92, 93, 94, 96, 108, 109, 114–118, 120–123, 126–132, 134–137, 141, 142, 143, 145, 147, 148, 150–153, 155, 158, 168, 170, 171, 172, 174, 176, 178, 183, 186–189, 191, 192, 194, 197–202, 207–210, 212, 213, 216–219
- slovenski neokorporativizem 109, 126
- SLS 121, 190, 191
- SNS 190, 191
- socialna demokracija 155
- socialna država 7, 8, 9, 41, 42, 52, 127, 173, 174, 178, 181–183, 186, 187, 199, 215
- socialna politika 31, 122, 143, 151, 163, 178–181, 183, 184, 185, 189, 190, 191
- socialna varnost 16, 19, 30, 44, 48, 49, 114, 115, 141, 142, 143, 147, 149, 150, 151, 152, 155, 157, 163, 181, 186
- socialni izdatki 48
- Soklič, J. 46
- Soskice, D. 16
- Spermann, A. 183
- Stanojević, M. 8, 10, 21, 22, 46, 47, 117, 124, 142, 210
- stopnja delovne aktivnosti 151
- stopnja tveganja revščine 147, 185, 186, 200
- stopnjevanje intenzifikacije in fleksibilizacije dela ali delovnega časa 128
- Streeck, W. 107, 110, 112, 113, 114, 133
- Stres, Š. 80, 82
- struktura sindikalnega članstva 132
- SURS 23, 30, 48, 67, 68, 69, 71, 147, 188
- Svetina, A. 29
- Svetlik, I. 142, 158, 175
- Swarovski 37
- Š
- Šefer, B. 180
- šolski sistem 59, 83, 84, 85, 89, 90, 92
- Šorn, J. 198
- Španija 22, 27, 78
- Štebe, J. 198
- študentska delovna sila 20, 23
- študentsko delo 23, 24, 25, 26, 31, 44, 142, 153, 154, 156

Šušteršič, J. 10, 200, 201

Švedska 22, 30, 43, 44, 45, 47, 48, 49, 72, 90

## T

tajkunizacija 134

Tangian, A. 156

tendenca postopnega samoizčrpavanja  
127

Tominc, P. 27, 32

Tomšič, M. 10, 210, 211

Toš, N. 26, 28, 29, 198, 209, 210

Traxler, F. 127

Trbanc, M. 154, 201, 215, 216

trg delovne sile 8, 11, 16, 22, 25, 36, 41, 42,  
45, 52, 89, 109, 111, 122, 125, 126, 141,  
142, 143, 146–152, 154–157, 169–171

tripartitni sporazum 119, 120

## U

učenje 16, 17, 25, 41, 45, 77, 83, 90

upokojenci 43, 191, 218

## V

varna prožnost 45, 155, 156, 157

varnost plač 123, 124, 125

Vehovar, U. 158, 201, 210

Vilfan, S. 203, 204

Vodopivec, M. 123

Vrhovec, P. 117

vseživljenjsko učenje 17, 41, 42, 44, 45, 52, 86

vzdržnost pokojninskega sistema 151

## W

Watt, A. 33, 45

WEF 85

Williams, A. 183

World Development Report 200

## Z

Zagoršek, H. 29

zaposlitev s krajšim delovnim časom 152

Zares 190, 191

zdravstveno varstvo 29, 48

ZKJ 180

zmanjšanje delovno aktivnega  
prebivalstva 144

Zore, T. 29

ZVS 177

ZZD 172, 173

## Ž

Županov, J. 114, 199, 206, 212





UNIVERZITETNA  
ZALOŽBA ANNALES





18,00 €

ISBN 978-961-6328-89-0



9 789616 328890