

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

MAGISTRSKO DELO

**OCENA KONKURENČNOSTI IN INOVACIJSKE SPOSOBNOSTI
SLOVENIJE PO LESTVICAH WEF IN IMD**

Ljubljana, oktober 2020

INES PERČIČ

IZJAVA O AVTORSTVU

Podpisana Ines Perčič, študentka Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani, avtorica predloženega dela z naslovom Ocena konkurenčnosti in inovacijske sposobnosti Slovenije po lestvicah WEF in IMD, pripravljenega v sodelovanju s svetovalko doc. Tamaro Pavasović Trošt, PhD.

IZJAVLJAM

1. da sem predloženo delo pripravila samostojno;
2. da je tiskana oblika predloženega dela istovetna njegovi elektronski obliki;
3. da je besedilo predloženega dela jezikovno korektno in tehnično pripravljeno v skladu z Navodili za izdelavo zaključnih nalog Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani, kar pomeni, da sem poskrbela, da so dela in mnenja drugih avtorjev oziroma avtoric, ki jih uporabljam oziroma navajam v besedilu, citirana oziroma povzeta v skladu z Navodili za izdelavo zaključnih nalog Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani;
4. da se zavedam, da je plagiatstvo – predstavljanje tujih del (v pisni ali grafični obliki) kot mojih lastnih – kaznivo po Kazenskem zakoniku Republike Slovenije;
5. da se zavedam posledic, ki bi jih na osnovi predloženega dela dokazano plagiatstvo lahko predstavljalo za moj status na Ekonomski fakulteti Univerze v Ljubljani v skladu z relevantnim pravilnikom;
6. da sem pridobila vsa potrebna dovoljenja za uporabo podatkov in avtorskih del v predloženem delu in jih v njem jasno označila;
7. da sem pri pripravi predloženega dela ravnala v skladu z etičnimi načeli in, kjer je to potrebno, za raziskavo pridobila soglasje etične komisije;
8. da soglašam, da se elektronska oblika predloženega dela uporabi za preverjanje podobnosti vsebine z drugimi deli s programsko opremo za preverjanje podobnosti vsebine, ki je povezana s študijskim informacijskim sistemom članice;
9. da na Univerzo v Ljubljani neodplačno, neizključno, prostorsko in časovno neomejeno prenašam pravico shranitve predloženega dela v elektronski obliki, pravico reproduciranja ter pravico dajanja predloženega dela na voljo javnosti na svetovnem spletu preko Repozitorija Univerze v Ljubljani;
10. da hkrati z objavo predloženega dela dovoljujem objavo svojih osebnih podatkov, ki so navedeni v njem in v tej izjavi.

V Ljubljani, dne _____

Podpis študentke: _____

KAZALO

UVOD	1
1 DEJAVNIKI, KI VPLIVAJO NA VSTOP NA TUJI TRG.....	4
1.1 Opredelitev internacionalizacije.....	4
1.2 Rast in pomembnost internacionalizacije za gospodarstvo	5
1.3 Strategije vstopa na tuje trge	6
1.4 Odločitve in dejavniki pri vstopu na tuj trg	8
1.5 Ostali dejavniki, ki vplivajo pri vstopu na tuj trg	9
1.6 Slovenija kot potencialni trg za tuje investicije.....	11
1.7 Globalna konkurenčnost in inovativnost.....	12
1.8 Inovativnost	15
2 MERJENJE KONKURENČNOSTI	18
2.1 Globalni indeks konkurenčnosti (Global Competitiveness Index).....	19
2.2 Poročilo o poslovanju (Doing Business Report).....	25
2.3 IMD poročilo	27
2.4 Razlika v metodologiji WEF in IMD	28
3 METODOLOGIJA	29
4 UGOTOVITVE: INVESTICIJSKA KLIMA IN KONKUREČNOST SLOVENIJE	31
4.1 Konkurenčnost Slovenije po GCI.....	33
4.2 Konkurenčnost Slovenije po DBR.....	37
4.2.1 Enostavnost odpuščanja.....	37
4.2.2 Enostavnost poslovanja	38
4.3 Konkurenčnost Slovenije po IMD	38
4.3.1 Izzivi Slovenije v letu 2019 po lestvici IMD:	40
4.3.2 Ključni kazalniki atraktivnosti.....	41
4.4 Rezultati analize konkurenčnosti	42
4.4.1 European Innovation Scoreboard 2019	42

4.4.2	Podporni mehanizmi v Sloveniji	43
4.4.3	Glavni akterji, ki prispevajo k razvoju inovativne sposobnosti regije	44
4.4.4	Raziskovalno-razvojna dejavnost Slovenije.....	44
4.5	Primerjava z rezultati preteklih let.....	49
4.5.1	Konkurenčnost Slovenije po GCI	49
4.5.2	Konkurenčnost Slovenije po DBR	50
5	PRIPOROČILA IN OMEJITVE	51
5.1	Povzetek ugotovitev	51
5.2	Priporočila za izboljšave	52
5.3	Omejitve raziskave	54
5.4	Predlogi za nadaljnje raziskovanje	54
	ZAKLJUČEK.....	54
	VIRI IN LITERATURA.....	56

KAZALO SLIK

Slika 1: 12 stebrov GCI 4.0. 2018.....	20
Slika 2: GCI 4.0 2019 Slovenije.....	36
Slika 3: Ključni kazalniki atraktivnosti Slovenije.....	42
Slika 4: EII po podpodročjih	47
Slika 5: Konkurenčnost Slovenije po GCI v obdobju 2010–2019.....	50
Slika 6: Konkurenčnost Slovenije po DBR v obdobju 2010–2019.....	50
Slika 7: Konkurenčnost Slovenije po IMD v obdobju 2010–2019	51

KAZALO TABEL

Tabela 1: Kazalnik inovacijske sposobnosti Slovenije za leto 2019.....	36
Tabela 2: Največje izboljšave in padci v celotni uspešnosti gospodarstva Slovenije	41

KAZALO KRATIC

ang. – angleško

BIRR – bruto domači izdatki za raziskave in razvoj

BDP – bruto domači proizvod

DBR – (ang. Doing business report)

EII – evropski inovacijski indeks

EOS – (ang. Executive opinion survey)

EU – Evropska unija

GCI – (ang. Global competitiveness index)

IKT – informacijsko-komunikacijska tehnologija

IMD – (ang. Institute for Management and Development)

R&D – raziskave in razvoj

RRD – raziskave in razvojna dejavnost

SDM – metoda standardnega odklona

SPOT – slovenska poslovna točka

SRIP – strateško razvojno-inovacijska partnerstva

STD – standardni odklon

TFP – skupna faktorska produktivnost

WCY – (ang. World competitiveness yearbook)

WEF – (ang. World economic forum)

UVOD

V današnjem poslovnem svetu globalizacija močno vpliva na odločitve, procese in kulturo organizacije. Najpomembnejše zunanje gonilne sile čedalje večje internacionalizacije so odprtost za nove trge zaradi liberalizacije in deregulacije, nadaljnji razvoj tehnologij in logistike ter krajši življenjski cikli izdelkov in homogeno vedenje potrošnikov (Dimitratos, Petrou, Plakoyiannaki & Johnson, 2011). Vse več podjetij ne želi le ostati na enotnem trgu, ampak se želi širiti tudi na tuje trge. Pred vstopom na tuji trg se mora podjetje odločiti ne le o ustrezni strategiji vstopa, temveč tudi pretehtati glavne korake tega vstopa. Odločitve o vstopu na trg so med najbolj kritičnimi, ki jih sprejme podjetje (Ellis, 2000).

Posledično so vstopna lokacija (ali vstopiti na trg ali ne), način vstopa (kako vstopiti na trg) in čas vstopa (kdaj vstopiti na trg) med dilemami, ki izzivajo podjetja, ki se ukvarjajo z mednarodno širitvijo negotovega in zapletenega poslovnega sveta. Te izbire za vstop na tuji trg so pomembne strateške odločitve za podjetje. Ustreznost odločitev o vstopu v tujino ne pomeni le konkurenčnosti matične družbe na svetovnem prizorišču, temveč tudi uspešnost tujih hčerinskih družb na čezmorskih trgih (Huang & Sternquist, 2007).

Globalna konkurenčnost je bila v zadnjih nekaj letih eden glavnih ciljev držav po vsem svetu, zlasti po finančni krizi, ki je poudarila potrebo po novih strategijah, inovacijah in dinamiki v gospodarskem in poslovnem okolju. Izkazalo se je, da je lizbonsko strategijo zelo težko izvesti. V zadnjem času je koncept konkurenčnosti postal bistveni dejavnik pri ocenjevanju držav in regij, zlasti zaradi njegove sposobnosti ustvarjanja blaginje (Dima, Begu & Vasilescu, 2018). Za merjenje konkurenčnosti so razvili dve glavni merilni lestvici: globalni indeks konkurenčnosti (v nadaljevanju GCI) s strani World Economic Forum (v nadaljevanju WEF) in lestvico, ki ga vodi švicarski inštitut za razvoj menedžmenta (v nadaljevanju IMD).

Okvir GCI 4.0 je razdeljen na dvanajst stebrov: institucije, infrastruktura, sprejemanje informacijsko-komunikacijske tehnologije (v nadaljevanju IKT), makroekonomska stabilnost, zdravje, spretnosti, proizvodni trg, trg dela, finančni sistem, velikost trga, poslovna dinamičnost in inovacijska sposobnost. Vsak steber meri različne vidike konkurenčnosti držav, toda na koncu je seštevek povprečnih točk v vsakem stebru končni rezultat točk, ki jih država dobi, kar vodi v ustrezno uvrstitev. Ta indeks jasno kaže, da konkurenčnost ni igra z ničelno vsoto, kar pomeni, da če se rezultat ene države poveča, se rezultat druge države zmanjša, ampak vse države lahko istočasno zvišajo rezultat (World Economic Forum, 2019).

