



Univerza v Ljubljani
Ekonomska Fakulteta
Redni magistrski študij – MscBA

BENCHMARKING DRŽAV: PRIMERJAVA KONKURENČNOSTI IRSKE, FINSKE IN SLOVENIJE

Dr. Marko Jaklič
Hugo Zagoršek
Peter Brecl
Borut Del Fabbro
Roman Jeras
Sabina Ribič

KAZALO

1 UVOD 3

2 KONKURENČNOST GOSPODARSTEV 3

2.1 Konkurenčnost in tri stopnje gospodarskega razvoja 3

2.2 Benchmarking konkurenčnosti 5

2.3 Oris treh ekonomij 6

3 KLJUČNI DEJAVNIKI USPEHA IRSKE IN FINSKE TER PRIMERJAVA S SLOVENIJO 8

3.1 Gradnja konkurenčnih prednosti domačega okolja 9

3.2 Družbeno soglasje in skupna vizija gospodarskega razvoja 12

3.3 Osredotočenost 14

3.4 Šolski sistem 17

4 KAJ LAHKO STORI SLOVENIJA? 18

LITERATURA 27

1 UVOD

Blaginja in uspešnost države sta odvisni predvsem od inovativnosti in uspešnosti njenih podjetij, ki predstavljajo gonilo konkurenčnosti. Država določa okolje v katerem ta podjetja delujejo in tako močno vpliva na njihovo konkurenčno sposobnost. Velik del konkurenčnih prednosti države izvira iz obstoječih virov, institucionalnega okolja ter od državnih spodbud za razvoj in prenos znanja in podjetništva, pospeševanje izvoza ali privabljanje kakovostnih tujih neposrednih investicij. Mednarodni uspeh države je v veliki meri odvisen od njene inovacijske sposobnosti, velikosti in učinkovitosti investicij v raziskave in razvoj ter človeški kapital kot tudi od obstoječe tehnološke infrastrukture. Najuspešnejše države se zavedajo prednosti in slabosti svojega poslovnega okolja. Tako kot podjetja tudi države razvijajo različne konkurenčne strategije, prilagajene specifičnim okoliščinam ter razmeram v gospodarstvu in družbi nasploh.

V članku analiziramo in primerjamo strategije za doseganje konkurenčnosti, ki so jih ubrale Irska, Finska in Slovenija. Poskušamo razložiti tudi globlje družbene, ekonomske in institucionalne okoliščine, ki so bile ključne za njihov uspeh ali neuspeh. Različne študije konkurenčnosti gospodarstev (npr. WEF ali IMD) uvrščajo Irsko in Finsko med najuspešnejše države. Kako uspešna je Slovenija v primerjavi z njima? Kaj lahko naredi Slovenija, da bo postala še bolj konkurenčna?

Slovenija se lahko veliko nauči iz izkušenj dveh evropskih »razvojnih zvezd.« Toda to ne pomeni, da lahko enostavno posnema strategije, politike ali ukrepe, ki so se pri njih izkazali za uspešne. Brez globokega razumevanja specifičnih okoliščin v katerih določene politike ali ukrepi uspejo lahko postopek benchmarkinga pripelje do napačnih sklepov. V drugačnem okolju namreč isti ukrepi ali strategije pripeljejo do drugačnih rezultatov. Zato v članku poskušamo podati jasno sliko sedanje konkurenčnosti treh držav ter vseh dejavnikov, ki so vplivali nanjo skozi čas¹.

V prvem delu članka bomo razložili koncept benchmarkinga konkurenčnosti in predstavili preučevane tri ekonomije. V nadaljevanju so predstavljeni ključni dejavniki uspeha Finske in Irske. Dejavnike uspeha smo razdelili na skupne in posebne. V tretjem delu predlagamo, kaj lahko po zgledu Irske in Finske stori Slovenija, in obenem predstavljamo trenutna dogajanja na posameznih področjih. V sklepu podajamo glavne ugotovitve do katerih smo prišli v članku.

2 KONKURENČNOST GOSPODARSTEV

2.1 Konkurenčnost in tri stopnje gospodarskega razvoja

Ne obstaja ena sama opredelitev konkurenčnosti države. OECD (2002) jo definira kot sposobnost države (oziroma njenih podjetij) da proizvaja take proizvode in storitve, ki jih je moč prodajati na mednarodnih trgih ter

¹ Zaradi prostorske omejitve in obsežnosti teme, je članek nujno nepopoln. Podrobnejša primerjava treh držav, ter obsežen seznam virov sta predstavljena v delovnem zvezku Ekonomske Fakultete: Benchmarking Countries: Comparing Competitiveness of Ireland, Finland and Slovenia (Jaklič, Zagoršek, et al, 2002).

obenem dolgoročno povečati realne dohodke prebivalcev države. Porter (1990) meni, da je edini smiselni koncept konkurenčnosti na ravni države produktivnost, ki jo merimo kot dodano vrednost proizvodov in storitev proizvedenih na enoto kapitalskih in človeških virov. Glavna naloga države je po njegovem mnenju zagotavljanje visokega in rastočega življenjskega standarda prebivalcev, ki je na dolgi rok odvisen od sposobnosti podjetij, da nenehno zvišujejo produktivnost z dvigom kakovosti izdelkov, tehnološkimi izboljšavami in z dvigom učinkovitosti proizvodnega in prodajnega procesa. Konkurenčnost tako temelji na kakovosti strategij in poslovanja podjetij ter kakovosti poslovnega okolja (diamant konkurenčnih prednosti države).

Koncept nacionalne konkurenčnosti se uveljavlja kot celovit sistem, ki poskuša s širokim izborom indikatorjev zajeti družbene razvojne možnosti ter stanje strukture in odnosov v družbi in s tem preseči osredotočenost na gospodarske aktivnosti in rezultate, izražene z rastjo BDP (Murn, Kmet, 2002). Opredelitev in metodologij za merjenje nacionalne konkurenčnosti je več in izhajajo iz različnih teoretičnih osnov. Najbolj uveljavljene so študije švicarskih inštitutov IMD ter WEF. Prvi s sistemom 286 kazalnikov »analizira in rangira sposobnost držav, da ustvarijo okolje, ki podpira konkurenčnost podjetij«(Garelli, 2002). Drugi ločeno meri tekočo konkurenčnost ter sposobnost rasti v prihodnjih petih letih (WEF, 2002). Oba inštituta se pri ocenjevanju uspešnosti zanašata tako na »trdne« kot na »mehke« (vprašalniki, ankete) kazalnike.

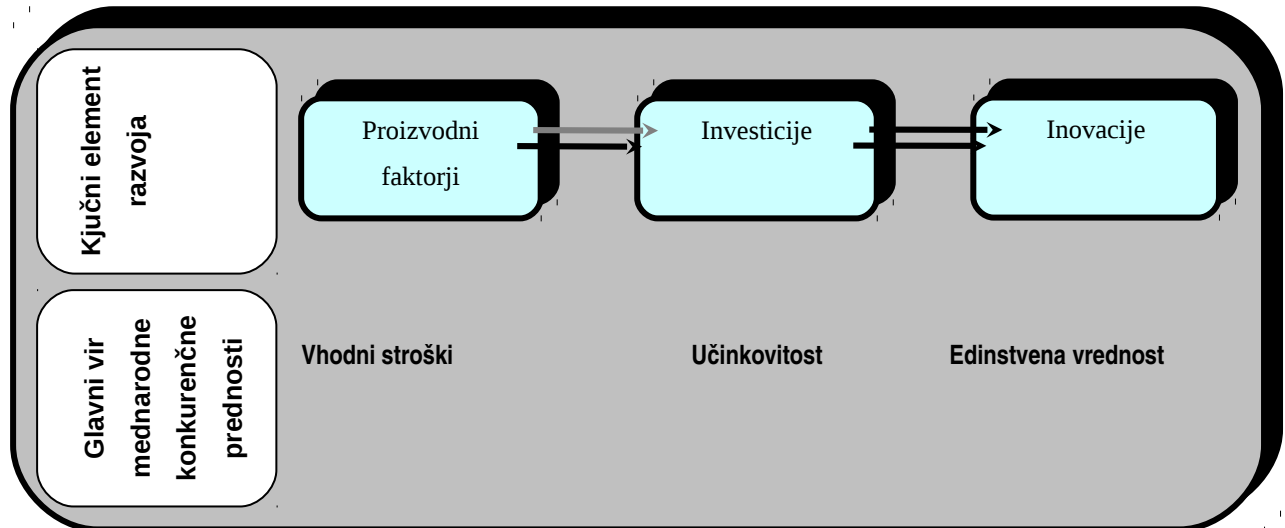
Viri konkurenčnih prednosti in načini njenega doseganja se razlikujejo glede na stopnjo razvitosti države (WEF, 2002). Na najnižji stopnji razvoja je gospodarska rast dosežena primarno z mobilizacijo primarnih faktorjev proizvodnje kot so zemlja, surovine in neizobražena delovna sila. Podjetja proizvajajo relativno preproste proizvode na osnovi že dolgo standardiziranih tehnologij, ki so bile razvite v bolj razvitih državah. Glavni izziv države je kako pravilno povezati delovanje primarnih faktorjev proizvodnje.

Na drugi stopnji razvoja postanejo investicije najpomembnejši element razvoja. Tuje neposredne investicije v državo, skupna vlaganja in ostali pogodbeni odnosi s podjetji iz razvitih držav omogočajo, da gospodarstvo napreduje pri vključevanju v mednarodne proizvodne sisteme. Na tej stopnji razvoja so glavne prioritete države zagotovitev fizične infrastrukture in regulacije. Glavni vir mednarodne konkurenčne prednosti postane učinkovitost v proizvodnji standardiziranih proizvodov in storitev. Glavni izziv za gospodarstvo postane sposobnost privabljanja tujih neposrednih investicij oziroma tujega znanja.

Inovativnost je ključni element tretje razvojne stopnje in konkurenčnosti države. Podjetja mednarodno konkurirajo in pogosto dominirajo v globalnih nišah na osnovi edinstvenih strategij in znanja. Konkurenčnost držav na tej stopnji je odvisna predvsem od sposobnosti nenehnega učenja družbe in sposobnosti komercialne izrabe najnovejših tehnologij. Ta prehod zahteva neposredno vlogo vlade pri spodbujanju inovativnosti preko javnih in privatnih investicij v raziskave in razvoj, preko ustreznega razvoja visokega šolstva, preko razvoja finančnega sistema, ki mora omogočati večje stopnje tveganja v sistemu in preko regulatornih mehanizmov, ki spodbujajo nastanek visoko tehnoloških podjetij. Tu je glavni izziv doseganje visokih stopenj inovativnosti in komercializacije novih tehnologij.

Ključni elementi razvoja posameznega gospodarstva in glavni viri mednarodne konkurenčne prednosti na posamezni stopnji so prikazani na Sliki 1.

Slika 1: Stopnje razvitosti gospodarstva



Vir: WEF, 2002.

2.2 Benchmarking konkurenčnosti

Benchmarking je bil prvotno razvit kot orodje managementa. Podjetjem naj bi pomagal ugotoviti prednosti in slabosti v primerjavi z konkurenti ter omogočil najti načine za izboljšanje učinkovitosti in uspešnosti. Kmalu pa so ga kot orodje državne politike začele uporabljati tudi javne ustanove in države, (pri tem so najuspešnejši Japonska in »azijski tigri«). V tem primeru predstavlja osnovo za povečanje nacionalne konkurenčnosti, saj omogoča učenje in spodbuja uporabo novih rešitev in postopkov pri zasnovi državne politike. Benchmarking konkurenčnosti je celovit postopek primerjave med državami, ki poskuša dojeti vpliv in učinek različnih dejavnikov (obstoječi naravni dejavniki, institucionalno in infrastrukturo ogrodje, narava poslovnega sistema ter državni ukrepi) na mednarodno uspešnost države in njenih podjetij. Njegov cilj je izboljšanje celotnega poslovnega sistema države.