Poročilo Doing Business (v nadaljevanju DBR) predstavlja del merjenja konkurenčnosti in kvantitativne kazalnike o urejanju poslovanja, ki jih je mogoče primerjati med državami, kot tudi spremembe v določeni državi za čas. Določa ureditev, ki vpliva na enajst segmentov

podjetja: začetek podjetja, ukvarjanje z gradbenimi dovoljenji, pridobivanje električne energije, registracija premoženja, pridobivanje kreditov, zaščita manjšinskih vlagateljev, plačevanje davkov, čezmejna trgovina, izvrševanje pogodb, reševanje nesolventnosti in ureditev trga dela. Vsi ti segmenti so za podjetja in posledično za državo izredno pomembni. Dejstvo je, da brez zdravega zasebnega sektorja gospodarstvo ne more rasti in se razvijati. Ko je domače poslovanje močno, podjetja ustvarjajo zaposlitvene priložnosti in ustvarjajo dohodek, ki ga je mogoče porabiti in investirati znotraj države (World Bank Group, 2019).

Raziskava IMD temelji na statističnih podatkih, ki predstavljajo dve tretjini skupne ocene konkurenčnosti in se nanašajo predvsem na lansko leto, tretjino skupne ocene pa predstavljajo tako imenovani mehki kazalci, podatki, zbrani z anketo med menedžerji iz mikro, malih, srednjih in velikih podjetij. Metodološko je nacionalna konkurenčnost opredeljena s štirimi dejavniki: gospodarsko uspešnostjo, vladno učinkovitostjo, poslovno učinkovitostjo in razvitostjo infrastrukture. Vsak izmed štirih sklopov konkurenčnosti je razdeljen na pet podsklopov, skupno torej 20 podsklopov, ki imajo v končnem izračunu enako težo (5 %) (SPIRIT Slovenija, 2019).

Inovacije, ki so fokus magistrske naloge, so pomemben steber napredka, in predstavljajo 12. steber GCI. Analiza, predstavljena v poročilu o globalni konkurenčnosti 2019, temelji na metodologiji, ki vključuje najnovejše statistike mednarodnih organizacij in raziskavo vodilnih delavcev s pomočjo vprašalnikov (World Economic Forum, 2019). Pomemben dejavnik, ki je povezan s trajnostno konkurenčnostjo in krepitvijo gospodarstva na znanju, je inovacija, ki je steber napredka na področju znanja in socialne, okoljske in gospodarske uspešnosti. Kar zadeva inovacije, obstajajo različne perspektive o njenem pomenu in pomenu za gospodarsko okolje. Konkurenčnost in znanje sta dva ključna dejavnika za povečanje dolgoročnega gospodarskega razvoja, inovacij in trajnosti (Dima, Begu & Vasilescu, 2018). Čeprav je inovacija pomembna na vseh stopnjah razvoja, imajo različne vrste inovacij na različnih stopnjah različne vloge. Ena glavnih prednosti inovacij je njen prispevek h gospodarski rasti (OECD, 2012).

Konkurenčnost Slovenije

Na podlagi poročila o globalni konkurenčnosti za leto 2019 se Slovenija uvršča na 35. mesto med 141 državami, kar je enako uvrstitvi v letih 2018 in 2017. To kaže, da je stabilnost makroekonomije najmočnejši steber za Slovenijo, medtem ko je velikost trga najšibkejši steber (na katerega nimamo vpliva) (World Economic Forum, 2019).

Slovenija ni le ena najvarnejših držav na svetu, ampak ima tudi eno najnižjih stopenj kriminala. Po svetovnem indeksu miru 2018 je na 11. mestu (Index of Economic Freedom, 2019). Globalni teroristični indeks 2018 kaže, da v Sloveniji ni bilo terorizma, zato je ta indeks najnižji (Institute for Economics & Peace, 2018). Druga dva najmočnejša kazalnika za Slovenijo sta inflacija (1. mesto) in dinamika dolga (1. mesto), ki pripadata stebru

makroekonomske stabilnosti. Slovenija je z 31 drugimi državami po vsem svetu na prvem mestu stebra makroekonomske stabilnosti (World Economic Forum, 2019).

Drugič, dva najšibkejša kazalnika za Slovenijo sta učinkovitost pravnega okvira pri izpodbijanih predpisih (na 111. mestu) in breme vladne ureditve (122. mesto), oba iz stebra institucij. Na žalost za Slovenijo ni mogoče dobiti rezultatov za določen sektor, vendar glede na to, da je uvrstitev v tem sektorju nizka, to pomeni, da ima Slovenija še veliko prostora za izboljšanje (World Economic Forum, 2019). Breme vladne ureditve ima velik in v našem primeru negativen vpliv na podjetja in mednarodna podjetja, ki želijo vstopiti na slovenski trg. To je pomembno, ker so upravne obremenitve podjetij za čas in druge vire drage. Poleg neposrednih stroškov, ki nastanejo tudi posredni stroški: večje ovire za vstop na trg, ovirajo konkurenco in podjetništvo, zmanjšujejo donosnost naložb itd. Vsi ti dejavniki upočasnjujejo gospodarsko rast. Ostala dva najšibkejša kazalnika za Slovenijo sta zaposlovanje in odpuščanje (132. mesto) ter notranja mobilnost delovne sile (133. mesto), ki spadata v steber trga dela. Enostavnost poslovanja Slovenije je na 40. mestu od 190. Slovenija je razglašena za državo z najnižjimi stroški (0,0) pri zagonu podjetja (World Bank Group, 2019).

V zadnjih letih je Slovenija znatno izboljšala svojo konkurenčnost. Slovenija se je med 63 državami, ki sodelujejo v tej raziskavi, uvrstila na 37. mesto na svetovni lestvici konkurenčnosti za leto 2019, ki jo je objavil Švicarski inštitut za razvoj menedžmenta (IMD). Kvalificirana delovna sila, visoka stopnja izobrazbe in zanesljiva infrastruktura ostajajo najpomembnejši dejavniki privlačnosti naše države. Med njegove največje konkurenčne prednosti sodijo velika vključenost v mednarodno trgovino, cenovna konkurenčnost, kakovost izobraževanja in enakost dohodka, varna družba in enakost spolov (SPIRIT Slovenija, 2019).

Čeprav obstajajo obsežne študije o konkurenčnosti in o tem, kako bi države lahko izboljšale svoje gospodarstvo in bile privlačnejše za tuje vlagatelje, še vedno obstaja prostor za izboljšave. Slovenija ima še veliko možnosti za izboljšanje na področjih transportne infrastrukture, zdravja in zmogljivosti inovacij. Zato se bom v magistrski nalogi podrobneje osredotočila na področje inovativnosti. Glede na to, da je Slovenija na GCI 4.0 zasedla 35. mesto, lahko rečemo, da obstaja velik potencial za rast in razvoj. Ta analiza bo pomagala prepoznati težave in šibke točke, ki jih ima Slovenija, ter dala konkretne rešitve ali predloge za izboljšanje položaja v svetovnih lestvicah predvsem na področju inovativnosti.

Namen magistrske naloge je narediti analizo konkurenčnosti in inovacijske sposobnosti Slovenije po faktorjih WEF in IMD lestvicah. S tem bi ugotovili, kakšno je stanje Slovenije v primerjavi z ostalimi državami po svetu in kakšne so možnosti za izboljšave, da bi v prihodnosti dosegla višja mesta na lestvicah. Ti podatki bi lahko pomagali ne samo investitorjem, temveč tudi slovenskim podjetnikom, zaposlenim v sektorjih, kjer bi bile ugotovljene pomanjkljivosti, in ostalim, ki se zanimajo za to področje.

Cilji magistrske naloge so:

1. Analizirati trenutno stanje konkurenčnosti Slovenije.
2. Ugotoviti privlačnost slovenskega trga.
3. Primerjati ugotovitve z rezultati prejšnjih let in ugotoviti, ali se konkurenčnost Slovenije izboljšuje ali ne.
4. Analizirati področje inovativnosti v Sloveniji.
5. Razviti konkretne rešitve za izboljšanje konkurenčnosti, predvsem na podlagi inovativnosti (R&D) Slovenije.

Magistrska naloga bo temeljila na sekundarnih virih podatkov. Teoretični del bo temeljil na znanstveni literaturi in tudi na zanesljivih ter strokovnih sekundarnih virih podatkov, kot so World Bank Group, World Economic Forum ter strokovni članki. Pregledala bom teme, kot so dejavniki in odločitve pri vstopu na tuj trg, globalna konkurenčnost, inovativnost in merjenje konkurenčnosti držav. Skozi pregled literature in na podlagi obstoječih podatkov lestvic WEF in IMD bom nato opredelila oziroma analizirala stanje konkurenčnosti Slovenije in podala predloge za izboljšanje mesta na lestvicah oziroma se tudi kritično opredelila do le-teh. Pri tem se bom natančneje usmerila v dvanajsti steber (inovacijska sposobnost) po lestvici WEF in podala predloge za izboljšanje.

Naloga je sestavljena iz petih poglavij. Prvo poglavje predstavlja teorijo in dejavnike, ki vplivajo na vstop na tuji trg, drugo merjenje konkurenčnosti, v tretjem je predstavljena metodologija magistrske naloge, četrto poglavje vsebuje ugotovitve investicijske klime in konkurenčnosti Slovenije, zadnje pa priporočila in omejitve.

1 DEJAVNIKI, KI VPLIVAJO NA VSTOP NA TUJI TRG

1.1 Opredelitev internacionalizacije

Vse več podjetij vstopa na tuje trge, da bi iskala priložnosti in povečala svojo konkurenčnost. Internacionalizacija podjetjem daje zagon za učenje, odpira nove poslovne priložnosti ter jim omogoča rast in vstop na nove trge. Spodbuja inovacije in ponuja številne priložnosti za učenje, da podjetja razvijejo znanje in veščine, potrebne za uvajanje inovacij izdelkov, postopkov in sistemov (Hojnik, Ruzzier & Manolova, 2018).