Namen benchmarkinga konkurenčnosti je ugotoviti kateri vladni ukrepi ali strategije podjetij v danih okoliščinah delujejo najboljše. (UNIDO, 1998). Zato daje najboljše rezultate primerjava države z njej podobno (v smislu velikosti, gospodarske strukture, okolja, kulture, ter institucionalnega ogrodja), a bolj uspešno državo. Irska in Finska zadostujeta temu kriteriju. Tako kot Slovenija imata majhno število prebivalcev ter majhen domači trg. Zgodovinsko gledano so vse tri imele velike sosedje, geografsko pa so vse na obrobju Evropske unije.²

² Že po definiciji benchmarkinga delamo primerjave z uspešnejšimi od nas. Pri vrsti kazalnikov sta Irska in Finska pred Slovenijo. Seveda namen članka ni hvalnica tujemu in graja domačega. Kot bo iz članka razvidno, Slovenija pospešeno uvaja ukrepe za izboljševanje konkurenčnosti, ki so se med drugim izkazali za uspešne tudi v teh dveh državah. Prav tako ne napeljujemo k slepemu kopiranju uspešnih ukrepov iz tujine. Primera Irske in Finske kažeta, kako različne so lahko strategije in ukrepi za izboljšanje konkurenčnosti. Menimo, da lahko Slovenija uspe le z lastno strategijo razvoja, pri čemer pa so ji

(Debeljak et al, 2002) ločijo štiri vrste benchmarkinga: benchmarking dosežkov, strategij, procesov ter konkurenčnih prednosti. V članku se te vrste prepletajo – prva je *primerjava dosežkov*, kjer že nekaj osnovnih kazalcev pokaže večjo uspešnost Irske in Finske v primerjavi z Slovenijo na skoraj vseh gospodarskih in družbenih področjih. Temu sledi *primerjava strategij*, ki poskusi razložiti ukrepe in strategije, ki jih države uporabljajo in ki so pripeljali do današnjih rezultatov. Seveda pa strategije ni mogoče razumeti brez *primerjave izhodišč* oziroma konkurenčnih prednosti države.

Od vseh vrst benchmarkinga je mogoče najbolj uporaben benchmarking procesov. Države imajo pogosto podobne strategije, a različne izvedbe. Ravno izvedba na ravni posameznih procesov loči dobre od slabih podjetij ali držav. Zaradi omejenega obsega v članku primerjavo konkretnih ukrepov ali načinov izvedbe uporabljamo zgolj za ilustracijo strategij. Menimo pa, da je benchmarking procesov, to je konkretne izvedbe posameznih ukrepov (na primer objave in administracije javnih razpisov za znanstvena sredstva, spodbujanja sodelovanja med podjetji, spodbujanje razvoja malih podjetij, t.i. sekundarni nadzor oziroma nadzor nad učinki državnih spodbud, itd.) eden najboljših načinov za izboljšanje konkurenčnosti države. Podjetja ta benchmarking že dokaj uspešno izvajajo. Pomembno je, da se tudi državni uradniki in vodilni ljudje v državi načrtno seznanjajo z izkušnjami drugih dežel pri reševanju konkretnih problemov ali izvedbi konkretnih ukrepov.

2.3 Oris treh ekonomij

Irska je postala samostojna leta 1922. Takrat je bila relativno nerazvita kmetijska država z visoko stopnjo emigracije prebivalstva.³ Po drugi svetovni vojni, ko je bila nevtralna, se je začela postopoma odpirati. Začela je z aktivno politiko privabljanja tujih neposrednih investicij. Podjetjem je ponujala obsežne davčne olajšave. Leta 1949 je vlada ustanovila posebno agencijo IDA (Industrial Development Authority) z nalogo aktivnega privabljanja in pomoči tujim podjetjem. Leta 1973 je postala članica Evropske unije, od katere je uspela pridobiti znatna sredstva za izgradnjo infrastrukture in prestrukturiranje gospodarstva (Wrynn, 2000). Osemdeseta leta so bila izjemno težka za Irsko, ki so jo pestili veliki proračunski deficiti ter slaba gospodarska rast. Leta 1982 je obsežen pregled ukrepov spodbujanja gospodarstva (Telesis report) pokazal na veliko pomakanje povezav med tujimi in domačimi podjetji. Zato so se predvsem v devetdesetih usmerili tudi v aktivno spodbujanje razvoja svojih podjetij, pri čemer so največji poudarek dali na že obstoječa velika podjetja in ne na majhna ali srednje velika podjetja.

Finski primer je drugačen od irskega predvsem zaradi časovnega okvira. Medtem ko so se Irci že v petdesetih letih odločili za spodbujanje tujih investicij, so na Finskem s filozofijo mednarodnega odpiranja pričeli šele konec osemdesetih let (Tainio, Lilja, 2002). Za Finsko je značilen poudarek na znanju, raziskavah in razvoju. Za uspešnost njihove usmeritve je bila odločilna liberalizacija trga, saj je bilo do osemdesetih Finska relativno

izkušnje iz drugih dežel lahko v veliko pomoč.

³ Fisher, Sahay in Vegh (1998) ocenjujejo da je leta 1937 Irski BDP na prebivalca znašal 3018 USD. Finska je takrat dosegala 3342 USD na prebivalca, Jugoslavija pa 1284 USD. Slovenija je takrat bila najrazvitejši del Jugoslavije (naj bi participirala 35% Jugoslovanskega BDP s samo 10% prebivalstva), tako da je njen BDP na prebivalca bil višji od Jugoslovanskega povprečja. Vse tri države pa so bile pod takratnim evropskim povprečjem.

zaprta država. Z odprtjem trga in spoznanjem, da je znanje vir njihove konkurenčne prednosti, so Finci ustvarili primerno okolje za nastanek najpomembnejšega finskega podjetja, Nokie. Nokia je več kot sto let staro podjetje, ki je proizvajalo najrazličnejše izdelke⁴, vendar so se leta 1992 usmerili le na obetajočo panogo mobilne telefonije in odprodali vse ostale programe. Odločitev se je izkazala za pravilno, saj se je v osmih letih vrednost podjetja povečala za 500-krat (Kandell, 2001). Postalo je eno izmed največjih svetovnih podjetij. Nokia se je izkazala kot motor gospodarskega razcveta Finske in je ključna za nadaljnji razvoj države. V letu 2001 je Nokiin delež za R&R predstavljal skoraj eno tretjino vseh finskih investicij v R&R in približno 47% vseh privatnih investicij v R&R. Če upoštevamo Nokiine investicije v R&R na tujem, je Nokia v letu 2001 v R&R investirala 3 milijarde evrov (Ali-Yrkkö, Hermans, 2002).

Slovenija je najrazvitejša tranzicijska država, ki ji je uspela hitra in kvalitetna sprememba političnega in ekonomskega sistema (Jaklič, 1997). Družbeno lastništvo kapitala v prejšnjem sistemu je pripeljalo do neučinkovite izrabe delovnih sredstev in relativno nizke stopnje produktivnosti (Bartlett, 2000). Po osamosvojitvi (1991) so pozitivni efekti stabilizacijskih ukrepov in industrijskega prestrukturiranja vzpodbudili gospodarsko rast. Medtem ko sta imeli Finska in Irska dokaj jasno vizijo razvoja, je v Sloveniji v javnih in profesionalnih krogih prevladovala predvsem razprava in aktivnosti v zvezi z vzpostavljanjem makroekonomske stabilnosti in privatizacije (Jaklič, 1999).

Tabela 1: Nekateri indikatorji uspeha Finske, Irske in Slovenije

Kategorija	Finska	Irska	Slovenija
Število prebivalcev (2001)	5.175.783	3.840.838	1.930.132
BDP (2001, mld US \$)	120,9	105,2	18,7
BDP per capita po PPP ⁵ (2001, mld US \$)	25.033	31.064	17.813
Realna rast BDP, desetletje 1991 – 2001, (samo 2001)	3,7 (0,4)	8,1 (5,0)	3,7 (3,7)
Inflacija (2001)	2,6	4,9	8,4
Nezaposlenost (2001)	9,1	4,2	6,3
Produktivnost - BDP na zaposlenega (2001, mld US \$)	51.404	58.876	20.543
Produktivnost dela - BDP na zaposl. na uro (2001, mld US \$)	29,83	32,5	9,75
Produktivnost dela po PPP (2001, mld US \$)	32,06	37,04	18,67

Source: CIA fact book, World Bank, WEF (2002), IMD(2002)

Iz tabele 1 je razvidno, da Slovenija najbolj zaostaja pri produktivnosti dela⁶. Najbolje se odreže pri nezaposlenosti in rasti BDP. Irska ima največjo produktivnost dela in BDP per capita. Vendar so njeni kazalci nekoliko napihnjani zaradi množice tujih podjetij, ki zaradi ugodnega davčnega okolja s transfernimi cenami umetno povečujejo dobiček na Irskem. Po nekaterih ocenah, naj bi zaradi tega zabeležena irska produktivnost bila do 20 odstotkov večja od realne. Wrynn (2000) navaja podatek, da znaša na primer prihodek Pepsi Cole na zaposlenega na Irskem 1,7 milijonov irskih funtov, v ostalih državah na svetu pa v povprečju le 59.148 USD.

⁴ Les, gumeni in kemični produkti, elektronika

⁵ PPP (Purchasing Power Parity) oziroma po kupni moči valute.

⁶ Produktivnost je v neki državi odvisna od 1) učinkovitosti podjetij in družbenih dejavnosti (z najnižjimi stroški in ob najboljših tehnologijah proizvesti nek proizvod ali storitev, 2) strukture dejavnosti (ali se v družbi večina podjetij ukvarja s takšnimi dejavnostmi, ki v mednarodnem okviru prinašajo največje zasluge), in 3) trženjskih sposobnosti (ali so podjetja svoje izdelke oziroma storitve, ki jih učinkovito proizvajajo v okviru prave strukture, sposobna prodajati z najvišjimi maržami). (Jaklič, 2002)

Tabela 2: Uvrstitev izbranih držav po indeksih konkurenčnosti WEF in IMD.

	Finska	Irska	Slovenija
Indeks tekoče konkurenčnosti po WEF*	1	22	32
Poslovanje in strategije podjetij	2	17	28
Kakovost poslovnega okolja	1	22	35
Indeks konkurenčnosti po IMD**	2	10	39
Ekonomska uspešnost	18	10	34
Učinkovitost vlade	2	5	43
Učinkovitost podjetij	3	8	34
Infrastruktura	2	23	36

* Uvrstitev med 75 državami; ** Uvrstitev med 47 državami; Vir: WEF 2002, IMD 2002

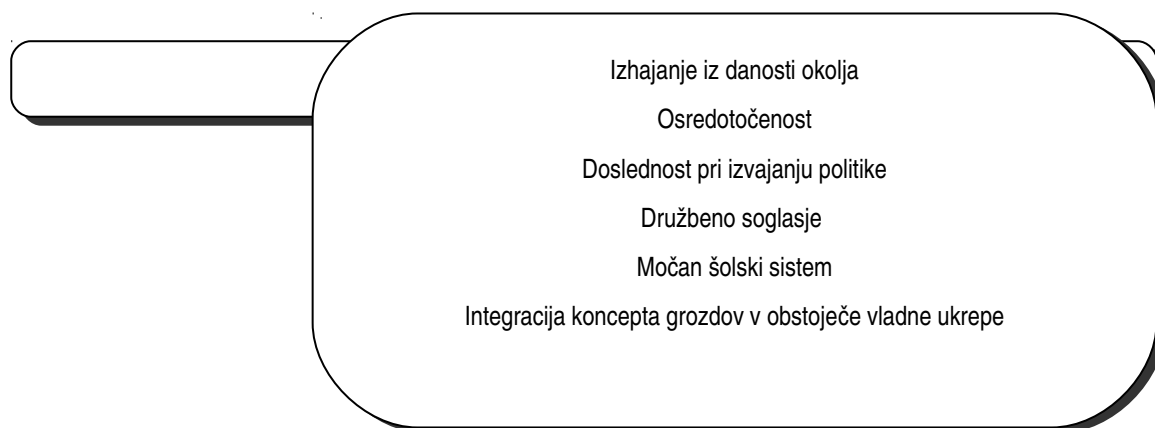
V tabeli 2 so prikazane uvrstitve proučevanih držav glede na osnovne kazalce konkurenčnosti po WEF in IMD metodologijah. Skoraj vedno je Finska uvrščena najvišje, Irska v sredini, Slovenija pa pri koncu. Zanimivo je, da je tako pri Irski kot pri Finski učinkovitost vlade ter kakovost poslovnega okolja (ki je v veliki meri odvisna od vladnih ukrepov) boljša od poslovanja ali učinkovitosti podjetij. V Sloveniji pa je ravno obratno, saj sta poslovanje in strategija podjetij ter njihova učinkovitost ocenjeni bolje od drugih kazalnikov ali agregatnih indeksov.