Internationalizacija je proces povečevanja nabiranja znanja na trgih in v tujini. Opaženo je bilo, da podjetja začnejo postopek internacionalizacije z izvozom izdelkov v kulturno podobne države. Vendar pa drugi raziskovalci trdijo, da dlje ko podjetje čaka na začetek mednarodnih dejavnosti, težje bo rasti na mednarodni ravni (Sharma & Blomstermo, 2003). Razumeti jo je mogoče kot del tekočega procesa strategije večine poslovnih podjetij. Glavni razlik med internacionalizacijo in drugimi vrstami strateških procesov sta naslednji: ko je

treba izdelke, storitve ali vire prenesti čez državne meje, mora podjetje izbrati državo, v kateri ali s katero naj bi se transakcije izvajale, podjetje mora izbrati način mednarodne menjalne transakcije, tj. strategijo vstopa na tuji trg (Andersen & Buvik, 2002; Quer, Claver & Andreu, 2007).

Beamish (1990, str. 77) definira internacionalizacijo kot "proces, s katerim podjetja tako povečajo svojo zavest o neposrednih in posrednih vplivih mednarodnih transakcij na svojo prihodnost ter vzpostavijo in izvedejo transakcije z drugimi državami".

Globalizacija je na poslovne odnose vplivala pozitivno in negativno. Razvite države in države v razvoju izkoristijo povečane poslovne priložnosti globalizacije z vključevanjem v čezmejna poslovna podjetja, kot so združitve, prevzemi in skupna podjetja. Menedžerji, ki se ukvarjajo z mednarodnim poslovanjem, morajo razumeti nacionalno kulturo, organizacijsko kulturo in posamezne značilnosti ljudi, zato morajo upravljavci razviti učinkovite strategije za upravljanje meja in kultur. Povečana mobilnost delovne sile, razširjena migracija in stalni napredek komunikacijske tehnologije in prometnih sistemov bodo še naprej prinašali nove izzive in priložnosti. Ključno je, da so menedžerji, ki poslujejo čez mejo, pristojni tako za medkulturno komunikacijo, če želijo učinkovito graditi čezmejne mostove in uspeti v globaliziranem gospodarstvu (Rooney & Chavan, 2017).

Veliko podjetij začne postopek internacionalizacije s trženjem svojih izdelkov in storitev na mednarodni ravni. Povečanje števila internacionaliziranih podjetij se osredotoča na širitev na več ali večje trge po svetu. Globalna podjetja so tudi manj vezana na določene lokacije, njihovo delovanje in zaveznitva pa se širijo po vsem svetu. Takšna podjetja ugotavljajo, da lahko v večji ali manjši meri z uporabo informacijske tehnologije delujejo kot virtualne organizacije. Lahko pridobivajo in usklajujejo vire ter dejavnosti, kadar je to potrebno. Podjetja lahko na primer začnejo poslovati v novi državi, da bi zagotovila zanesljivo ali poceni oskrbo z naravnimi viri ali poceni delovno silo, lahko pa se internacionalizirajo v določene države kot odziv na spodbude, npr. davčne olajšave ali poceni posojila tujih vlad (Rooney & Chavan, 2017).

Globalna gospodarska nestabilnost, vključno s preusmeritvijo gospodarske moči z zahoda na vzhod, predstavlja negotovosti in izzive. Prepričani smo lahko, da bo internacionalizacija poslovanja še naprej rasla in da bo globalizacija spreminjala obliko in učinke poslovanja (Rooney & Chavan, 2017).

1.2 Rast in pomembnost internacionalizacije za gospodarstvo

Proces internacionalizacije se razume kot spodbujanje zunanje trgovine (prav tako izvoz in uvoz), vključevanje podjetij v globalne verige vrednosti, privabljanje neposrednih tujih investicij ter s tem prenos znanja in tehnologij. Za Slovenijo je internacionalizacija pomemben dejavnik gospodarske rasti, dodane vrednosti in konkurenčnosti gospodarstva ter predstavlja osrednjo os strateškega razvoja (MGRT, 2020).

Podjetja z visoko inovacijsko intenzivnostjo kažejo visoko intenzivnost internacionalizacije. Pozitivna korelacija med intenzivnostmi inovacij in internacionalizacijo se kaže tako na ravni podjetja kot na ravni države (Altomonte, Aquilante, Békés, Ottaviano & Manacorda, 2013).

Zaradi velike odprtosti slovenskega gospodarstva lahko večja internacionalizacija pripomore k hitrejši rasti gospodarstva. Širša ideja internacionalizacije je v povezovanju podjetij, prenosu znanj, tehnologij in kapitala (vhodne in izhodne investicije) ter umeščanja v globalne verige vrednosti. To naj bi dosegli z ukrepi učinkovite vladne politike, s katero želijo spodbujati večjo vpetost podjetij in gospodarstva v mednarodne tokove poslovanja. Prav tako želijo vključevati inovativne načine in uveljavljanje gospodarstva na mednarodnih trgih ter razvoj novih inovativnih proizvodov oz. storitev (MGRT, 2015).

Z ukrepi želijo spodbuditi mala in srednje velika podjetja v razvojno prestrukturiranje, ki vključuje internacionalizacijo poslovanja z namenom proizvajanja končnih proizvodov/storitev z višjo dodano vrednostjo. Zaradi hitre globalizacije in razvoja informacijskih tehnologij je prišlo do zmanjševanja razdalj in lažjega prenosa novih znanj in tehnologij, kar odpira nove možnosti za slovenska podjetja tudi na bolj oddaljenih trgih. Ukrepi s področja internacionalizacije stremijo k spodbujanju povezovanja podjetij in institucij v formalnih in neformalnih oblikah (grozdi, konzorciji, poslovni sveti ...) pri razvoju novih proizvodov oz. storitev in nastopih na tujih trgih ter s tem k večji konkurenčnosti proizvodov oz. storitev (MGRT, 2015).

1.3 Strategije vstopa na tuje trge

Cateora in Graham (2002) sta navedla, da obstaja šest osnovnih strategij za vstop na nov trg: izvoz/uvoz, izdajanje dovoljenj in franšiz, skupno vlaganje, konzorciji, hčerinske družbe v delni lasti in hčerinske družbe v celoti. Na splošno predstavljajo kontinuiteto od najnižjih do najvišjih naložb in sočasni potencial za donosnost tveganja. Pri izbiri določene strategije podjetje oblikuje ujemanje med svojo "stopnjo udobja" notranjega tveganja podjetja in zunanjo zaznano stopnjo tveganja ciljnega vstopnega trga.

Licenciranje je pogodbeni ureditev, po kateri enemu podjetju lastnik v zameno za licenčnino ali nadomestilo dodeli pravico do partnerjev, blagovnih znamk, strokovnega znanja in izkušenj in drugih neopredmetenih sredstev. Licenciranje omogoča nizko tveganje, hiter vstop in možen vstop brez kapitala v državo gostiteljico. Obe družbi si delita lastništvo, nadzor in dobiček podjetja (Michalski, 2015).

Skupno podjetje, ki ga pogosto imenujemo strateško zavezništvo, vključuje naložbe tujega podjetja in lokalnega podjetja, da bi ustvarili novo podjetje. Skupna podjetja so priljubljena, ker eno podjetje morda nima potrebnih finančnih, tehničnih ali vodstvenih virov, da bi samo vstopilo na trg. Ta pristop pogosto preprečuje tudi prepreke, ki jih tuji družbi postavlja vlada gostiteljskega podjetja (Michalski, 2015).

Franšiza je avtoriteta, ki jo podjetje nekomu dodeli in mu omogoči prodajo svojih izdelkov ali storitev ali sodelovanje v dejavnosti, ki jo podjetje nadzoruje. Dajanje franšize je obojestransko koristno tako za dajalca franšize kot za dajalca franšize. Franšizo odlikujeta dve značilnosti: (i) dajalec franšize ima blagovno znamko in jo licencira dajalec franšize v zameno za plačilo avtorskih pravic; (ii) dajalec franšize plačuje za pravico, da je del sistema poslovanja (Michalski, 2015).

Po drugi strani franšize v nasprotju z drugimi pristopi ali vstopnimi strategijami spodbujajo hitro mednarodno širitev podjetja z nizkimi stroški in z majhnim tveganjem za dajalca franšize. Razlog je v tem, da franšize poleg vseh stvari črpajo vrednost nadarjenih in strokovno bazo lokalnih partnerjev, ne da bi bili stalno prisotni v tuji državi. To omogoča razvoj lokalno konkurenčne tržne politike in strategij na zelo zaprtem trgu, kar olajša sposobnost tujega trgovca za premagovanje morebitnih izzivov, ki bodo verjetno nastali kot posledica. Poleg prednosti, ki je bila zabeležena, obstaja tudi enostavnost odstopa od pogodbe, saj lahko dajalec franšize takoj prekliče sporazum, če v kakršnem koli primeru ugotovi, da gre za zlorabo uporabe imena ideje ali izdelka, ne da bi to vplivalo na poslovanje. (Kouame, Yi1 & Asante, 2017).

Neposredne tuje naložbe so bile namenjene podjetjem, ki vlagajo v gradnjo ali nadgradnjo tovarne v drugi državi (Kotler & Keller, 2006). Trenutno je razširjen tako, da vključuje pridobitev nadzornega deleža v podjetju na drugem trgu. Obstaja več načinov, kako lahko podjetje neposredno investira na tuje trge: (iii) naložba v skupno podjetje, ki se nahaja na tujem trgu. Neposredna naložba v proizvodni in/ali montažni obrat na tujem trgu je najbolj tvegana možnost in zahteva največjo zavzetost. Vendar pa podjetje približa svojim strankam in je lahko najbolj donosen pristop za razvoj tujih trgov. Iz tega razloga je treba neposredno naložbo natančno oceniti glede na koristi in stroške:

- Gradnja objektov ali naložba v objekte na tujem trgu,
- Združitve in prevzemi,
- Naložbe v skupno podjetje, ki se nahaja na tujem trgu (Michalski, 2015).

Neposredne naložbe v proizvodni in/ali montažni obrat na tujem trgu so najbolj tvegana možnost in zahtevajo največjo zavzetost. Vendar pa se podjetje približa svojim strankam in je tako lahko najbolj donosen pristop za razvoj tujih trgov. Iz tega razloga je treba neposredno naložbo natančno oceniti glede na koristi in stroške (Michalski, 2015).