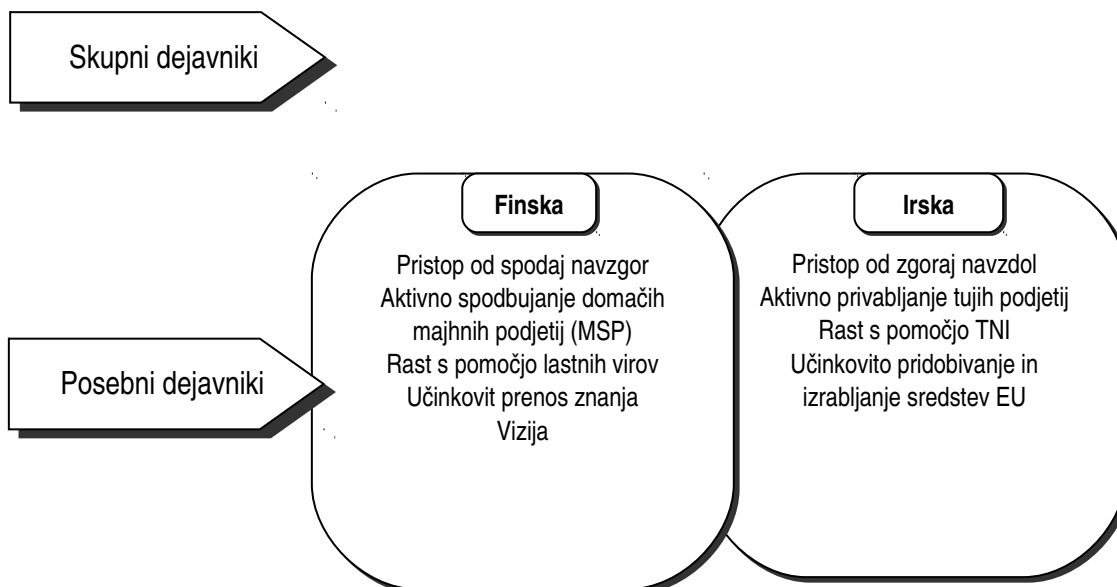
Porter (WEF, 2002) tako Irsko kot Finsko uvršča v tretjo razvojno fazo. Vendar večina Irske konkurenčnosti izhaja iz tujih podjetij, zato je vprašljivo, če bo to lahko ostala tudi v prihodnje. Slovenija je uvrščena na drugo stopnjo razvoja. Jaklič (2002) ugotavlja, da je po različnih kazalnikih (npr. število patentov na prebivalca, BDP per capita, produktivnost dela) Slovenija na čelu držav iz druge razvojne stopnje ter na pragu tretje. Zato se nahaja pred novimi izzivi, kjer tradicionalni pristopi povečevanja konkurenčnosti izgubijo na svojem pomenu (na primer spodbujanje tujih neposrednih investicij), pristopi, ki spodbujajo inovativno sposobnost družbe pa postanejo ključni za njen nadaljnji razvoj.

3 KLJUČNI DEJAVNIKI USPEHA IRSKE IN FINSKE TER PRIMERJAVA S SLOVENIJO

Visoka konkurenčnost Irske in Finske je posledica interakcije več dejavnikov kot so na primer temeljne družbene institucije ter vrednote družbe, ustrezni ukrepi vlade in lokalnih skupnosti ter uspešne strategije domačih in tujih podjetij, ki delujejo na njenem ozemlju.

Dejavnike uspeha Finske in Irske lahko v grobem razdelimo v dve skupini: skupne in specifične. Prvi so prisotni in pomembni v obeh državah. Drugi so prispevali h konkurenčnosti le ene države in niso bili pomembni v drugi državi.





3.1 Gradnja konkurenčnih prednosti domačega okolja

Pri izbiri strategij za doseganje gospodarske rasti sta tako Irska kot Finska upoštevali prednosti in slabosti domačega poslovnega okolja.

Vzpon finskega gospodarstva se je pričel sredi devetdesetih, ne dolgo zatem, ko je Finsko zajela recesija zaradi razpada Sovjetske zveze. Finska je takrat izgubila 25% izvoznega trga. Nezaposlenost je iz 3,5% narasla na visokih 18%. Pot iz takšne recesije je običajno dolgotrajna, a Finski je v nekaj letih uspel neverjeten preskok iz recesije v cvetoče gospodarstvo. Temelji za tak hiter preskok iz razvoja osnovanega na investicijah v razvoj osnovan na inovacijah so v stalnih povečevanjih vlaganj v R&R in izobraževanje v prejšnjih obdobjih kot tudi intenziven proces liberalizacije in deregulacije v začetku osemdesetih (Rouvinen, 2001). V zgodnjih osemdesetih je finsko gospodarstvo vstopilo v novo obdobje. Delež proizvodnje tehnološko naprednih izdelkov je bistveno narasel, tehnologija in znanje sta postajala vedno pomembnejša vira konkurenčne prednosti. Delež visoke tehnologije se je v osemdesetih počel veriti (EVA, 2002), kar je bila tudi posledica izboljšane ravni izobraženosti. Spremembe v gospodarstvu so se dogajale sočasno s spremembami v šolstvu. Dobro razvito in dostopno visoko šolstvo je bilo že od nekdaj značilnost Finske.

Finska v preteklosti ni bila atraktivno mesto za tuja podjetja (Tainio, Lilja, 2002). Specifičen jezik, ostra klima in nižja kakovost življenja v primerjavi s skandinavskimi sosedami so odvrčali tuje multinacionalke od investiranja na Finskem. Toda Finska je z razvojem kakovosti poslovnega okolja v devetdesetih letih prejšnjega stoletja postala privlačna lokacija za multinacionalke, ki iščejo vire, ki so značilni za tretjo stopnjo gospodarske razvitosti. Že v prvem poročilu iz leta 1995 je nevladna organizacija Transparency International dodelila Finski

drugo mesto med najmanj skorumpiranimi državami. Očitno je, da ima tako finska vlada predvsem pa pomembni posamezniki iz gospodarstva (npr. management podjetja Nokia) jasno in ambiciozno strategijo. K uresničevanju vizije in strategij so pomembno prispevale prevladujoče družbene vrednote in narodna kultura.⁷ Finske vrednote in norme tradicionalno spodbujajo sodelovanje in prenosa znanja med vsemi člani družbe. Poseben vpliv na gospodarstvo pa je imelo sodelovanje med glavnimi akterji v družbi (Tainio, Lilja, 2002).

Vpliv na oblikovanje nacionalne strategije razvoja v izbranih treh državah je nedvomno imela tudi religija, ena izmed odločujočih oblikovalk vrednotnega sistema in kulture naroda. Finska je protestantska dežela (89% evangeličanskih luteranov), medtem ko sta Slovenija in Irska tradicionalno večinsko katoliški (68,8% slovenskih in 91,6% irskih državljanov je rimokatolikov). Kot ugotavlja Weber (1958): protestantizem je bistveno ugodnejši za spodbujanje kapitalizma in gospodarsko rast kot katolicizem. Katolicizem ne odobrava stremljenja za materialnimi dobrinami, zaslužkarstva in bojevitosti, ter povečuje skromnost in siromaštvo. Protestantizem zavrača katoliško ločevanje na posvetno in duhovno ter za edino sredstvo doseganja religiozno vzornega življenja nima preseganja posvetne nravnosti z meniško askezo, temveč pozna izključno samo izpolnjevanje posvetnih dolžnosti, to se pravi poklica.

Argument, ki podpira tezo, da protestantsko okolje pozitivno vpliva na spodbujanje podjetniškega duha in tekmovalnosti prebivalcev, je razviden iz raziskave IMD (2002), po kateri se Finska uvršča v sam vrh, ko se primerja, kako prevladujoče vrednote podpirajo tekmovalnost. Podjeten finski duh je razviden tudi iz tega, kako je Finska znala uporabiti in preoblikovati svoje slabosti v prednosti.⁸

Irska je ubrala drugačno pot do uspeha, čeprav je filozofija razmišljanja podobna kot pri Finski: analizirati možnosti in se osredotočiti na izbrani cilj. Irska vlada je že pred štirimi desetletji odločala o dolgoročni razvojni poti. Irska je bila tedaj revna, kmečka dežela s šibkim gospodarstvom. Ljudje so bili konzervativni in pod močnim vplivom katoliških vrednot, ki niso spodbujale podjetništva in ustvarjanja bogastva. V takem okolju je bilo skoraj nemogoče pričakovati hitro rast in industrijski razvoj na osnovi lastnih virov. Po drugi strani pa je imela Irska ugodno lokacijo na morski poti med ZDA in zahodno Evropo. Irski izseljenci pa so v ZDA predstavljali dovolj močan lobi, ki bi pomagal pri ekonomskem okrevanju Irske. Tako je bila rast s pomočjo neposrednih tujih investicij za Irsko najboljša izvedljiva strategija. Mogoče res ne izgleda tako privlačno kot Finska zgodba, vendar je Irsko popeljala iz revnih med razvite države.

⁷ Družbene norme in vrednote so izrednega pomena za gospodarski razvoj države, saj vplivajo tako na vedenje celotne družbe kot posameznika in s tem ustvarjajo okolje, ki je bolj ali manj naklonjeno gospodarskemu razvoju. Inglehart (1997) trdi, da igrajo kultura naroda in ekonomski faktorji komplementarno vlogo pri gospodarski rasti.

⁸ Zaradi velikih razdalj, slabe cestne in telefonske infrastrukture se je bila Finska na primer prisiljena ukvarjati se s problemom komunikacij in veliko investirati v razvoj mobilne telefonije. To ji je omogočilo, da je danes vodilna država na tem področju.

A tudi za realizacijo izbrane strategije je morala Irska doseči splošni družbeni konsenz in daljše obdobje izdatno vlagati v infrastrukturo in izobraževanje, saj so bile zahteve multinacionalk o tehničnih predpogojih jasne in jih Irska v začetnem obdobju še zdaleč ni dosegala. Irska še vedno vztraja pri začrtani strategiji, saj se zaveda možnosti in prednosti, ki jih ima v primerjavi z ostalimi državami. Ima relativno visoko nataliteto in s tem zelo mlado strukturo prebivalstva, kar še posebej z vidika prihodnosti predstavlja veliko prednost pred ostalimi evropskimi državami, katerih prebivalstvo se naglo stara. Delovna sila je na Irskem od leta 1981 do 2001 narasla z 1.300.000 na 1.700.000 ljudi. Kar je še pomembneje, število delovne sile bo po napovedih raslo vse do leta 2012, ko bo doseglo 2.000.000. Zelo mlada struktura prebivalstva in relativno visoka rodnost pozitivno vplivata tudi na ceno delovne sile, saj so stroški za vzdrževanje pokojninskega sistema bistveno nižji.⁹

Enako kot Finska in Irska bi morali tudi v Sloveniji temeljito in kritično presoditi prednost in slabosti ter pravilno začrtati smer gospodarskega razvoja. Če upoštevamo vpliv religije na prisotnost družbenih vrednot, ki spodbujajo tekmovalnost in podjetništvo, je Slovenija verjetno bližje Irski kot Finski. IMD raziskave to potrjujejo, saj je Finska, ko gre za rangiranje pri faktorju »vrednote okolja spodbujajo tekmovalnost«, čisto pri vrhu, Slovenija pa je z 31. mestom razmeroma pri dnu. Nepričakovano visok položaj Irske (10. mesto) gre najverjetneje pripisati modernizacijskim tokovom, ki jim je bila Irska bistveno bolj izpostavljena kot Slovenija. Irski se je bila zaradi prihoda tujega kapitala in tujih podjetij prisiljena prilagoditi kapitalistični poslovni etiki, medtem ko ostajajo moralne vrednote še vedno trdno zavezane katoliškim. V Sloveniji je prišlo do nasprotnih učinkov. Zaradi socialistične ureditve je prišlo do opuščanja katoliških moralnih vrednot, vendar ravno zaradi socializma ni prišlo do prevrednotenja katoliških poslovnih norm. Podobno kot v katolicizmu je bilo v socializmu nezaželeno teženje k osebnim materialnim koristim, nezaželeno je bilo izstopanje posameznika, skromnost in ponižnost so bile ene izmed bolj promoviranih vrednot.

Vendar ne gre pozabiti, da je bila Slovenija sposobna ustvariti ekonomsko najproduktivnejšo obliko socializma¹⁰ in da torej Slovenci imamo sposobnost ustvarjati gospodarsko rast oziroma ustvariti uspešno gospodarstvo. Uspešnost posameznikov, podjetij in držav pa je po neoschumpeterianski teoriji neposredno odvisna od sposobnosti učenja in prilagodljivosti na spreminjajoče se tehnologije in pogoje na trgu. Determinante uspešnosti so stopnja izpostavljenosti spremembam in sposobnost sprejemanja informacij in znanja ter na podlagi teh ustvarjanje novih sposobnosti oziroma inovacij. Finci so bili skozi zgodovino vedno na prepihu in so stimulirani s protestantskimi načeli razvili visoko stopnjo prilagodljivosti in podjetniškega duha. Slovenci so bili še bolj izpostavljeni spremembam kot Finci in so se torej morali, da so preživeli, neprestano prilagajati. Izgleda pa, da so se Slovenci prilagajali spremembam na takšen način, da so jih čim bolj zmanjšali. Namesto soočenja in aktivne prilagoditve spremembam, so se raje nekoliko upognili in izvajali svoj način gospodarjenja (v glavnem v obliki zelo lokalizirane sive ekonomije) še naprej. Tranzicijam navkljub so posamezniki še vedno opravljali isto vlogo v lokalni ekonomiji (popoldansko delo, vrtičkarstvo,...).¹¹ Vloge slovenskega naroda so bile večji del

⁹ Po projekcijah OECD (1999) bodo stroški pokojninskega sistema na Irskem v letu 2040 ostali na enaki ravni kot leta 2000 (3% BDP). Za primerjavo, se bodo na Finskem zvišali iz 10% na 18% BDP, v Italiji iz 12% na 21% BDP, ter v Nemčiji iz 11% na 18% BDP.