Podjetje bi moralo razmisliti o številnih razlogih za neposredne naložbe na tujem trgu:

- Nekatere vlade prepovejo ali omejijo uvoz blaga, proizvedenega v drugih državah, vendar lahko podjetje zgradi proizvodno mesto na tujem trgu in proizvaja lokalno;
- S proizvodnjo blaga na ciljnem trgu se izogne uvoznim dajatvam in drugim davkom ter zahtevi po uvoznih dovoljenjih;

- Podjetje lahko pridobi storitve kvalificiranih zaposlenih na ciljnem trgu ali pridobi informacije, ki jih imajo ljudje na tem trgu;
- V nekaterih državah lahko podjetje izkoristi nižje stroške, kot je cenejša delovna sila;
- Podjetje lahko postane bolj konkurenčno (Michalski, 2015).

Naložbe so pogosto izvedene v državah kot način pridobivanja dostopa do trgov, ki so zaprti ali omejeni s trgovinskimi ovirami, praksami javnih naročil ali vladnimi predpisi (Michalski, 2015).

Tradicionalno so naložbene odločitve temeljile na nizkih faktorskih stroških, vključno s poceni delovno silo in poceni surovinami. Čeprav so te še naprej pomembne v številnih panogah, podjetje danes zahteva tudi inovacije, dostop do tehnologije in druge stvari, ki dajejo konkurenčno prednost. Faktorski stroški ne trpijo. Devalvacija valut, bežna inflacija in izboljšani življenjski standard lahko vplivajo na stroške. Če so faktorski stroški bistveni element konkurenčnosti, mora biti strategija podjetja dovolj prožna, da lahko spremeni lokacije, partnerje in mesta, da izkoristijo premike strukture stroškov (Michalski, 2015).

Tržna kombinacija, dodana vrednost za kupca in tuje okolje imajo ključno vlogo v tuji strategiji vstopa. Najuspešnejša podjetja so tista, ki znajo učinkovito oceniti potrebe strank in ugotovitve uporabiti v svoji strategiji. Veliko različnih strategij lahko podjetju pomaga pri uspešnem vstopu na nove, tuje trge (Michalski, 2015).

Ko podjetje preuči svoje prednosti v okviru svojih korporativnih ciljev, bi moralo biti sposobno določiti, kaj potrebuje za učinkovito strategijo vstopa na trg. Če so glavna vrzel pri doseganju strateškega cilja finančne omejitve, bi morda razmislilo o iskanju vlagateljev in ne partnerjev. Če pa še vedno nekaj manjka, na primer posebno strokovno znanje ali prisotnost na trgu, je treba podrobneje preučiti možnosti partnerstva (Sadaghiani, Dehghan & Zand, 2011).

1.4 Odločitve in dejavniki pri vstopu na tuj trg

Za uspeh v tuji državi je treba preučiti mednarodna vprašanja in posledice ter sprejemati odločitve na podlagi odgovorov na naslednja vprašanja:

- Kako se izdelek prilagaja tujemu trgu?
- Katere tržne prilagoditve so potrebne?
- Kakšne grožnje mednarodne konkurence je treba pričakovati?
- Kako lahko sodelujemo s temi grožnjami, da jih spremenimo v priložnosti?

Če se vsa ta vprašanja vključijo v vsako odločitev tržnikov, lahko tuji trgi postanejo vir rasti, dobička, zadovoljstva potreb in kakovosti življenja, ki zanje ne bi obstajal, če bi se omejili na domače dejavnosti (Michalski, 2015).

Pred sklenitvijo mednarodnega sporazuma o dobavi bi morale podjetje zagotoviti, da je seznanjeno z vsemi mednarodnimi predpisi, ki lahko vplivajo na nakup, vključno z upoštevanjem izvoza na tujem trgu in nadzorom uvoza na domačem trgu. Če se ne upošteva predpisov, lahko podjetja najdejo blago, ki ga carine zasežejo, ali pa jim bodo izrečene globe. Uvozno podjetje bi moralo izvozniku pomagati pri pridobivanju izvoznega dovoljenja od svoje vlade, običajno tako, da predloži uvozno potrdilo ali drugo dokumentacijo (Michalski, 2015).

Med najpomembnejšimi odločitvami, ki jih mora sprejeti internacionalizacijsko podjetje, je izbira načina vstopa na mednarodni trg. Odločanje je eden najpomembnejših delov vodstvenega dela in v okviru mednarodnega trženja je učinkovito odločanje vse bolj kritično za uspeh (Katsikeas, Samiee & Theodosiou 2006; Nemkova, Souchon, Hughes & Micevski 2015).

Drugi pomembni dejavniki, ki vplivajo na način sprejemanja odločitev, so ozadje in značilnosti upraviteljev, ki vplivajo na njihove kognitivne sheme in jih zato usmerjajo k različnim odločitvam. Izdelek ali vrsta trga ima lahko tudi velik vpliv na odločanje in načrtovanje kot osnovo za odločanje (Nummela, Saarenketo, Jokela & Loane, 2014).

Mednarodne strategije vstopnega načina in razvoj po vstopu so težke odločitve, ki so sprva v pristojnosti mednarodnih direktorjev trženja. Glavna težava je povezana z zmožnostjo zbiranja vseh informacij, potrebnih za čim bolj donosno odločitev (Ahi, Baronchelli, Kuivalainen & Piantoni 2017).

Poleg tega podjetja delujejo v vse bolj dinamičnih in burnih okoljih, za katere je značilna intenzivna konkurenca, negotovi tržni pogoji, hitrejše tehnološke spremembe in krajši življenjski cikli izdelka. V teh okoliščinah je uspešna uvedba novih izdelkov na trg ključnega pomena za preživetje in rast podjetij (Sadaghiani, Dehghan & Zand, 2011).

1.5 Ostali dejavniki, ki vplivajo pri vstopu na tuj trg

Velikost podjetja/viri

Manjša podjetja imajo običajno manj možnosti na trgu, saj njihovi zelo omejeni lastni viri preprosto ne dovoljujejo ali odvrtaajo od nekaterih načinov vstopa na trg. Mala podjetja podobno morda nimajo zadostnega upravljalvskega potenciala in posebnih znanj za vstop na tuje trge z ustanavljanjem hčerinskih družb v tuji lasti ali mednarodnih skupnih podvigov (Sadaghiani, Dehghan & Zand, 2011).

Lokus upravljanja

Pomen lokusa upravljanja za stopnjo udeležbe v mednarodnem poslovanju podjetja in prednostni način vstopa na trg je pogosto podcenjen. Kljub temu lahko močni notranji ali zunanji prostori nadzora zelo vplivajo na zaznave upravljavcev; način delovanja njihove

intuicije in odločitve o načinu vstopa na trg, zlasti v manj izkušenih podjetjih, lahko določijo rezultat tega postopka odločanja (Sadaghiani, Dehghan & Zand, 2011).

Izkušnje

Vodstvene kulture podjetij bodo vplivale na ravnanje in sprejemanja odločitev. Učinkovitost in uspešnost organizacijskega učenja sta odvisna od količine izkušenj, ki jih zberejo posamezniki, in od razširjenosti delitve razmislekov v podjetju (Michalski, 2015).

Raven, do katere bo podjetje sprejelo različna mednarodna poslovna tveganja, je odvisna od konteksta: finančnega stanja podjetja, njegovih strateških možnosti, konkurenčnosti konkurenčnega podjetja, okolje, ustrezne izkušnje itd. Tveganja je mogoče oceniti z uporabo ustreznih formul. Vendar pa je treba upoštevati, da zaznavanje tveganj, povezanih s posameznimi načini vstopa na trg ali države, lahko močno vpliva tudi na odločitve podjetij (Michalski, 2015).

Cilji tržnega deleža

Kadar je merilo pri izbiri načina vstopa na trg prodaja ali povečanje tržnega deleža, bodo prednostni načini vstopa na trg tisti, za katere se verjame, da bodo v določenih obdobjih načrtovanja prinesli zaželeno rezultate. Na primer, če se zdi, da je maksimizacija tržnega deleža odvisna od razvoja lastne distribucijske in prodajne mreže, se lahko podjetje odloči, da bo želelo včlaniti tržno hčerinsko družbo v celoti, kot način vstopa v določeno tujo državo. Če želi v prihodnjih dveh ali treh letih povečati rast prihodkov od izvoza, bo morda nagnjeno k uporabi posrednega izvoza nad drugimi načini vstopa na nove trge (Michalski, 2015).

Cilji dobička

Različni načini vstopa na trg bodo verjetno prinašali različne stopnje dobička; prav tako pomembno je, da bo dinamika ustvarjanja dobička različnih načinov (na primer posredni izvoz in naložbe v novo proizvodnjo in trženje v tujini) zelo različna. Prve bodo skoraj takoj prikazale nekaj dobička in se bodo nato lahko kmalu izravnale, druge pa lahko pomenijo dobiček v treh ali štirih letih (gradbeni cikel, čas, potreben za vzpostavitev vseh potrebnih tržnih stikov, pridobitev/izgradnjo vseh potrebnih sredstev, usposobljenost) (Michalski, 2015).

Na tujem trgu je potrebno upoštevati še dejavnike, kot so:

- Načrtovanje - posel, trg, račun, prodaja in klici;
- Osebe - prepoznavanje spretnosti, potrebnih za oblikovanje, razvoj in dostavo izdelka;
- Prakse - poslovne prakse v kulturi ciljnega trga;
- Partnerstva - potencialni partnerji, ki lahko okrepijo priložnost;
- Pozicioniranje - kako podjetje želi, da ga posredniki in kupci dojemajo;
- Zaščita - ocena potencialnih tveganj v vseh vidikih posla (Michalski, 2015).

Ugotovitve potrjujejo pozitivne in pomembne povezave med opredeljenimi socialnimi vezmi ter časom vstopa in zavezanostjo virov, kar kaže na to, da teorija socialnih omrežij ponuja alternativno perspektivo za razlago vstopa na tuje trge. Na splošno so pomembna socialna omrežja, ki so se razvila prek družinskih in zakonskih zvez, šolanja in delovnih odnosov ustanovitelja/direktorjev investitorskih družb (Zhao & Hsu, 2007).