¹⁰ Leta 1985 je BDP na prebivalca Slovenije merjen po pariteti kupne moči znašal 80% avstrijskega (Jaklič, Zagoršek, 2002)

¹¹ Več glej: Jaklič, 1997, Atlantis Valleys

zgodovine omejene na kmetijstvo, rokodelstvo in mezno delo. Le relativno redki so aktivno podjetniško in managersko participirali v formalizirani ekonomiji, kar se pozna še danes.

3.2 Družbeno soglasje in skupna vizija gospodarskega razvoja

Skupna značilnost finske in irske družbe je širše družbeno soglasje o gospodarski rasti in dvigu blaginje kot glavnih nacionalnih prioritetah. V obeh družbah obstaja trdno soglasje o dolgoročni viziji naroda, tako glede izbranih strateških ciljev kot tudi glede izvedbenih načrtov. To hipotezo bomo v nadaljnjem besedilu podkrepili z izbranimi primeri, ki bodo ilustrirali izbrane strategije posamezne države.

Vizija razvoja naroda kot skupni imenovalac in motivator vseh državljanov igra pomembno vlogo pri pozicioniranju gospodarstva in države kot celote na Porterjevo tretjo razvojno stopnico, saj le ta temelji na inovacijah in kreativnosti ljudi. Zato lahko vizijo razvoja naroda primerjamo z vizijo tržno usmerjenega inovativnega podjetja, v katerem vse aktivnosti usmerja vizija. Lahko sklepamo, da tako kot podjetje ne more uspešno tekmovali na trgu brez določenih strateških ciljev (kaj želi doseči), brez pripravljenih strateških načrtov (kako bo te cilje doseglo) in brez nadzora nad izvajanjem aktivnosti, tako se tudi država brez izdelane vizije ne more uveljaviti v svetu in težje zagotavlja blaginjo svojemu prebivalstvu.

Rouvinen (1997) ugotavlja, da je vse od recesije na začetku 90. let bila finska nacionalna prioriteta številka ena gospodarska rast. Za njo so si prizadevali vsi akterji – država, podjetja, institucije in posamezniki. Posebej se je to izkazalo v sredini 90. let, ko je podjetje Nokia postala glavno gonilo finske gospodarske rasti. Država je bila pripravljena prisluhniti njenim potrebam in ugoditi njenim zahtevam - s podjetjem Nokia je Finska oblikovala partnerski odnos, ki ga goji še danes. V finskem primeru so se vse vpletene strani zavedale, da so odvisne druga od druge in da bodo uspeli le z aktivnim sodelovanjem.

Da bi lahko razumeli, od kod je Finska črpala moč za tako odločen preboj v sam svetovni tehnološki vrh (WCY, 2002), se moramo osredotočiti na finske družbene razmere in na vprašanje, kako je Finski v relativno kratkem času uspelo zgraditi trdno družbeno soglasje o razvojni viziji naroda. Družbeno soglasje je bilo mogoče zgraditi zaradi visoke stopnje medsebojnega zaupanja na Finskem (Inglehart, 1997), saj je zaupanje zelo pomembno za vzpostavitev učinkovite, na sodelovanju temelječe inovativne ekonomije. Zaupanje je pozitivno vplivalo tudi na razvoj grozdov kot nosilcev in motorjev razvoja visoke tehnologije. Kot trdi Halman (2002), medsebojno zaupanje ni potrebno le za ohranitev solidarnosti, ampak olajša tudi pogajanje in sodelovanje, ter tako omogoča demokratizacijo akterjev in pospešuje gospodarski razvoj/blagostanje.

Za finsko prebivalstvo so značilne izredno razvejene mreže osebnih poznanstev, ki jih aktivno uporabljajo tudi za doseganje ciljev in koristi svojih podjetij. K oblikovanju takšnih mrež pripomore zelo razvita kultura druženja v počitniških hišicah in obvezno vsakoletno sodelovanje vseh polnoletnih moških na vojaških vajah, ne glede na socialni status (Tainio, Lilja, 2002). Vojaške vaje omogočajo srečevanje vseh socialnih in ekonomskih slojev, tako nosilcev odločanja kot zaposlenih. Takšno neformalno druženje pomaga oblikovati nacionalno povezanost in pospešuje prenos idej.

Lahko bi rekli, da je recesija 90. let le še bolj povezala finsko prebivalstvo, omogočila oblikovanje trdnega družbenega soglasja in dala ljudem nov zagon. Predvidevamo, da so bile ravno te ne/formalne, a tudi s strani države spodbujene mreže pomembno orodje pri ustvarjanju širšega družbenega konsenza in spodbujanju razvoja. Kot navaja Ali-Yrkkö (2002), je imelo obvezno sodelovanje podjetja Nokia z univerzami in malimi podjetji v 90. letih (če je želela pridobiti finančno podporo Finske nacionalne tehnološke agencije (TEKES)), izreden vpliv na razvoj mreže stikov in ohranitev poslovnih kontaktov.

SITRA izkorišča medosebne mreže tudi pri implementaciji projekt Finska 2015, katerega namen je oblikovanje dolgoročne nacionalne vizije. Cilji programa so uporabiti znanje, spretnosti in poznanstva starejših finskih nosilec odločanja v zadevah, ki se nanašajo na prihodnost finske družbe. Čeprav je program Finska 2015 nacionalno usmerjen, obravnava prihodnost Finske predvsem iz mednarodne perspektive. V okviru programa so določili 4 strateške cilje, ki jih mora Finska doseči do leta 2010:

- Finska je vodilna na področju znanja in inovacij,
- Finska nudi privlačno življenjsko in delovno okolje tako za ljudi kot za podjetja, s poudarkom na doseganju blaginje in konkurenčnosti v svetovnem merilu,
- Finska je socialna in ekološko osveščena država z urejenim pravnim sistemom, ki temelji na posodobljenem pojmovanju pravice, kolektivne odgovornosti in trajnostnega razvoja, s ciljem da uspe v globalni ekonomiji in ohrani družbeno koherentnost,
- Finci so osebno in kolektivno odgovorni za svoje zdravje in zdravje svojih družin.

Čeprav bomo več o finski osredotočenosti v R&R govorili v nadaljevanju, bomo na tem mestu uporabili finsko investiranje v R&R kot nazoren primer trdnega nacionalnega soglasja in zavezanosti dolgoročni viziji. In to ne samo na teoretični ravni, ampak predvsem v praksi, ki jo sooblikujejo akterji iz različnih centrov družbene moči. Finski delež BDP, namenjen R&R, se je v zadnjem desetletju povečal za 79% oziroma za 1,61 odstotne točke iz 2,04% na 3,65% BDP (Statistics Finland, 2002). V letu 2000 je bila Finska na drugem mestu na svetu glede na višino deleža BDP namenjenega R&R s 3,32% BDP, med tem ko je bila Švedska s 3,78% BDP prva (WCY, 2002). Takšen proračunski obrat je mogoč samo z res trdnim soglasjem na najširši družbeni ravni. Prepričljivo ilustracijo soglasja znotraj R&R sfere pa ponazarja sistematična prerazdelitev R&R sredstev iz javnega in univerzitetnega sektorja v poslovni sektor. V zadnjih desetih letih je Finska povečala R&R investicije v poslovnem sektorju za 15,9 odstotnih točk na 72,9% vseh R&R sredstev v letu 2001 (Statistics Finland, 2002).

Družbeno soglasje na Irskem ni bilo tako močno kot na Finskem (Jaklič, Zagoršek, et al, 2002). Vseeno se je večina vodilnih družbenih akterjev strinjala, da je v danih okoliščinah najboljša možna strategija privabljanje neposrednih tujih investicij. Kot navaja Clancy (2001), je bila očitna značilnost Irske gospodarske rasti od konca 50. let naprej ta, da so bile neposredne investicije tujih multinacionalk, ki so izbrale Irsko za deželo v kateri bodo proizvajale za izvoz na ostale evropske trge, glavni vir gospodarske rasti.

Irška je ohranila trdno nacionalno soglasje tudi v 80. letih v obdobju hude gospodarske recesije, ko je bilo razmerje med zadolženostjo in BDP že 130% in je vse kazalo, da bo država bankrotirala (O'Donnell, 1998) in da je nacionalna razvojna strategija napačna. V obširni analizi irske zgodbe o uspehu O'Donnell (1998) navaja 4

poglavitne vidike irskega nacionalnega soglasja: 1) soglasje med socialnimi partnerji in političnimi strankami glede ekonomskih zahtev EU, 2) s centralno vodenimi pogajanjmi med socialnimi partnerji dosežena usklajenost plačne politike z možnostmi ekonomije, 3) zadovoljivo soglasje glede javnih financ ne samo zaradi skladnosti z maastrichtskimi kriteriji, ampak predvsem glede vpliva obdavčitve in vladnih ukrepov na devizni tečaj in plačni sistem, 4) soglasje glede ukrepov, skladnih z EU, za spodbujanje ponudbene značilnosti irske ekonomije in pospešene internacionalizacije podjetij.

Očitno je tudi v Sloveniji možno zbrati podporo¹² za kapitalno intenzivne projekte (ki bi jih lahko šteli v nacionalno strategijo razvoja), če le obstoječi centri politične, gospodarske in kulturne moči niso ogroženi oziroma če ne trpijo njihovi parcialni interesi. Tipičen primer te teze je gradnja avtocestnega križa, največjega nacionalnega projekta zadnjih desetletij. Ta je politikom prinesel ogromno političnih točk, precejšnjemu delu slovenskega gospodarstva je omogočil lagodno preživetje brez izpostavljanja naporni internacionalizaciji, Slovence pa je zazibal v lagodnost in še spodbudil njihovo slo po avtomobilih.¹³

Za Slovenijo ostaja ključno vprašanje, kako zgraditi dolgoročno vizijo in podporo novim projektom, ki bodo temeljili na inovacijah in znanju. Pri tem se bo verjetno treba odpovedati kratkoročnim ugodnostim na račun dolgoročnih koristi. To je namreč edina možnost, da bo Slovenija sposobna delovati v zelo tekmovalnem evropskem okolju. Trenutno je glavna strategija Slovenije vstop v EU, čeprav je verjetno še bolj pomemben odgovor na vprašanje, kako bosta slovensko gospodarstvo in družba preživela v zelo konkurenčnem evropskem okolju.

3.3 Osredotočenost

V nadaljevanju besedila bomo na primeru Finske in Irske iskali argumente za hipotezo, da je osredotočenost temeljni ključ uspeha teh dveh držav.

Finska je osredotočena na notranjo rast s pomočjo inovacij posvetila večino svojih finančnih, družbenih in človeških virov. Finci se zavedajo, da je produktivnosti v zrelih ekonomijah vedno bolj odvisna od inovacij v podjetjih in institucijah ter vedno manj od akumulacije kapitala. Zato so ustvarili pogoje, ki omogočajo inovativno razmišljanje, posebej v kombinaciji z ustvarjanjem razmer, ki spodbujajo R&R in ITkT (informacijske in komunikacijske tehnologije). Vedo, da sta znanje in sposobnost njegove učinkovite uporabe glavna vira konkurenčne sposobnosti nekega gospodarstva, saj je od novega znanja odvisna tudi donosnost drugih produkcijskih faktorjev.

¹²Največje soglasje o kakšni ključni temi so Slovenci dosegli 23. decembra 1990, ko je kar 88% volivcev podprlo osamosvojitve Slovenije (CIA Factbook, 2002).

¹³ Za avtocestni križ lahko rekli, da je kratkoročno orientiran: je predimenzioniran, odžira sredstva za investicije v tehnologije tretje razvojne stopnje po Porterju in predstavlja finančno obremenitev tudi naslednjih generacij. V Poročilo o razvoju Slovenije (2002) so predstavljene zelo negativne strukturne spremembe - povečanje cestnega blagovnega prometa na račun železniškega blagovnega prometa, kar je zlasti z vidika okoljskega razvoja povsem nesprejemljiv strukturni vidik, zmanjšana pa je tudi kakovost življenja in možnosti trajnostnega razvoja Slovenije.