Sklepamo lahko, da ima družbeni kapital, vpet v družbene vezi, pomembno vlogo pri odločitvah vstopa na tuj trg. Takšen družbeni kapital lahko zaradi svoje neoprijemljive, nepredstavljive narave podjetjem nudi pomembne prednosti. V skladu s perspektivo transakcijskih stroškov lahko socialni kapital, ki je vgrajen v družbene vezi, obravnava kot posebno sredstvo, ki ga podjetje uporablja za povezovanje s tistimi, ki obvladujejo potreben vložek. Združi moči z drugimi, da ustvari vložke in oblikuje skupine, ki lahko oblikujejo in uveljavijo prihranke pri transakcijskih prihrankih (Zhao & Hsu, 2007).

Tradicionalno so naložbene odločitve temeljile na nizkih faktorjih, vključno s poceni delovno silo in poceni surovinami. Čeprav so te še vedno pomembne v številnih panogah, danes podjetje zahteva tudi inovacije, dostop do tehnologije in druge stvari, ki mu dajejo konkurenčno prednost. Faktorski stroški niso trajni. Devalvacija valute, pobegla inflacija in izboljšani življenjski standard lahko vplivajo na stroške. Če so dejavniški stroški bistveni element konkurenčnosti, mora biti strategija podjetja dovolj prilagodljiva, da lahko spremeni lokacije, partnerje in prizorišča, da izkoristi spreminjajoče se stroškovne strukture (Michalski, 2015).

1.6 Slovenija kot potencialni trg za tuje investicije

Slovenija želi razviti ugodno okolje za razvoj, raziskave in inovacije. Vzpostavljeni in v razvoju so grozdi, centri odličnosti, kompetenčni centri in razvojni centri gospodarstva. Leti imajo znanje, kompetence in infrastrukturo s potencialom preboja v mednarodne mreže znanja in inovacij (MGRT, 2015).

Po mnenju vodilnih gospodarstvenikov naj bi prav razvojno-raziskovalni (v nadaljevanju R&D) centri v prihodnosti prinesli največ naložb v Evropo. Pri doseganju zelene visoke ravni blagostanja v Sloveniji bodo vedno bolj pomembne dejavnosti proizvodnje in storitev z visoko dodano vrednostjo. Interes Slovenije je, da pridobi multinacionalne družbe, ki imajo znanja v izdelku/storitvi, mednarodno odličnost v vseh funkcijah podjetja in učinkovito procesno naravnost (MGRT, 2015).

Internacionalizacija podjetij je izziv tudi za javne raziskovalno-razvojne in visokošolske organizacije. Potrebna je okrepitev stebra prenosa znanja iz visokošolskih in raziskovalnih institucij v gospodarstvo (MGRT, 2015).

Večja vključenost podjetij s tujim kapitalom v slovensko gospodarstvo bo omogočila prenos in difuzijo tehnoloških znanj in poslovnih praks na domača podjetja. Spodbujati je potrebno

povezovanje podjetij s tujim kapitalom z domačimi raziskovalnimi institucijami in univerzami, kar bi omogočilo dejavno sodelovanje domačih raziskovalcev pri ustvarjanju aplikativnih raziskav. S tem bi se povečevala tudi raziskovalna kapaciteta domačih institucij znanstvenega dela in omogočilo njihov nadaljnji razvoj (MGRT, 2015).

Smiselno bi bilo aktivno poglobljati vlogo Slovenije kot lokacije za inovacijska stičišča ter prve podjetniške korake (start-up podjetništvo) zaradi spodbujanja inovacij, ustvarjanja novih delovnih mest in višje dodane vrednosti, gospodarske rasti ter vnašanja konkurenčne dinamike v poslovno okolje. Slovenija razpolaga z dobrim podpornim okoljem na tem področju (tehnološki parki, univerzitetni inkubatorji, programi podjetniških pospeševalnikov, mrežne oblike inoviranja idr.). Potrebno je aktivno privabljanje tujih ustanoviteljev start-up podjetij v Slovenijo ter mentorjev v povezavi z investicijami tujih skladov tveganega kapitala (MGRT, 2015).

1.7 Globalna konkurenčnost in inovativnost

Konkurenčnost in inovacijska uspešnost predstavljata dve medsebojno povezani gospodarski kategoriji, ki odražata sinergijski učinek na različnih področjih gospodarskega in družbenega življenja. Izdelki in storitve postanejo z inovacijami konkurenčni ne le v domačem, temveč tudi v svetovnem gospodarstvu. Danes tehnološke in inovacijske dejavnosti postajajo glavni vir gospodarske rasti in konkurenčnosti v lokalnem in mednarodnem poslovnem okolju. To dejstvo postaja aktualno zlasti v razvitih državah Evropske Unije (v nadaljevanju EU) (Sofrankova, Kiselakova & Cabinova, 2017).

Konkurenčnost je očitno eden najpogostejše uporabljenih konceptov v trenutnih gospodarskih politikah, v regionalnih ali nacionalnih okvirih in strategijah politike v podjetjih, zlasti ko razpravljajo o rasti ali konvergenci, ko so zasnovane strategije ali primerjalne analize. Dejansko obstajajo različne teorije o konkurenčnosti, predvideni so različni pristopi oblikovalcev politik in različni cilji tako na mikro kot na makro ravni (Voinescu & Moisoiu, 2015).

Novejše teorije (Porter, 2000; Martin, 2005; Thissen, Oort, Diodato & Rujis, 2013) so razvile koncept regionalne konkurenčnosti in klasične teorije približale uporabni ekonomiji regij. Evropska komisija je sprejela cilje politike regionalne konkurenčnosti kot glavnega instrumenta za spodbujanje gospodarske rasti, zmožnosti izvoza in uspešnosti na svetovnem trgu.

Analiza koncepta konkurenčnosti vodi do zaključka, da je konkurenčnost kombinacija institucij, politik in dejavnikov, ki določajo stopnjo produktivnosti ozemlja in so ključni za njegov gospodarski razvoj. Konkurenčnost vključuje kombinacijo elementov produktivnosti, učinkovitosti in dobičkonosnosti; zmožnost države, da proizvaja blago in storitve za izvoz, uspešno konkurira drugim državam na mednarodnih trgih, kar spodbuja teritorialno rast in prehod na naslednjo stopnjo razvoja; in zmožnost države, da upravlja,

ustvarja in vzdržuje ugodno okolje za svoje ljudi in podjetja, kjer lahko ljudje izboljšajo svojo blaginjo in podjetja povečajo dodano vrednost (Zeibote, Volkova & Todorov, 2019).

Pojem konkurenčnosti izvira iz mikroekonomije. To pomeni, da v raziskovanju mikro odnosov udeleženci trga v tržnih procesih konkurence in sodelovanja dosegajo določeno stopnjo konkurenčnosti (Chiaiutta, 2007).

Pojem konkurenčnosti države na makro ravni se je v ekonomski politiki začel uporabljati z namenom usmerjanja trgovinskih tokov, porabe javnih sredstev ter mobilizacije nacionalnih virov in dejavnikov rasti ter razvoja. Sklop definicij med drugim opredeljuje konkurenčnost države s poudarkom na mednarodni trgovini – kot kombinacijo uspeha domačega tržnega mehanizma in uspeha države na svetovnem trgu. Nacionalna konkurenčnost se opredeljuje kot »sposobnost države, da proizvede blago in storitve, ki jih uspe prodati na mednarodnih trgih, hkrati pa dosega rastoče donose na svoje vire« (Garelli, 2005). Velik pomen za konkurenčnost države se daje tudi mednarodni trgovini, kot zmožnost domače proizvodnje dobrin in storitev, da se obdržijo na svetovnem trgu in zadovoljijo merila mednarodne konkurenčnosti, življenjski standard njenih prebivalcev pa trajno narašča. OECD določa nacionalno konkurenčnost kot »stopnjo, do katere lahko narod v pogojih mednarodne trgovine in v poštenih tržnih pogojih proizvaja dobrine in storitve, ki zadovoljijo test mednarodne trgovine, pri tem pa na dolgi rok simultano vzdržuje in širi realne dohodke prebivalcev« (Garelli, 2005).

Ekonomska teorija razvija celovito opredelitev konkurenčnosti države s povezovanjem različnih ekonomskih in drugih ved. Ključna vloga paradigme se kaže v razvoju interdisciplinarnega razumevanja razvoja in agregatnega povezovanja njegovih dejavnikov. Eden izmed zagovornikov paradigme, že večkrat omenjani Garelli (2005), jo opredeljuje celo kot »najmočnejši koncept v moderni ekonomski misli«. Prispevek konkurenčnosti države h klasičnim ekonomskim teorijam je agregatno ocenjevanje dejavnikov razvoja in interdisciplinarnost ocenjevanja ekonomskih posledic neekonomskih dejavnikov razvoja, kot so izobraževanje, znanost, politična stabilnost ali sistem vrednot (Chiaiutta, 2007).

Osrednja sistema ocenjevanja agregatne konkurenčnosti države sta Svetovni ekonomski forum (v nadaljevanju WEF) in Inštitut za razvoj menedžmenta (v nadaljevanju IMD). Jeffrey D. Sachs, ki je bil eden glavnih teoretikov WEF, je koncept konkurenčnosti države opredelil kot »sposobnost narodnega gospodarstva, da ustvari hitro in vzdržno rast življenjskega standarda« (Chiaiutta, 2007). Globalno konkurenčnost države je leta 2004 WEF opredelil kot »skupek institucij, politik in dejavnikov, ki določa nivo produktivnosti gospodarstva, regije ali države in vzdržno kratkoročno in srednjeročno raven ekonomske blaginje«. Drugi izmed osrednjih ekonomistov WEF, Porter (2004), je globalno konkurenčnost opredelil v odnosu do produktivnosti na »mikroekonomskih temeljih družbene blaginje: življenjski standard v državi je odvisen od produktivnosti, medtem ko delež izvoza na tuje trge in mednarodna trgovina ne igrata večje vloge. Globalna

konkurenčnost izvira iz strategij podjetij, njihove kreativnosti in kakovosti mikroekonomskega poslovnega okolja, v katerem tekmujejo nacionalna podjetja».