Hitro rastoči delež R&R investicij v električno in elektronsko industrijo predstavlja že več kot polovico vseh R&R investicij finskega poslovnega sektorja. Podoben primer osredotočenih investicij v R&R aktivnosti je opazen na področju informacijske tehnologije, v katerega po nekaterih ocenah Finska vlaga skoraj polovico (Fleming, 2001) vseh nacionalnih R&R sredstev. Osredotočenost na nekaj najobetavnejših sektorjev (grozdov), kjer so že obstajale določene konkurenčne prednosti in v katere je usmerila večino sredstev in drugih virov, je zagotovila nadpovprečne gospodarske rezultate. Da bi povečala inovativno sposobnost države je investirala v izobraževanje ter spodbujala sodelovanje med različnimi akterji družbe. Zmanjšala je birokracijo in druge ovire za prenos znanja.

Ustanovili so nove organizacije, med drugim nacionalni mreži tehnoloških parkov in ekspertnih centrov, katerih glavne naloge so prenos tehnologije, znanja in komercializacija znanja. Rezultati finskega pristopa k izzivom sodobnega gospodarstva so številna novo nastala podjetja (spin-off), nastala pa so tudi mnoga tehnološka podjetja za komercializacijo na univerzah in inštitutih ustvarjenega znanja. Poleg zgoraj omenjenega pa je na Finskem država ves čas spodbujala dostop do skladov tveganega kapitala in internacionalizacijo poslovnih subjektov. Predvsem pa je imela Finska pretanjen posluš za potrebe in pričakovanja nacionalnega poslovnega okolja.

Ključni instrument za spodbujanje kreativnega raziskovalnega okolja so programi, ki so osredotočeni na industrijske in storitvene sektorje vitalnega nacionalnega pomena: komunikacije, biotehnologija ter razvoj novih produkcijski procesov in novih materialov (CORDIS: Finland, 2002). Finski je v veliki meri uspelo zaradi tesnega sodelovanje inštitutov, univerz, podjetij in državnih finančnih skladov. Koordinacijo tehnoloških programov vodi Tekes, Nacionalna agencija za tehnologijo, finska nacionalna Akademija koordinira raziskovalne programe, medtem ko SITRA, Finski nacionalni sklad za razvoj in raziskovanje, deluje kot največji javni ponudnik kapitala.

Finska je tudi zelo aktivna in uspešna v mednarodnem raziskovalnem sodelovanju in pri pridobivanju sredstev iz EU. Kot navaja Tekes (2002) je spomladi 2002 kar 1600 finskih podjetij pridobivalo sredstva iz Petega okvirnega programa EU. Za Finsko je to sodelovanje pomembno, saj EU namenja približno 4% letnega proračuna za implementacijo R&R aktivnosti.

Irska že več kot štiri desetletja privablja TNI. V tem času so se na oblasti zamenjale različne vlade, z različnimi političnimi programi. Toda nobena ni radikalno spremenila načrtane smeri gospodarske rasti. Seveda je prihajalo do sprememb, ko je družba prehajala od prve do tretje stopnje gospodarskega razvoja (Porter, 2002), toda osnovna strategija je ostala nespremenjena. Irska vlada se je zavedala pomembnosti sledenja načrtani poti in je kljub občasnim pojavom kritik in rezultatom nekaterih raziskav, ki so bili vse prej kot vzpodbudni, konsistentno izvajala politiko, za katero je verjela, da bo Irsko popeljala v družbo najuspešnejših držav. Eno takšnih poročil je bilo Telesis Report (1982), ki je razkrilo, da:

- je bilo realiziranih le približno 30% novih zaposlitev, ki jih je napovedala IDA (Irish Development Agency).

- zaposlitve, ki so jih ustvarile tuje multinacionalke z velikimi stroški s strani države, niso uspeli nadomestiti zaposlitev izgubljenih v tradicionalnih panogah, tako da je nezaposlenost kljub obsežnim emigracijam vztrajno rasla
- v nasprotju s pričakovanji multinacionalke niso uporabljale Irskih firm za dobavitelje in podpodbenike, ampak so uvažale surovine in izvažale produkte in je država tako pridobila le razmeroma nizke plače zaposlenih
- tuja podjetja stimulacijam navkljub niso investirala v R&R

Poročilo je vzbudilo javnorazpravo, a je Irski vladi kljub temu uspelo obdržati načrtano pot, ki se je za sedaj izkazala za uspešno. Uspehu navkljub Irska še vedno ni nehala aktivno privabljati novih podjetij, a hkrati tako kot Finska daje velik poudarek investicijam v R&R v domači industriji.

Slovenija zaostaja za razvitimi članicami EU na področju osredotočene porabe R&R sredstev za razvoj perspektivnih novih tehnologij. Zaostanek bi lahko razložili z osredotočenostjo Slovenije na izzive privatizacije, denacionalizacije, prestrukturiranja gospodarstva zaradi izgube južnih trgov in zaradi drugih tranzicijskih zgodb, s katerimi se je Slovenija soočala v 90. letih. Slovenija je v letu 1999 v R&R aktivnosti investirala največ doslej in sicer 1,51% BDP (Poročilo o razvoju, 2002), med tem ko je Finska že leta 1991 za iste aktivnosti namenila več kot 2% BDP in trenutno v R&R investira več kot 3,65 BDP (Statistics Finland, 2002). Če primerjamo slovenske R&R investicije v poslovni sektor s finskimi, ugotovimo, da je Slovenija v letu 1999 v poslovne R&R namenila le 56,9% vseh sredstev (Poročilo o razvoju, 2002) in da je to primerljivo s finsko situacijo iz leta 1993.

Poročilo evropske komisije (Innovation Policy in Six Candidate Countries, 2001) navaja, da v vseh šestih državah kandidatkah obstajajo davčne olajšave za podjetja, če investirajo v R&R, da pa samo na Poljskem in Madžarskem izvajajo obširne fiskalne vzpodbude. Poročilo navaja tudi razloge, zaradi katerih EU v okviru Phare programa ni finančno podprla ustanovitve Slovenske inovacijske agencije, ki naj bi bila osredotočena na razvoj tehnologije, spodbudo podjetništva, inovacij in internacionalizacije. Glavna razloga sta bila pomanjkanje soglasja o statusu SIA in glede prisojnostih – katero ministrstvo bo imelo glavno besedo. Med drugim je v poročilu omenjeno, da Slovenija razpolaga z vsemi ustreznimi mehanizmi in strategijami, da pa ostajajo le črke na papirju, medtem ko implementacije ukrepov in spremljanja učinkov ukrepov skoraj ni. Med drugim tudi zaradi pogostih sprememb politik, ki urejajo R&R in inovacije, in pomanjkanja finančnih sredstev.

Samo uspešna komercializacija novih izdelkov omogoča podjetjem v pogojih povečane konkurence obstanek na domačem in tujih trgih. Glavno gonilo komercializacije izdelkov so podjetja. Ta argument izhaja iz hipoteze, da so podjetja najbolj kompetentna in imajo največji interes za uspeh pri komercializaciji novih izdelkov. Finska predstavlja lep model, kako je država načrtno preusmerila večino R&R sredstev neposredno v tehnološka in inovacijska podjetja. Tako se R&R sredstva porabljajo tam, kjer je edina možnost za razvoj in trženje novih izdelkov. Pri tem pa je država zagotovila, da so bila sredstva porabljena funkcionalno in produktivno. Načrtna preusmeritev R&R sredstev v podjetja je Finski že v enem desetletju prinesla odlične rezultate na področju komercializacije novih izdelkov. Iz finskega modela razberemo, da bo Slovenija brez povečanja sredstev,

namenjenih R&R, težko dohajala bolj razvite evropske države. Spodbudno pa je, da povečanje R&R sredstev posledično pomeni tudi povečanje proračunskih prilivov zaradi več pobranih davkov in prispevkov in možnost ponovnega povečanja R&R sredstev.

Nauk Irske in Finske zgodbe je jasen: ne moreš biti hkrati uspešen na vseh področjih. Odločiti se je potrebno o nacionalnih prioritetah in se jih potem držati. Ker vse ne more biti prioriteta, se je potrebno zavestno odreči nekaterim programom ali dejavnostim. Tako Finska kot Irska sta imeli jasne prioritete in za njih sta bili pripravljene žrtvovati druge priložnosti za rast in razvoj. Potrebno je še enkrat poudariti, da je odločitev o osredotočanju za eno panogo (informacijsko in telekomunikacijsko) prišlo od spodaj oziroma s strani Nokie in država je tej strategiji z izgradnjo kakovostnega poslovnega okolja le sledila (Tainio, Lilja, 2002). Na Irskem pa se je država osredotočila na politiko privabljanja tujih investicij, gospodarska struktura je nastajala na podlagi odločitev (predvsem tujih) podjetij in je bolj raznolika kot finska.¹⁴ V nobenem primeru torej politika ni določala gospodarske strukture, je pa pri njenem nastajanju v sinergiji s podjetniškimi strategijami aktivno sodelovala.¹⁵

3.4 Šolski sistem

Izobrazbena struktura prebivalstva je ključnega pomena za konkurenčnost nacionalnega gospodarstva. Visoke dodane vrednosti pri proizvodnji in storitvah so lahko le plod visoko razvitega znanja in tehnologije, ki izvira iz ustrezno izobražene delovne sile.

Tako Finska kot Irska sta dobro razumeli vlogo izobraževalnega sistema in še posebej visokega šolstva, saj mu namenjata pomembno vlogo pri izboljševanju ravni življenja prebivalstva. Predvsem je tu vzor Finska, ki velja za eno izmed držav z najbolje razvitim izobraževalnim sistemom. Finski visokošolski sistem zaznamujejo predvsem: visoka dostopnost, usklajenost s potrebami gospodarstva, veliko število univerz, politehnik, ki skrbijo izključno za strokovne kadre za gospodarstvo, in internacionalizacija.

Slovenija se sicer lahko pohvali z visoko dostopnostjo visokega šolstva, ki je dosežena predvsem z javnim sistemom štipendiranja, subvencijami in s sistemom študentskega dela. Vendar je visoka dostopnost prej posledica politične pragmatičnosti in zagotavljanja socialnega miru, kot pa zavestno sledenje premišljenim smernicam. Slovenska vlada je po osamosvojitvi pričela z zelo hitrim povečevanjem število mest na fakultetah. Leta 1990 je bilo v Sloveniji 33.500 dodiplomskih študentov, leta 1996 50.600 in do leta 2000 je število dodiplomskih študentov naraslo na 82.800 (SU RS, 2001). Temu dva in pol kratnemu povečanju študentov pa ni sledilo enako povečanje sredstev. Po navajanju Ministrstva za šolstvo in šport so leta 1991 javna sredstva, namenjena terciarnemu izobraževanju v Sloveniji dosegla 1,06% BDP, leta 1996 1,18% BDP in leta 1999 1,21% (NPVŠ, DZ RS 2002). Deloma se je pomanjkanje sredstev krilo s pomočjo vplačil s strani izrednih študentov. Število izrednih študentov se je v obdobju 1990 – 2000 početrilo, iz 5.800 leta 1990 na 22.500 leta 2000. V istem času pa se je število rednih študentov povečalo »zgolj« za 60% iz 28.800 na 46.000. Iz podatkov je očitno, da se je država bolj kot za kakovosten dvig izobrazbene strukture trudila za zmanjševanje brezposelnosti mlade populacije in ublažitev socialnih pritiskov. Število mest povečalo predvsem na družboslovnih fakultetah, ki

¹⁴ Ne smemo pozabiti, da je imeti vsa jajca v eni košari tvegano dejanje.

¹⁵ Več o tej logiki glej Jaklič, 1993.

zahtevajo bistveno manj sredstev kot tehnično usmerjene fakultete. Na alarmantno stanje v visokem šolstvu opozarja tudi vodstvo Univerze v Ljubljani: »Stanje je katastrofalno, kar zelo jasno povedo tudi primerjave z državami OECD – delež BDP za visoko šolstvo je v Sloveniji 1,16%, v povprečju držav OECD pa 1,7%, proračunske investicije v visoko šolstvo predstavljajo samo še 2,3% vsega financiranja (13% v OECD), investicijsko vzdrževanje je zanemarljivo, materialni stroški znašajo manj kot 10% vseh sredstev (33% v OECD).« (Mencinger, Mramor, 2002)

Finska in Irsko sta dosegli, da se izobraževalni sistem pokriva s potrebami gospodarstva tako kvalitativno kot tudi kvantitativno. Da bi še izboljšala usklajenost visokega šolstva z gospodarstvom, je Finska z reformo izobraževalnega sistema na začetku devetdesetih uvedla politehniko, ki skrbijo za zadostno število strokovno usposobljenega kadra za gospodarstvo. V obeh državah je delež študentov na naravoslovnih in računalniških smereh bistveno višji od povprečja EU (11%) in se giblje okrog 20 %. V Sloveniji je bil delež teh študentov leta 1997 samo 5%. Neobičajno pa je bil visok delež študentov družboslovnih smeri, kar 41%. Delež teh znaša v EU v povprečju 25%. (Poročevalec DZ RS, 58, 1997). Ta delež se iz leta v leto povečuje tako, da je leta 2000 znašal že 43% (SURs). Od leta 1996 do leta 2000 se je število študentov povečalo za 16500 študentov. 43,5% tega povečanja je bilo na račun treh družboslovnih fakultet (EF, FDV in FF). Pozitiven je podatek, da se je v istem času število študentov na Fakulteti za računalništvo in informatiko podvojilo in da se je pomembno povečalo število tudi na ostalih naravoslovnih fakultetah. Na drugi strani pa porast študentov na Biotehniški fakulteti priča o napakah slovenskega visokega šolstva, ki je posledica neopredeljenih razvojnih prioritet. 73% porasta študentov v letih 1996 do 2000 je bilo na tej fakulteti na račun študentov agronomije, katerih število se je kar potrojilo. Številčni porast študentov biologije in mikrobiologije, kot ved ogromnega potenciala, je bil 7 do 8 krat manjši kot študentov agronomije (SURs, 2001). Podatki upravičujejo ugotovitev, da je Slovenija po merilih IMD čisto na dnu po usklajenosti izobraževalnega sistema s potrebami konkurenčnega gospodarstva.