Inštitut za razvoj menedžmenta iz Švice, ki je razvil ocenjevanje svetovne konkurenčnosti države, je leta 1998 svetovno konkurenčnost opredelil kot: »sposobnost dežele, da z upravljanjem premoženja in procesov povečuje svoje nacionalne prednosti in z upoštevanjem globalnosti ob integraciji ekonomsko-socialnega modela povečuje nacionalno bogastvo.« Definicija svetovne konkurenčnosti IMD iz leta 2005 je podobna opredelitvi OECD: »Svetovna konkurenčnost države je področje ekonomske teorije, ki analizira dejstva in politike, ki oblikujejo sposobnost naroda za rast dodane vrednosti in blaginje. Svetovno konkurenčnost države določajo sposobnosti ustvarjanja in ohranjanja okolja, ki vzdržuje možnosti podjetij za ustvarjanje veje dodane vrednosti in prebivalcem omogoča rast blaginje«.

Za boljše razumevanje je IMD opredelil tudi negativno definicijo svetovne konkurenčnosti v odnosu do bogastva države, moči države in gospodarske uspešnosti. S tem se pokaže širina pojma konkurenčnosti države in nejasna meja z ostalimi (ekonomskimi) koncepti, kar ima lahko pogosto za posledico napačne interpretacije in povečuje nekonsistentnosti koncepta (Chiaiutta, 2007):

- Svetovna konkurenčnost ni nujno kazalec bogastva države. Blaginja je lahko rezultat visoke konkurenčnosti v preteklem obdobju. Vzrok za bogastvo pa je lahko akumuliran kapital in znanje. Pogosto je bogastvo posledica naravnih virov, ki jih gospodarstvo lahko koristi. V tem primeru je lahko gospodarstvo bogato in ima visoko blaginjo, vendar ni svetovno konkurenčno.
- Svetovna konkurenčnost ni nujno kazalec moči države. Moč je lahko rezultat kombinacije bogastva in velikosti gospodarstva.
- Svetovna konkurenčnost tudi ni nujno kazalec gospodarske uspešnosti. Gospodarska uspešnost je odvisna od dodane vrednosti na kratek rok in je največkrat opredeljena z rastjo bruto domačega proizvoda (v nadaljevanju BDP). Vendar ima klasični kazalec BDP svoje šibkosti, saj ne upošteva dolgoročnih dejavnikov rasti in konkurenčnosti: črpanja neobnovljivega kapitala, kot so naravni viri; nekaterih negativnih eksternalij rasti; nihanja gospodarstva ali trajnosti rasti; vpliva nematerialnih virov rasti oziroma človeškega kapitala, kot je izobraževanje, raziskovanje itd (Chiaiutta, 2007).

Razvojna stopnja države je odvisna od konkurenčnosti. Če so delovna sila, upravljanje, infrastruktura, vladno ali poslovno okolje konkurenčni, lahko pričakujemo hitrejši razvojni proces v primerjavi z drugimi državami (Kovačič, 2005).

Drug način razmišljanja o tem, kaj naredi neko državo konkurenčno, je potrebno preučiti – kako dejansko spodbuja naše blaginjo. Verjamemo, da je konkurenčno gospodarstvo produktivno. In produktivnost vodi v rast, kar vodi v višino dohodka (Cann, 2017).

Nedavna/trajajoča svetovna gospodarska kriza je predstavljala izzive, ki so bili še pomembnejši in so silila podjetja k ustvarjalnosti in ambicioznosti pri iskanju načinov za preživetje. Očitno je ključna sposobnost podjetja, da prepozna notranje zmogljivosti in jih razlikuje od svojih konkurentov. Za ohranitev svoje konkurenčne prednosti morajo podjetja obnavljati svojo bazo virov, ko se njihovo okolje spreminja. Inovacije so bile vedno bistvene za dolgoročno preživetje in rast podjetja (Lahovnik & Breznik, 2014).

1.8 Inovativnost

Inovacije so preučevali že kar nekaj časa, vendar zaradi razlik v stališčih in ozadih vsakega posameznega raziskovalca ni mogoče zgraditi nobene opredelitve, ki bi bila splošno dobro sprejeta. V preteklosti je Schumpeter (1949) inovacije opredelil kot podobne novim usmeritvam pri izkoriščanju obstoječih virov podjetja za nove stvari, kot so novi izdelki, nove proizvodne metode, novi dobavitelji ali viri surovin, uporaba novih trgov in nove metode v poslovnem upravljanju. Evan (1966) je inovacije opredelil kot proces razvoja novih idej. Drucker (1994) je izjavil, da je inovacija pomembno orodje podjetnika pri ustvarjanju konkurenčnega potenciala v podjetju in bogastvu z uporabo obstoječih virov ali z ustvarjanjem novih, vključno z razvojem z uporabo novega znanja. Damanpour (1987) je inovacije opredelil kot nove stvari, razvite za uporabo v organizaciji, ki jih osebe v organizaciji dobro sprejema. Freeman in Soete (1997) izjavita, da je inovacija nov izdelek ali postopek, ki je bil izboljšan in prvič tržno uporabljen. Iz več zgornjih definicij je ta raziskava opredelila definicijo inovacije kot novo stvar, ki je drugačna od tiste, ki že obstaja, ki je bila razvita z uporabo obstoječega znanja in ustreza potrebam trga.

Trenutno je inovacija pomemben dejavnik pri več vidikih poslovne konkurence. Inovativnost podjetjem omogoča, da na trgu predstavijo nove ali izboljšane izdelke pred svojimi konkurenti in s tem povečajo svoj tržni delež. Več organizacij je bilo uspešnih in uspevajo zaradi inovacij, kar jim ustvarja konkurenčne prednosti (Goksoy, Vayvay & Ergeneli, 2013; Lim, Chesbrough & Ruan, 2010). Inovativnost je strategija, ki jo podjetja uporabljajo za ustvarjanje konkurenčne prednosti in proizvajajo stvari, ki jih nihče drug ne zmore, počnejo stvari bolje kot vsi drugi, ali uvajajo boljše, cenejše in hitrejša storitve (Aziz & Samad, 2016). Ta strategija omogoča, da organizacija ustvari dolgoročno konkurenco z zbiranjem znanj, veščin v tehnologiji ter izkušenj s kreativnostjo in razvojem ter uvajanjem novih idej v obliki inovacij izdelkov, procesnih inovacij ali inovacij poslovnega modela. To ne samo da ima pozitivne rezultate za organizacijo, ampak tudi spodbuja rast celotnega nacionalnega gospodarstva (Abbing, 2010; Cottam, Ensor & Band, 2001).

Znanost, tehnologija in inovacije so bili priznani kot pomembno orodje za povečanje nacionalne konkurenčnosti in gospodarske rasti (Padilla-Pérez & Gaudin, 2014). Inovacije blažijo podnebne spremembe, pospešujejo trajnostni razvoj in spodbujajo socialno kohezijo (Distanont & Khongmalai, 2018).

Veljajo za ključno gonilo gospodarske rasti in nacionalne konkurenčnosti (Hu & Mathews, 2005). Zdi se naravna težnja po tem, da so glavna prednostna naloga politik tako z vidika industrijskega kot regionalnega razvoja (Tödtling & Trippel, 2005). Inovacije so evlucijski in nelinearni proces, ki izhaja iz komunikacije in sodelovanja med zainteresiranimi stranmi (Tödtling & Trippel, 2005).

Inovacija izhaja iz zapletene interakcije med akterji, ki ustvarjajo, razpršijo in uporabljajo najrazličnejše znanje. Tako so inovativni dosežki države v veliki meri odvisni od tega, kako se ti akterji med seboj povezujejo kot sestavni deli kolektivnega znanja in sistemi za ustvarjanje tehnologije (Pan, Hung & Lu, 2010). Pomembno pa je opozoriti, da države v današnjih zelo konkurenčnih okoljih za večjo uspešnost poslovanja izvajajo številne napore za inovacije, na primer kapital in človeške vire. To je spodbudilo premik od merjenja uspešnosti s takšnimi enotnimi kazalniki k večdimenzionalni perspektivi (Pan, Hung & Lu, 2010).

Inovacije so v 21. stoletju za podjetja ključnega pomena pri soočanju z izzivi, ki jih predstavljajo spremembe v družbenoekonomskih in okoljskih vprašanjih (De Medeiros, Ribeiro & Cortimiglia, 2014; Pfeffer & Sutton, 2000). Jaskyte (2011) je navedel, da inovativnost ustvarja tudi vrednost za kupca, saj zadovoljuje potrebe obstoječih kupcev in tržno ustvarja. Številni znanstveniki menijo, da inovacije vodijo k razvoju novih izdelkov in novih proizvodnih tehnik ter odpiranju novih trgov, uporabi novih virov oskrbe in novih oblik konkurence (Śledzik, 2013). Inovacije vodijo do sprememb v organizacijah in pomagajo tudi pri vzpostavljanju konkurenčnosti. Ugotovljeno je, da tako novi inovativni izdelki kot oblikovanje pomagajo ohraniti tržni delež podjetja in povečajo dobiček na teh trgih (Gaynor, Bradner, Iansiti & Kung, 2001).

Inovacija se pretvori v načrt, kako uporabiti razvoj novih izdelkov, storitev, procesov ali poslovnih modelov za doseganje določenih ciljev (Bason, 2018). Najpomembnejše je, da predstavljajo pomemben način za ustvarjanje rasti, ohranjanje in razvoj uspešnosti v dinamičnem in spreminjajočem se okolju (Porter & Kramer, 2011). Inovativnost je najpomembnejše strateško orodje za pridobitev konkurenčne prednosti v tako zapletenih okoljih (Yip & McKern, 2016).

Podjetja vseh industrij danes razvijajo inovacije, da bi zagotovila svoj uspeh na trgih. Sposobnost inovacij je mogoče razumeti kot potencial za ustvarjanje novih in dragocenih izdelkov ali znanja (Zheng, Liu & George, 2010). Lawson in Samson (2001) določata inovacijsko sposobnost kot sposobnost nenehnega spreminjanja znanja in idej v nove izdelke, procese in sisteme v korist podjetja in njegovih deležnikov.

Predhodne klasifikacije inovacijske sposobnosti običajno upoštevajo posebno obliko inovativnosti, na primer inovacije postopkov ali izdelkov, namesto celovite inovacijske sposobnosti (Saunila, 2019).

Sposobnost inovacije se osredotoča na uporabo izkušenj in idej različnega izvora. Drugi tok prav tako opredeljuje inovacijsko sposobnost kot potencial za ustvarjanje inovativnih dosežkov, vendar definira več razsežnosti, ki skupaj prispevajo k visoki inovacijski sposobnosti (Boly, Morel & Camargo, 2014; Saunila, 2017; Saunila & Ukko, 2014). Sem spadajo na primer vodenje, organizacijska kultura, zunanja uporaba znanja, upravljanje kompetenc in ustvarjalnost zaposlenih. Nekatere študije definirajo različne vrste zmogljivosti, ki jih sestavljajo skupne inovacijske sposobnosti (Forsman, 2011; Oura, Zilber & Lopes, 2016); npr. sposobnosti učenja, podjetniške sposobnosti, tržne zmogljivosti, omrežne zmogljivosti in zmogljivosti za izkoriščanje virov.

Inovacijsko sposobnost določa več vidikov; vodstvo, razvoj znanja (Branzei & Vertinsky, 2006; Saunila & Ukko, 2014), podjetniška usmeritev (Noor, Azila, Muhammad, Aljanabi & Ku Ishak, 2017) in zunanja omrežja (Jørgensen & Ulhøi, 2010; Kim, Park & Paik, 2018; Liu, Shou & Xie, 2013). Glede na zunanja omrežja Liu, Shou in Xie (2013) menijo, da posredniške organizacije lahko nadaljujejo z inovativnimi viri, ki jih je mogoče dobiti za mala podjetja, medtem ko Jørgensen in Ulhøi (2010) navajata, da so zlasti odnosi, vzpostavljeni v najzgodnejših fazah življenjskega cikla podjetja, ključnega pomena za razvoj inovacijske sposobnosti. Organizacijska togost in nezadostni viri lahko ovirajo inovacijske sposobnosti (Kim, Park & Paik, 2018).

Eden najpomembnejših dejavnikov, ki vpliva na realizacijo in razvoj inovacijskih dejavnosti, je nedvomno količina javnih naložb, sproščenih za razvoj inovacijskega potenciala države (Sofrankova, Kiselakova & Cabinova, 2017).

Moč inovacij dosežemo kot multiplikativni učinek s hitro izmenjavo znanja in razvojem novih aplikacij. Kritični dejavnik uspeha ni le število novih idej, ampak bolj njihova implementacija (Amidon, 1997).

Inovacije zahtevajo iskanje novih informacij zunaj obstoječe baze znanja, običajno na področjih, ki niso povezana s trenutnimi operacijami. Ker imajo ključno vlogo pri preživetju in rasti, je razvoj inovacijske strategije eno najpomembnejših strateških vprašanj (Camisón & Villar-Lopez, 2011; Francis & Bessant, 2005).

Inovacije so ključni dolgoročni dejavnik rasti produktivnosti. Zaradi inovacij oziroma z uporabo novih tehnologij in netehnoloških inovacij se obseg dodane vrednosti poveča ob nespremenjeni količini za to porabljenih proizvodnih virov. Med najpomembnejšimi instrumenti spodbujanja inovacijske aktivnosti so vlaganja v raziskovalno in razvojno dejavnost, v pridobivanje znanj in spretnosti ter ustvarjanje spodbudnega poslovnega okolja in enostavno prehajanje proizvodnih faktorjev (dela in kapitala) med podjetji (ECB, 2017).

Inovacije so lahko (nov ali izboljšan) proizvod, postopek, storitev, organizacija ali upravljanje, patent ali intelektualna lastnina. Vlaganja, ki jih poenostavljeno imenujemo vlaganja v inovacije, predstavljajo okoli tretjino vseh vlaganj podjetij v Sloveniji, kar je eden

manjših deležev med državami EU. Po skupnih vlaganjih v intelektualno lastnino in informacijsko-komunikacijsko opremo (podatki nacionalnih računov) pa se Slovenija uvršča približno na raven povprečja držav EU (Evropska komisija, 2019a).

2 MERJENJE KONKURENČNOSTI

V vse bolj tržnem globalnem gospodarstvu mora biti nacionalno gospodarstvo konkurenčno za razvoj in uspeh. Konkurenčnost pomeni sposobnost države, da učinkovito konkurira na svetovnih trgih (Economics Online, 2020).

Ne obstaja enotna metoda merjenja konkurenčnosti, zato jo je mogoče meriti na več načinov, vključno z:

- Relativnimi izvoznimi cenami, ki so izvozne cene ene države v primerjavi z drugimi državami, izražene kot indeksi.
- Pogoji trgovine v državi, ki so indeks razmerja izvoznih in uvoznih cen v državi.
- Produktivnostjo dela, ki je po navadi izražena kot BDP na delavca ali BDP na uro zaposlitve.
- Stroški dela na enoto, ki so stroški dela na enoto proizvodnje (Economics Online, 2020).

Glavna svetovna merila konkurenčnosti so WEF, Doing Business (avtor World Bank Group) in IMD. Globalno poročilo o konkurenčnosti je letno poročilo, ki ga objavi Svetovni ekonomski forum (WEF). Poročilo od leta 2014 razvršča države glede na indeks globalne konkurenčnosti (GCI), ki zajema dvanajst stebrov. Poročilo Doing Business lahko smatramo kot del merjenja konkurenčnosti. Samostojno poročilo o poslovanju ne zajema vseh vidikov konkurenčnosti, na primer ne vključuje velikosti trga, makroekonomskih razmer, tujih naložb, razvoja finančnega sistema, kakovosti delovne sile ali stopnje varnosti korupcije, zato bi bilo gledanje samo na analizo Doing Business Report za konkurenčnost države zavajajoče. Po drugi strani kazalniki Doing Business Report ponujajo oblikovalcem politik vpogled, da prepoznajo področja reform in izboljšajo lokalno poslovno okolje. (World Bank, 2019b). Raziskava IMD temelji na statističnih podatkih, ki predstavljajo dve tretjini skupne ocene konkurenčnosti in se nanašajo predvsem na lansko leto, tretjino skupne ocene pa predstavljajo mehki kazalniki, torej podatki, zbrani z anketo med menedžerji iz mikro, malih, srednjih in velikih podjetij. Metodologija nacionalne konkurenčnosti je opredeljena s štirimi dejavniki, kot so gospodarska uspešnost, vladna učinkovitost, poslovna učinkovitost in razvitost infrastrukture. Skupna uvrstitev države na lestvici konkurenčnosti v nekem časovnem obdobju pokaže njen konkurenčni položaj v primerjavi z drugimi državami (SPIRIT Slovenija, 2019).

2.1 Globalni indeks konkurenčnosti (Global Competitiveness Index)

Skupna ocena GCI 4.0 je povprečje točk dvanajstih stebrov. Skupno je 103 kazalnikov razporejenih po 12 stebrih. Kazalniki izvirajo iz mednarodnih organizacij, akademskih institucij in nevladnih organizacij. Sedemindeset kazalnikov, ki predstavljajo 30% skupne ocene GCI, izhaja iz ankete Svetovnega gospodarskega foruma. Raziskava je edinstvena globalna študija, ki vsako leto anketira približno 15.000 poslovnih delavcev s pomočjo 150 partnerskih ustanov (World Economic Forum, 2019).

Spremenljivke so organizirane v dvanajst stebrov, med katerimi so najpomembnejši: institucije, infrastruktura, sprejetje IKT, makroekonomska stabilnost, zdravje, spretnosti, proizvodni trg, trg dela, finančni sistem, velikost trga, poslovna dinamčnost in inovacijske sposobnosti. GCI se giblje med 1 in 100, višji povprečni rezultat pomeni višjo stopnjo konkurenčnosti. GCI kaže, da je v procesu gospodarskega razvoja malo determinizma in fatalizma. Gospodarska rast se ne zgodi v vakuumu. Nekateri osnovni gradniki so potrebni za zagon razvojnega procesa, več pa jih je potrebnih za njegovo vzdrževanje. GCI omogoča prepoznavanje posebnih omejitev rasti ali ozkih grl ter vzrokov za epizode gospodarske recesije ali velike nestanovitnosti. Uspešnost GCI je dejansko dober pokazatelj odpornosti na šoke različne narave (npr. Povezane z globalnim povpraševanjem, ceno blaga, valuto ali kreditnimi pogoji) (World Economic Forum, 2019). Svetovni ekonomski forum je z izdajo 2018 uvedel novo metodologijo, katere cilj je bil vključiti pojem 4. industrijske revolucije v opredelitev konkurenčnosti.

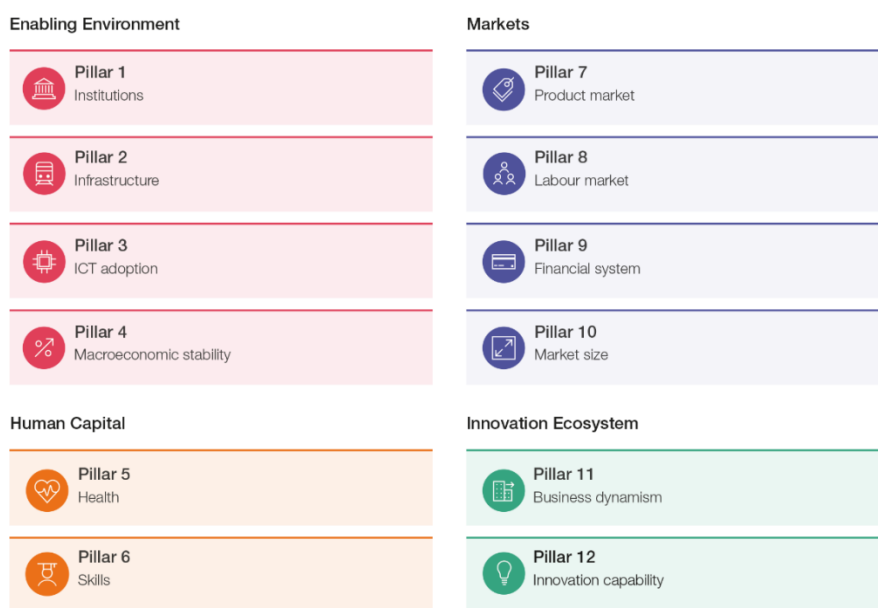
Kako jo izmerimo?