Slovensko visoko šolstvo se je družbenim spremembam navkljub le malo spremenilo. Kljub velikim in naprednim strategijam ostaja slovensko visoko šolstvo še vedno skoraj na isti ravni, kjer je bilo pred desetimi leti: dejanskega kreditnega sistema in s tem tako zaželeno multidisciplinarnosti študentov še vedno ni. Slovenski študentje ostajajo ozko usmerjeni, brez stika z neakademskega svetom, slabo usposobljeni za timsko delo in preobremenjeni s preobsežnim dodiplomskim študijem. Predvsem pa med gospodarstvom in šolskim sistemom ni vzpostavljen kakovosten sistem sodelovanja.

4 KAJ LAHKO STORI SLOVENIJA?

Iz predstavljenega se porajajo smernice, ki lahko vodijo državo pri spodbujanju konkurenčnosti gospodarstva. Nujno je, da ji v sozvočju in sodelovanju sledijo vsi ključni akterji gospodarskega razvoja. Podjetja so glavni generatorji razvoja konkurenčnosti, medtem ko morajo država in podporne institucije v sozvočju s podjetji graditi konkurenčno poslovno okolje.

S spodbujanjem podjetništva in inovativnosti želi slovenska vlada preko Ministrstva za gospodarstvo zagotoviti dvig produktivnosti in povečanje konkurenčnosti. Politika razvoja podjetništva in konkurenčnosti v letu 2002 zajema naslednje programe:

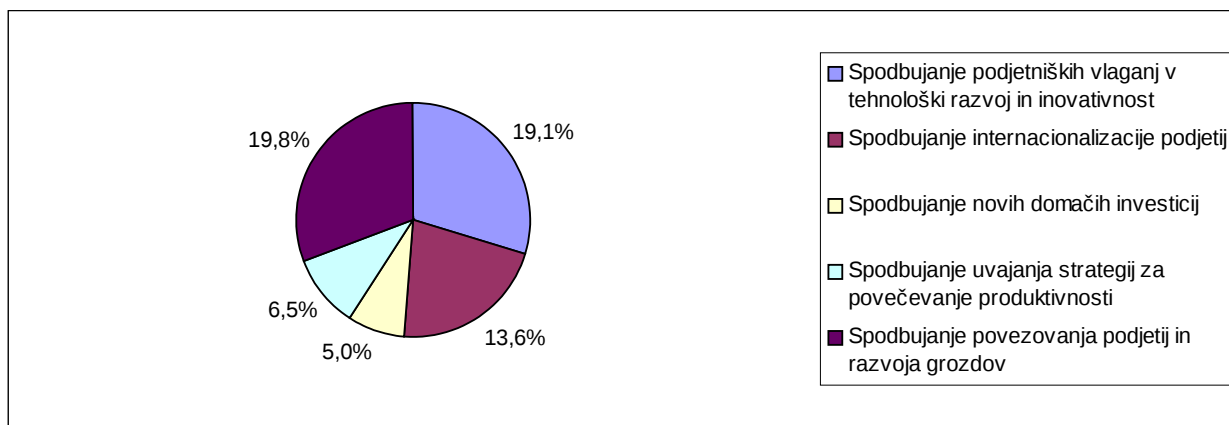
Tabela 1: Programi politike razvoja podjetništva in konkurenčnosti

Programi	Delež sredstev [%]
Sektorski program za tekstilno in oblačilno industrijo ter usnjarsko in obutveno industrijo	15,6
Izboljšanje pretoka znanja iz izobraževalnih in raziskovalnih institucij v gospodarstvo	1,8
Program za izboljšanje konkurenčnih sposobnosti podjetij	64,0
Program za spodbujanje podjetništva in izkoriščanja podjetniških možnosti	18,6

Vir: Ministrstvo za gospodarstvo, 2002

Največji delež sredstev je namenjen programu za izboljšanje konkurenčnih sposobnosti podjetij, v sklopu katerega je največ sredstev namenjeno spodbujanju povezovanja podjetij in razvoja grozdov. Delež sredstev za programe politike razvoja podjetništva in konkurenčnosti je 0,1% slovenskega BDP. Delež je majhen, če ga primerjamo z Irsko, kjer je za delovanje EI¹⁶ namenjeno 0,2% irskega BDP. Slovenski programi se od finskih razlikujejo predvsem po obsegu dejavnosti, ki jih spodbujajo. Finska politika se usmerja predvsem na informacijsko tehnologijo in z njo povezane panoge, medtem ko slovenska politika panog ne razlikuje po prioritetah. Program ukrepov za spodbujanje podjetništva in konkurenčnosti zajema spodbude usmerjene na celoten podjetniški sektor ne glede na velikost, panogo dejavnosti ali lastništvo (Ministrstvo za gospodarstvo, 2002).

Slika1: Struktura programa za izboljšanje konkurenčnih sposobnosti podjetij



Vir: Ministrstvo za gospodarstvo, 2002.

Sredstva, ki jih Ministrstvo za gospodarstvo namenja za te programe so gledano kot celota izjemno nizka. V letu 2001 je izmed 616 pripravljenih projektov v skupni vrednosti 330 milijonov evrov, država sofinancirala 507 projektov v skupni vrednosti 27 milijonov evrov. To pomeni, da je država financirala 82% projektov, vendar je glede na njihovo skupno vrednost financirala le 8% pripravljenih projektov. V večini primerov so se morala podjetja nato financirati skozi bančni sistem (Jaklič, 2002).

¹⁶ EI (Enterprise Ireland) je agencija irske vlade za spodbujanje domačega gospodarstva (EI, 2002), (CSO, 2002)

Finska strategija razvoja se razlikuje od slovenske predvsem po osredotočenosti na razvoj in inovacije. Program Ministrstva za gospodarstvo poudarja ključne faktorje uspeha podjetij: tehnologijo, inovativnost in znanje ter podjetništvo. Slovenija v letu 2002 za spodbujanje podjetniških vlaganj v tehnološki razvoj in inovativnost namenja manj sredstev, kot za spodbujanje tekstilne in oblačilne industrije ter usnjarske in obutvene industrije (Ministrstvo za gospodarstvo, 2002). V primeru slovenske vlade ne moremo govoriti o osredotočenosti na ključne, prioritete in hitro rastoče panoge in v pomanjkanju fokusa ter denarnih sredstev je potrebno iskati glavne razloge za pomanjkljive uspehe vladnih ukrepov.

Konkurenčnost gospodarstva vse bolj temelji na povečevanju produktivnosti in zniževanju stroškov dela na enoto proizvoda v obstoječih proizvodnih programih, istočasno pa Slovenija zaostaja v uvajanju novih proizvodnih programov, ki zahtevajo nove investicije, tehnološke rešitve in nasploh ofenziven pristop lastnikov k prestrukturiranju in razvoju podjetij (UMAR, 2002).

Nokia je na področju informacijske tehnologije uspela (leta 2001 je bila Nokia največje evropsko podjetje (Kandell, 2001)). Nokii je sledila Finska - sedaj je strategija celotne države osredotočena na informacijski sektor. V obeh proučevanih primerih smo ugotovili, da vlada ni določala prioriteten panog, ampak so le-te nastale preko sinergičnih prepletanj strategij podjetij in ustrezne industrijske politike. Nedvomno so glavni odločevalci pri tem lahko le podjetniki oziroma managerji. Kot že omenjeno, je v lanskem letu slovenska država sofinancirala le 8% celotne vrednosti prijavljenih projektov. Tako majhen delež sofinanciranja pogosto ne upraviči truda, ki ga morajo podjetja vložiti za prejem sredstev. Sofinanciraje bi bilo potrebno bolj osredotočiti, pri čemer bi se veljalo osredotočiti predvsem na (nove) tehnologije in manj na podjetja oziroma panoge.¹⁷

Pri odločanju o bodočih strateških panogah bi morali sodelovati ključni nosilci odločitev po zgledu programa Finska 2015¹⁸. Soglasje je možno doseči le v odprtem partnerstvu države in drugih družbenih akterjev, še posebej pa managerjev in podjetnikov. Država mora igrati vlogo pobudnika, končni odločitve pa morajo priti iz podjetij.

Slovenija se je pri razvijanju gospodarskih strategij uspešno zgledovala po razvitih državah, kar dokazujejo sodobne in napredne strategije slovenske vlade. Vendar je bilo premalo poudarka danega na samo uresničevanje strategij, kontroli uresničevanja strategij in sredstvom, ki so bila namenjena uresničevanju. Proces uresničevanja strategije je ključnega pomena za njeno uspešnost (Pučko, 2000). Izvedba nove strategije zahtevajo nove prijeme v praksi.

Dejansko uresničevanje strategij je potrebno prilagoditi strategijam in razmeram v Sloveniji in temu primerno izobraziti in usposobiti ljudi, ki jih izvajajo. Tu gre slediti miselnosti, ki jo je vlada sprejela pri strategijah: če se išče primere strategij pri najboljših v tujini, naj se stori isto pri procesih uresničevanja. Predlagamo torej benchmarking procesov uresničevanja strategij na vseh ravneh, pri čemer ponovno poudarjamo nujnost

¹⁷ Predlogi za razpravo o novih tehnologijah in njeno komercializacijo s strani slovenskih podjetij bi lahko vključevale: energetske varčne procese, materiale in tehnologije; nano in biotehnologijo; farmacevtsko tehnologijo.

¹⁸ Več o programu Finska 2015 v (Jaklič, Zagoršek, et al, 2002).

upoštevanja slovenskega okolja. Kvalitetna izvedba benchmarkinga procesov zahteva izvedbo na mestu samem. To pomeni oditi v tujino in tam opazovati ter analizirati uresničevanje vladnih strategij: od načina javnih razpisov, točk javnih razpisov, sistema razdeljevanja subvencij, sistema evalvacije in povratnih informacij. V okviru Razvojnega programa za pospeševanje konkurenčnosti slovenske industrije je slovenska vlada sprejela ukrep o spodbujanju notranjega in zunanega "benchmarkinga" (Ministrstvo za gospodarstvo, 2002), vendar lahko na podlagi preučene literature in gradiv trdimo, da ukrep ni primerno uresničevan.

Razvoj Slovenije bi lahko bil spodbujen s tujim kapitalom, pri čemer ostajajo odprta vprašanja. V Sloveniji so najpogostejša tuja vlaganja v obliki prevzemov podjetij, ki pa so manj zaželeni kot začetne investicije (greenfield investments), pri katerih tuji vlagatelji ustanovijo novo podjetje. Začetne investicije imajo pozitiven učinek na gospodarstvo, kar upošteva tudi Ministrstvo za gospodarstvo, ki želi z javnim razpisom za spodbujanje neposrednih tujih investicij povečati privlačnost Slovenije za kvalitetne tuje neposredne investicije. Ukrepi temeljijo na znižanju vstopnih stroškov, če naložba pomeni ugodne učinke na novo zaposlovanje, prenos znanja in tehnologij, spodbujanje skladnega regionalnega razvoja in spodbujanje povezovanja tujih investorjev s slovenskimi podjetji (Ministrstvo za gospodarstvo, 2002). Razpis je primeren mehanizem za privabljanje tujih začetnih investicij, vendar pa je predvidenih sredstev premalo. Privlačnost investorjev Slovenska država ne more povečati z 1,75 milijona evrov (400m SIT) (Ministrstvo za gospodarstvo, 2002). Irska vlada je preko agencije IDA¹⁹ v letu 2001 namenila 109 milijona evrov. Menimo, da bi bil poleg višjih sredstev potreben še bolj aktiven pristop pri iskanju »dobrih multinacionalk« (Jaklič, 1993), ki naj bi prinesle predvsem k rasti kakovosti poslovnega okolja, ki bi Sloveniji omogočilo doseganje tretje stopnje razvitosti. Potrebno pa se je zavedati, da bodo morala večino dela pri promociji kakovosti slovenskega poslovnega okolja, ki bi ustrezal tretji razvojni stopnji, narediti slovenski akterji.

Visoka stopnja zaupanja med ključnimi akterji se je v primeru Finske in Irske izkazala kot bistvena za razvoj in povečevanje konkurenčnosti države. V Sloveniji je ravno nizka stopnja zaupanja v družbi, visoka stopnja zavisti in nezadostna podpora v lokalnih skupnostih in državi velika ovira (podjetniškemu) razvoju (Jaklič, 2002).

Med podjetniki je premalo poznavanja podpornih institucij in njihovih programov. Najbolj poznani sta GZS in Obrtna zbornica Slovenije. Poznavanje ostalih podpornih institucij pa je zelo slabo (Šiler, 2001)²⁰. Negativna klima do dela vlade ne spodbuja sodelovanja in zaupanja med ključnimi akterji²¹. Šiler (2001) iz raziskave navaja da kar 92% anketiranih podjetnikov meni, da so podporne institucije neprimerno predstavljene svoji ciljni skupini²². Nepoznavanje institucij pa je glavni vzrok, da podjetniki v tako majhnem obsegu sodelujejo z njimi. Več kot polovica anketirancev meni, da je slovenska podporna mreža podjetništvu slabo zastavljena. Menimo, da bi se to stanje lahko izboljšalo s seznanjanjem o ukrepih in programih vlade oziroma posameznih ministrstev,

¹⁹ IDA (Investment and Development Agency) je agencija irske vlade za privabljanje spodbujanje tujih podjetij na Irskem.

²⁰ Raziskava o poznavanju pospeševalnih mehanizmov podjetništva v Sloveniji je zajela 52 naključno izbranih podjetij iz različnih dejavnosti. Več glej Šiler, 2002.

²¹ Politbarometer september 2002 je izmeril oceno 2,94 zaupanja vladi (1-najslabša ocena, 5 – najboljša ocena). Znotraj vlade pa je Ministrstvo za gospodarstvo ocenjeno z oceno 2.75 (povprečje vseh ministrstev je 3,13).

²²

agencij in podpornih institucij in privabljanjem podjetij k sodelovanju ter tudi z reorganizacijo oziroma »poenostavitvijo« obstoječe podporne mreže.

Slovenskim malim podjetjem je podpora najbolj potrebna na področju navezovanja stikov s tujino in internacionalizacije poslovanja, pravnih zadevah, dostopa do finančnih sredstev, poslovnih znanj in izkušenj ter na področju marketinga. Da bi jim zagotovili ustrezno pomoč, bi se morali osredotočiti na jasno opredeljene aktivnosti in ukrepe, ki so del strategije razvoja podjetništva (Šiler, 2001). Podjetja torej potrebujejo pomoč in so hkrati premalo seznanjena z možnostmi, ki jim jih nudi vlada in različne institucije. Krivdo za tako stanje gre iskati na obeh straneh, saj se morajo podjetja sama aktivno zanimati za programe pomoči in sodelovanja, hkrati pa se morajo različne institucije zavedati, da niso same sebi namen, in se morajo približati podjetjem.

Iz raziskav (Glas, Drnovšek, 2000) je razvidno, da slovenska podjetja najbolj pričakujejo ukrepe, ki sodijo v področje makroekonomskega okolja. Na drugem mestu so finančne spodbude države, sledi uveljavljanje plačilne discipline in na koncu je pomoč države v obliki svetovanja, izobraževanja in informiranja. Vzroki za to so v premajhni informiranosti, nizki stopnji zaupanja in negativnem odnosu podjetij do države. Iz tega izhaja, da morajo biti cilji za prihodnost usmerjeni v vzpostavitev partnerstva med državo in podjetji, v katerem podjetja ne bodo pričakovala od države le denar, ampak predvsem znanje in informacije.

Slovenska podjetja lahko dobijo sredstva tudi iz Evropske unije. V tem pogledu je Irska šolski primer učinkovitega pridobivanja in izrabljanja sredstev namenjenih razvoju. Sredstva niso namenjena zgolj članicam Evropske unije, temveč je določen del predviden tudi za bodoče članice. Slovenija prejema finančno pomoč Evropske komisije v okviru treh pred-pristopnih instrumentov ISPA, SAPARD in PHARE.

Poučevanje o črpanju denarja iz evropskih skladov bi moralo biti vključeno v izobraževalne, podjetniške, raziskovalne, kulturne in ostale programe. Režek (2002) ocenjuje doseganje programskih ciljev za projekte s področja razvoja malih in srednje velikih podjetij v letu 2000, ki so bili financirani s strani Phare, za nezadovoljivo. Enako oceno so za leto 1999, ki je zadnje dostopno leto, dobili tudi programi povezani z izobraževanjem. Menimo, da je osveščenost podjetij o možnostih in načinih črpanja sredstev iz skladov EU nezadostna in tu podjetja in država zamujajo priložnosti. Seznam trenutno odprtih programov za Slovenijo se hitro spreminja, zato je potrebno sprotno obveščanje, svetovanje in sodelovanje med akterji.²³

Poleg omenjenega je možno pridobivanje finančnih sredstev tudi v okviru nacionalnega finančnega sistema. Slovenski finančni sistem trenutno ne spodbuja gospodarskega in inovativnega razvoja in je po konkurenčnosti uvrščen na 38 mesto med 49 državami (Jaklič, Zagoršek, et.al, 2002). Raziskave kažejo da je med največjimi ovirami razvoju ravno nerazvitost finančnega in kapitalskega trga (Kotar v Jaklič, 2002). Glavni problem je pomanjkanje finančnih virov za financiranje tveganih projektov, vključno z ustanavljanjem in razvijanjem podjetij.

²³ Gospodarska zbornica Slovenije nudi predvsem informacije in nasvete podjetjem o možnostih prijavljanja na različne razpise EU. Pospeševalni center za malo gospodarstvo objavlja različne publikacije, ki nudijo informacije o pridobivanju sredstev iz skladov EU.

Jaklič (2002) tako predlaga ustanovitev Slovenske razvojne banke, katere vloga bi bila spodbujanje prihodnjega razvoja, stimuliranje in izvrševanje inovacij, ustvarjanje zaupanja med ekonomskimi subjekti in njihov odnos do MSP, ustanavljanje inovativnega okolja v lokalnih skupnostih in konstruiranje bodoče gospodarske identitete države. Poslanstvo banke bi temeljilo na iskanju potencialnih dobičkonosnih projektov in spodbujanje ustanavljanja in razvijanja MSP, ki so vitalnega pomena za prehod na tretjo stopnjo gospodarskega razvoja. Banka bi nudila pomoč potencialno uspešnim podjetniškim projektom, ki ne iščejo klasičnega tveganega (venture) kapitala in želijo ohraniti visoko raven diskrecijske pravice v odločanju in možnost kasnejšega odkupa²⁴.

Javno mnenje v Sloveniji še vedno ni naklonjeno podjetniškim idejam. Strah pred spremembami in predvsem pred neuspehom je globoko zakoreninjen v kulturi, tako da bo proces kreiranja in spodbujanja podjetniške kulture neizogibno dolg. V tem procesu morajo poleg vlade sodelovati tudi podjetja, lokalne skupnosti, institucije njegov glavni namen pa mora biti spodbujanje podjetništva in inovacij. V izobraževalnem sistemu in javnem mnenju je potrebno pozitivno poudarjanje podjetništva in inovativnosti ter njunega pomena za gospodarstvo.

Slovenski lastnosti, ki sta po Plutu (1995) najbližje podjetniškim, sta disciplina in pridnost. Tipični nepodjetniški lastnosti sta zavist in čustvena labilnost.²⁵ Kotar (2002) iz raziskave navaja, da se največkrat kot zelo močna podjetniška lastnost pojavijo ustvarjalnost, kreativnost in inovativnost, takoj na drugem mestu so iniciativnost, občutek za odgovornost in odločnost, na tretjem delavnost in delovna energija, na četrtem mestu sledijo vztrajnost, dinamičnost in fleksibilnost ter iznajdljivost. Najmanj intenzivno pri podjetnikih obstajajo kritični odnos in sreča.

Kljub negativnim označbam osebnostnih lastnosti povprečnega Slovenca, je potencial za podjetništvo prisoten. Razvijanje podjetniških in inovativnih sposobnosti ljudi ter izboljšanje izobrazbene strukture delovne sile mora postati glavni element pri povečevanju slovenske konkurenčnosti na prehodu v inovativno gospodarstvo.

Možni ukrepi, ki bi pomagali spodbuditi slovensko podjetniško kulturo so:

- Lokalne skupnosti in podjetja naj organizirajo dneve odprtih vrat, kjer se bodo ljudje lahko spoznali z delovanjem podjetij, z njihovimi izdelki in managerji. Podjetja naj aktivno sodelujejo z lokalnim okoljem in se vključujejo v podpiranje različnih kulturnih, družabnih in športnih dejavnosti z namenom razvijanja družbene odgovornosti in lastne promocije.

²⁴ Več glej Jaklič, 2002.

²⁵ Za Slovence so značilne naslednje temeljne osebnostne lastnosti (Plut, 1995, str. 44):

- usmerjenost k sebi – introvertnost (egoizem, zadržanost in relativno šibek občutek skupinske odgovornosti in kooperativnosti);
- čustvena labilnost (depresivnost, nagnjenost k potlačenosti, občutek nesrečnosti in krivde, pesimizem);
- psihotizem (dominantnost in dogmatičnost);
- disciplina, pridnost in odgovornost;
- zavist.

- Izobraževalne ustanove naj spodbujajo podjetniški duh in miselnost med mladimi skozi celotno obdobje šolanja. Poleg tega je potrebno bolj povezati sodelovanje med tehniškimi in poslovnimi šolami (multidisciplinarnost) in seveda s podjetji. (Primer zbujanja podjetniške zavesti med mladimi so podjetniški krožki v osnovnih šolah. Ta projekt na primer že izvaja regijski pospeševalni center Posavje.)
- Ustvarjanje in podpiranje podjetjem prijaznega okolja mora postati prioriteta lokalnih skupnosti. Prebivalci v njih se morajo zavedati da je podjetnik, kot mikroelement, gonilna sila lokalnega razvoja in razcveta (Jaklič, 2002).
- Mediji se morajo aktivneje vključevati v promocijo pozitivne podjetniške kulture. Nekaj slovenskih časopisov se že ukvarja s promocijo gazel, vendar podjetja tega ne vidijo kot izziv, temveč kot breme, ki jim navadno prinese nevoščljivost in pozornost davčnih oblasti.

Posamezniki s podjetniškimi idejami so nosilci razvoja in inovativnosti. Večinoma niso javno prepoznavni, vendar predstavljajo srce in motor uspešnih MSP, ki predstavljajo osnovo za preskok na tretjo razvojno stopnico. Takšni posamezniki in podjetja, ki delujejo v obliki grozdov ali zgolj enostavnih povezav, predstavljajo v tujini osnovno gibalno najkonkurenčnejše industrije in ni razloga, da takšne povezave ne bi obrodile sadov tudi v Sloveniji. Pregovorni majhnosti Slovenije navkljub ostajajo takšna podjetja in posamezniki v Sloveniji prepogosto nepovezani. Že samo iskanje primernih partnerjev zahteva ogromno časa in energije, nato pa še uspehi niso zagotovljeni. Tu bi morala nastopiti vlada, ki bi morala takšne posameznikov oziroma podjetja najti in jih skušati aktivno povezati.

Zanimive poslovne konference z osebnimi vabili so učinkovite za spoznavanje, vendar je ključnega pomena aktivno sodelovanje. Zato bi morala vlada iz svojih ali EU sredstev sponzorirati projekte, ki zahtevajo vpletenost in povezovanje večjih podjetij, ter tako stimulirati povezovanje. Ministrstvo za gospodarstvo je v letu 2000 pričelo z izvajanje projekta spodbujanja povezovanja podjetij in razvoja proizvodno storitvenih mrež po sistemu grozdov.²⁶

Takrat je izbralo tri potencialne grozde na nadaljnji razvoj (pilotski projekt): avtomobilski, orodjarski ter transportno logistični grozd. Čeprav so prvi rezultati že vidni, je še prezgodaj za sodbo o uspešnosti teh ukrepov. Vprašanje je, če bodo na novo oblikovani grozdi preživeli, ko jih bo ministrstvo prenehalo financirati.

Kaže, da je glavna prednost koncepta grozdov uveljavitev in promocija pomena hkratne tekmovalnosti in sodelovanja podjetij in podpornih institucij Tako Irska kot Finska sta koncept grozdov integrirali v obstoječe ukrepe. Na Finskem so filozofijo grozdov uporabili pri regionalni politiki, ter v zdravstvu. Najmočnejši vpliv pa so imeli grozdi na Finsko tehnološko politiko, kjer je sodelovanje med vsemi podjetji v grozdu postalo nujni

²⁶ Projekt zajema štiri medsebojno povezane ukrepe:

- Spodbujanje povezovanja podjetij - javni razpis za sofinanciranje skupnih projektov podjetij
- promocija medpodjetniškega povezovanja in razvoja grozdov v Sloveniji
- usposabljanje za prenos znanja in izkušenj na področju razvoja grozdov,
- usposabljanje mreže svetovalcev, spodbujevalcev medpodjetniškega svetovanja, ki bodo zagotavljali hitrejši prenos znanja in informacij in ustrezno strokovno podporo podjetjem.

pogoj za pridobitev sredstev za razvoj tehnologije (Pietarinen, 2001). Tudi Irci so med kriterije za privabljanje tujih podjetij začeli upoštevati njihovo zmožnost povezovanja z lokalnimi akterji in tvorbe nekakšnega »keiretsu« grozda²⁷. V Sloveniji pa kaže, da je Ministrstvo za gospodarstvo osamljeno. Pomen grozdov ni poudarjen v drugih ukrepih vlade. V takšnih razmerah je dolgoročni uspeh politike grozdenja vprašljiv. Zato bi bilo vredno razmisliti o močnejši integraciji filozofije grozdov tudi v druge organe vlade in njihove ukrepe, predvsem na področju raziskav in razvoja.

Eden glavnih naukov iz opravljenega benchmarkinga je uspešen pretok znanja med izoraževalnimi in raziskovalnimi institucijami ter med podjetji. Pretok znanja je ključen za razvoj in visoko stopnjo inovativnosti. V letnem poročilu o svetovni konkurenčnosti za leto 2002 (IMD, Lausanne, Švica) Slovenija na kazalcu sodelovanje med gospodarstvom in univerzo (in inštituti) zaseda slabo 42. mesto (Finska je prva, Slovenija pa zaostaja za vsemi tranzicijskimi državami, razen za Poljsko).²⁸

Le-ta pa je za nacionalne ekonomije pri tekmovanju s tujimi ena najpomembnejših dobrin. Zato sta učinkovit pretok znanja in sposobnost učinkovitega izkoriščanja znanja bistvenega pomena za razvoj konkurenčne ekonomije.

Učinkovita politika za področje prenosa znanja mora zavzemati tako ponudbo kot povpraševanje po znanju. Na ponudbeni strani se država predvsem osredotoči na razvoj tehnologij, medtem ko se na strani povpraševanja sodelovanje države s privatnim sektorjem izraža kot izboljšanje dostopnosti in uporabe novih tehnologij in spodbujanje investicij v tehnologije, izobraževanje in informacijsko infrastrukturo.

Glavni problemi pri prenosu znanja v gospodarstvo so po mnenju Združenja znanstvenikov Slovenije (2001):

- ❖ Organizacije, ki se ukvarjajo s tehnološkim razvojem in razvojem podjetništva (in so financirane iz proračuna) med seboj tekmujejo namesto, da bi med seboj sodelovale (PC Ministrstvo za gospodarstvo, PC, Tehnološki park, Institut Jožef Štefan).
- ❖ Večje raziskovalne ustanove otežujejo pretok vseh vrst informacij, da bi s tem pred drugimi dosegale prednost, namesto da bi prednost dosegale z ustvarjalnostjo.
- ❖ Izobraževalni sistem je popolnoma neprožen in se ne odziva na potrebe trgov, kar se posledično kaže v ustvarjalnosti ljudi in njihovih sposobnostih za delo v gospodarstvu.

Država bi morala pomagati podjetjem premostiti začetne težave, ter jim omogočiti uspešen razvoj pridobljenih tehnologij. Za izboljšanje pretoka znanja in za prehod na ekonomijo, ki temelji na znanju, bi morala slovenska vlada:

²⁷ Irska nima grozdov v pravem pomenu besede (Porter, 1990). Njeni grozdi so usmerjeni na globalne trge in ni znakov domačega tekmovanja, ki je ponavadi osnova mednarodne konkurenčnosti (O'Donnell 1998). Vodilna sila pri razvoju grozdov so nekatere multinacionalke, ki so postale vpete v lokalno okolje in s svojimi dejavnostmi spodbujajo razvoj domače industrije (Bergman and Feser 2001).

²⁸ V slovenskem izvozu je delež visokotehnoloških izdelkov in storitev okoli 4 % (IMD, 2002).

- delovati kot posrednik že obstoječih tehnologij tako na ponudbeni strani kot strani povpraševanja, ter podpirati podjetja vse do podpisa dogovorov oziroma pogodb
- delovati kot facilitator prenosa znanja - v Sloveniji sta tako privatna kot nevladna sfera zelo slabo razviti na področju prenosa znanja, zato mora država spodbujati ta sektor in začasno prevzeti vlogo informatorja o dosežkih iz področja aplikacije in razvoja tehnologij, svetovalca pri prenosu tehnologij in organizatorja konferenc za prenos tehnologij
- ustvariti inovacijsko podporno okolje – pospeševati tehnološke fakultete, poslovne inkubatorje, tehnološke parke in informacijsko dokumentacijske centre
- razviti učinkovit spodbujevalni sistem – s primernim davčni in subvencijski sistemom mora država spodbujati investicije v R&D in medsebojno sodelovanje podjetij pri R&D
- podpirati komercializacijo

Regijske razvojne agencije naj bi med drugim opravljale naštetih funkcije, vendar so agencije preštevne in predvsem delujejo nepovezano. Na agencijah se vrstijo raziskave in analize, ki skoraj praviloma končajo le v arhivih in nikoli niso uporabljene v praksi. Potrebno je ovrednotiti delo razvojnih agencij in projektov ki jih izvajajo. Podpirati je treba zgolj projekte, ki vplivajo na privatni poslovni sektor ali nastajajo v sodelovanju z njim.

Poleg tega se morajo podjetja sama zavedati pomena znanja. Nekatera slovenska podjetja že dalj časa uspešno sodelujejo z obema univerzama in prenašajo znanje v svoje poslovanje. Podjetja morajo sprejeti miselnost učečega podjetja in nenehno izpopolnjevati svoje znanje.

Pri premagovanju visoke stopnje nesodelovanja in nezaupanja bi slovenska vlada lahko sledila finski, ki je imela na tem področju že v začetku precej boljše razmere. Sofinancirati je potrebno le projekte, kjer je doseženo sodelovanje med subjekti (raziskovalnimi institucijami, univerzama in podjetji), ki ga je potrebno tudi spremljati. V primeru neuspešnih zastavljenih strategij in ciljev, je potrebno takoj odtegniti državno pomoč.

LITERATURA

- Ali-Yrkkö, J. in Hermans, R. (2002). *Nokia in the Finnish innovation system*. Helsinki, The Research Institute of the Finnish Economy.
- Bartlett, W. (2000). "Industrial policy and industrial restructuring in Slovenia." *Journal of Southern Europe and the Balkans* 2.
- Clancy, P., O'malley, E., et al. (2001). "Industry clusters in Ireland: An application of Porter's model of national competitive advantage to three sectors." *European Planning Studies* 9(1): 7-29.
- CORDIS (2002). Finnish Research and Technology Programmes, <http://www.cordis.lu/finland/en/nat-prog.htm>. 25.09.2002.
- CSO (2002). Irish statistics, www.cso.ie. 25.10.2002.
- Debeljak, Prašnikar, J., et al. (2002). *Benchmarking kot orodje strateškega managementa*. Ljubljana.
- EI (2002). Enterprise Ireland, www.enterprise-ireland.com. 15.10.2002.
- European Commission in DG Enterprise (2001). *Innovation Policy in Six Candidate Countries*. Louvain-la-neuve: 189p.
- Fisher, S., Sahay, R., et al. (1998). "How far is eastern europe from Brussels." *IMF Working Paper*.
- Fleming, B. B., Ulla (2001). Finnish success factors and challenges for the future, The Finnish National Fund for Research and Development (SITRA): 27.
- Freespeech (2002). The Telesis Report, <http://free.freespeech.org/republicansf/nci7.htm>. 15.10.2002.
- Garelli, S. (2002). Competitiveness of Nations: The Fundamentals. *IMD World Competitiveness Yearbook*. Lausanne, Switzerland, International Institute for Management Development: 43-49.
- Glas, M. in Drnovšek, M. (2002). "Small business in Slovenia: expectations and accomplishments." *Working papers / Raziskovalni center Ekonomske fakultete* 102: 19.
- Halman, L. (2002). *The European Values Study*. Tilburg, Tilburg University.
- IDA (2002). Investment and Development agency, www.idaireland.com. 15.10.2002.
- Šiler, M. (2001). *Pospeševalni mehanizmi podjetništva v Sloveniji in na Švedskem : diplomsko delo*. Maribor, Ekonomsko-poslovna fakulteta.
- Inglehart, R. (1997). *Modernization and postmodernization: cultural, economic, and political change in 43 societies*. Princeton (New Jersey), University Press.
- International Institute for Management Development (IMD) (2002). *World Competitiveness Yearbook 2002*. Lausanne, Switzerland, IMD.
- Jaklič, M. (1993).
- Jaklič, M. (1997). "ATLANTIS VALLEYS: Local Continuity and Industrialisation in Slovenia Contrasted with West Jutland, Denmark, and Third Italy." *Unpublished paper*.
- Jaklič, M. (1999). *Poslovno okolje podjetja*. Ljubljana, Ekonomska Fakulteta.
- Jaklič, M. (2002). *The institutional development of the Slovenian financial system as a basis for Slovenia's economic development and competitiveness*. EGOS 2002 (European Group for Organizational Studies) Conference, Barcelona.
- Jaklič, M., Zagoršek Hugo, Brecl Peter, Borut Del Fabbro, Jeras Roman, Ribic Sabina (2002). *Benchmarking Competitiveness; WORKING PAPER SERIES*. Ljubljana, Faculty of Economics.
- Kandell, J. (2001). "Finland is now Nokialand." *Institutional Investor* 35(6).
- Kotar, S. (2001). *Slovenski podjetniki - analiza študij primerov: diplomsko delo*. Ljubljana, Ekonomska Fakulteta.
- Mencinger, J. in Mramor, D. (2002).
- Ministrstvo za gospodarstvo (2002a). "Analiza javnih razpisov področja za razvoj podjetniškega sektorja in konkurenčnosti ministrstva za gospodarstvo."
- Ministrstvo za gospodarstvo (2002b). "Strategija gospodarskega razvoja Slovenije in vloga MG pri njegovem uresničevanju."
- Ministrstvo za gospodarstvo (2002c). "Javni razpis za spodbujanje neposrednih tujih investicij."
- Murn, A. in Kmet, R. (2002). *Poročilo o razvoju 2002*. Ljubljana, UMAR.
- O'Donnell (1998). "Ireland's economic transformation." *Center for West European studies*.
- Pietarinen, M. (2002). *Cluster-Based Industrial Policy in Finland*. Paris, Les entretiens internationaux de l'aménagement et du développement du territoire.

- Plut, T. (1995). *Podjetnik in podjetništvo*. Ljubljana, Znanstveno in publicistično središče.
- Porter, M. E. (1990). "The Competitive Advantage of Nations." *Harvard Business Review* March-April 1990: 73-93.
- Porter, M. E. (2002). Enhancing the Microeconomic Foundations of Prosperity: The Current Competitiveness Index. *The Global Competitiveness Report 2001-2002*. New York, NY, Oxford University Press (World Economic Forum): 52-74.
- Režek, P. (2002). *Program Phare kot finančna podpora državam srednje in vzodne Evrope: diplomsko delo*. Ljubljana, Ekonomska Fakulteta.
- Rouvinen, P., Pekka Yla-Anttila (1997). *A Few Notes on Finnish Cluster Studies*. Helsinki. 2002.
- SITRA (2002). Finnish National Fund for Research and Development, www.sitra.fi. 15.10.2002.
- Tainio, R. in Lilja, K. (2002). *The Finnish Business system in transition: outcomes, actors and their influence*. EGOS, 2002, Barcelona.
- TEKES (2002). National Technology Agency of Finland, www.tekes.fi. 15.10.2002.
- Transparency International (1995). *Global Corruption Report*.
- UMAR (2002). *Jesensko Poročilo 2002*. Ljubljana, Urad za makroekonomske analize in raziskave.
- UNIDO (1998). *Policy benchmarking in the developing countries and the economies in transition: Principles and practice*, United Nations Industrial Development Organization.
- Weber, M. (1958). *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism*. New York, Scribner's Press.
- World Economic Forum (WEF) (2002). *The Global Competitiveness Report*. Oxford, WEF.
- Wrynn, J. (2000). Foreign Direct Investment to a Peripheral country: The Case of Ireland. *Competing from the Periphery*.