Konkurenčnost držav razdelimo na dvanajst ločenih področij ali stebrov (glej sliko 1), ki jih razvrstimo v tri podindekse. To so "osnovne zahteve", ki zajemajo ustanove, infrastrukturo, makroekonomsko okolje ter zdravje in osnovnošolsko izobraževanje. Temu pravimo "osnovni", saj so ti stebri po navadi tisti, ki se jih države v zgodnejših razvojnih fazah lotevajo najprej (Cann, 2017).

Sledi podindeks „izboljševalci učinkovitosti“. V glavnem gledamo na trge – naj gre za delovanje dobrin, delovne sile ali finančne trge, upoštevamo pa tudi visoko šolstvo in usposabljanje ter tehnološko pripravljenost, ki meri, kako dobro so gospodarstva pripravljena na prehod v naprednejša znanja (Cann, 2017).

Zadnji steber predstavlja inovacijska sposobnost. Spada med zapletena področja konkurenčnosti, ki zahtevajo, da gospodarstvo lahko izkoristi svetovna podjetja in raziskovalne ustanove ter inovativno in podporno vlado. Države, ki v tem stebru dosegajo visoko oceno, so običajno napredno gospodarstvo z visokim bruto domačim proizvodom na prebivalca (Cann, 2017).

Slika 1: 12 stebrov GCI 4.0. 2018



Vir: World Economic Forum (2018).

Slika 1 predstavlja okvir GCI 4.0, ki je razdeljen na dvanajst stebrov: institucije, infrastruktura, sprejemanje IKT, makroekonomska stabilnost, zdravje, spretnosti, proizvodni trg, trg dela, finančni sistem, velikost trga, poslovna dinamičnost in inovacijska sposobnost.

Dvanajst stebrov konkurenčnosti

Konkurenčnost opredeljujemo kot niz institucij, politik in dejavnikov, ki določajo stopnjo produktivnosti države. Raven produktivnosti pa določa stopnjo blaginje, ki jo lahko doseže gospodarstvo. Določa tudi stopnjo donosa, pridobljeno z naložbami v gospodarstvo, ki so temeljni dejavniki njenih stopenj rasti. Z drugimi besedami, bolj konkurenčno gospodarstvo je tisto, ki bo verjetno sčasoma raslo hitreje (Schwab, 2017).

GCI vključuje povprečja več različnih komponent, pri čemer vsaka meri različen vidik konkurenčnosti. Sestoji iz 12 stebrov konkurenčnosti:

1. steber: Institucije

Institucionalno okolje države je odvisno od učinkovitosti in vedenja tako javnih kot zasebnih zainteresiranih strani. Pravni in upravni okvir, v katerem posamezniki, podjetja in vlade sodelujejo, določa kakovost javnih institucij države in močno vpliva na konkurenčnost in rast. Vpliva na naložbene odločitve in organizacijo proizvodnje ter ima ključno vlogo pri načinih razdelitve koristi in kritju stroškov razvojnih strategij in politik. Dobre zasebne institucije so pomembne tudi za zdrav in trajnostni razvoj gospodarstva. Globalna finančna kriza 2007–2008, skupaj s številnimi škandali s podjetji, je izpostavila pomen računovodskih

in poročevalskih standardov ter preglednost za preprečevanje goljufij in slabega upravljanja, zagotavljanje dobrega upravljanja ter ohranjanje zaupanja vlagateljev in potrošnikov (Schwab, 2017).

2. steber: Infrastruktura

Obsežna in učinkovita infrastruktura je ključnega pomena za zagotavljanje učinkovitega delovanja gospodarstva. Učinkoviti načini prevoza – vključno z visokokakovostnimi cestami, železnicami, pristanišči in zračnim prevozom – podjetnikom omogočajo, da svoje izdelke in storitve varno in pravočasno tržijo ter olajšajo gibanje delavcev na najprimernejša delovna mesta. Gospodarstva so odvisna tudi od oskrbe z električno energijo, ki je brez prekinitev in pomanjkanja, tako da lahko podjetja in tovarne nemoteno delujejo. Nazadnje, močno in obsežno telekomunikacijsko omrežje omogoča hiter in prost pretok informacij, kar povečuje splošno ekonomsko učinkovitost, saj pomaga, da se podjetja lahko sporazumevajo in da gospodarski akterji sprejemajo odločitve ob upoštevanju vseh razpoložljivih ustreznih informacij (Schwab, 2017).

3. steber: Sprejemanje IKT

Sprejemanje IKT se razširja po vsem svetu in ponuja raziskovalcem informacijskih sistemov in elektronskemu trgovanju edinstvene priložnosti za izvajanje raziskav (Weber & Kaufman, 2011). Vsekakor razširjenost tega dejavnika v državi, pripomore k večji produktivnosti in konkurenčnosti

4. steber: Makroekonomska stabilnost

Stabilnost makroekonomskega okolja je pomembna za poslovanje in posledično za splošno konkurenčnost države. Čeprav vsekakor drži, da samo makroekonomska stabilnost ne more povečati produktivnosti naroda, je tudi priznано, da makroekonomska motnja škoduje gospodarstvu, kot smo v evropskem okviru videli v zadnjih letih. Vlada ne more učinkovito zagotoviti storitev, če mora plačati visoke obresti za svoje pretekle dolgove. Obvladovanje javnofinančnega primanjkljaja omejuje prihodnjo sposobnost vlade za odzivanje na poslovne cikle. Podjetja ne morejo učinkovito delovati, kadar stopnje inflacije ne pridejo v poštev. Če povzamem, gospodarstvo ne more trajnostno rasti, če makro okolje ni stabilno (Schwab, 2017).

5. steber: Zdravje

Zdrava delovna sila je bistvenega pomena za konkurenčnost in produktivnost države. Delavci, ki so bolni, ne morejo delovati v skladu s svojimi potenciali in bodo manj produktivni. Slabo zdravje vodi k znatnim stroškom za poslovanje, saj so bolni delavci pogosto odsotni ali delujejo na nižji stopnji učinkovitosti. Naložbe v zagotavljanje zdravstvenih storitev so zato ključne za jasne ekonomske in moralne vidike (Schwab, 2017).

6. steber: Spretnosti

Spretnosti oziroma veščine so vezane na delovno silo. Le-ta je odvisna od izobraževanja, ki vpliva na podobo spretnosti. Država, ki ima več usposobljenih in izobraženih ljudi za neko delovno mesto, je konkurenčnejša. Prav tako se z izobraževanjem povečuje spretnost.

7. steber: Proizvodni trg

Države z učinkovitimi proizvodnimi trgi so v primernih razmerah za proizvodnjo prave kombinacije izdelkov in storitev glede na njihove posebne pogoje ponudbe in povpraševanja ter za zagotavljanje najučinkovitejšega trgovanja z njimi v gospodarstvu. Zdrava tržna konkurenca, tako domača kot tuja, je pomembna za spodbujanje tržne učinkovitosti in s tem produktivnosti poslovanja z zagotavljanjem, da so najbolj uspešna podjetja, ki proizvajajo blago, ki ga zahteva trg, tista, ki uspevajo. Učinkovitost trga je odvisna tudi od pogojev povpraševanja, kot so usmerjenost na kupca in prefinjenost kupca. Zaradi kulturnih ali zgodovinskih razlogov so kupci v nekaterih državah zahtevnejši kot v drugih. To lahko ustvari pomembno konkurenčno prednost, saj sili podjetja k inovativnosti in naravnosti do kupcev in tako nalaga disciplino, potrebno za doseganje učinkovitosti na trgu (Schwab, 2017).

8. steber: Trg dela

Učinkovitost in fleksibilnost trga dela sta ključnega pomena za zagotavljanje, da so delavci najbolj učinkoviti v gospodarstvu; spodbudijo jih, da se trudijo po svojih najboljših močeh. Trgi dela morajo zato imeti prožnost, da delavce hitro in z nizkimi stroški preusmerijo iz ene gospodarske dejavnosti v drugo ter omogočijo nihanje plač brez večjih socialnih motenj. Učinkoviti trgi dela morajo tudi zagotoviti jasne, močne spodbude za zaposlene in spodbujati meritokracijo na delovnem mestu, poleg tega pa morajo zagotoviti enakost žensk in moških v poslovnem okolju. Ti dejavniki skupaj pozitivno vplivajo na uspešnost delavcev in privlačnost države. To postaja vse pomembnejše, saj se na obzorju pojavlja pomanjkanje talentov (Schwab, 2017).

9. steber: Finančni sistem

Poslovne naložbe so ključne za produktivnost. Gospodarstva zato zahtevajo prefinjene finančne trge, ki lahko dajo na razpolago kapital za naložbe zasebnega sektorja iz virov, kot so posojila dobrega bančnega sektorja, dobro urejene borze vrednostnih papirjev, tvegani kapital in drugi finančni proizvodi. Za izpolnitev vseh teh funkcij mora biti bančni sektor zanesljiv in pregleden in – kot je bilo že nedavno jasno – finančni trgi potrebujejo ustrezno ureditev za zaščito vlagateljev in drugih akterjev v gospodarstvu nasploh (Schwab, 2017).

10. steber: Velikost trga

Velikost trga vpliva na produktivnost, saj veliki trgi podjetjem omogočajo izkoriščanje ekonomije obsega. Trge, ki so na voljo podjetjem, tradicionalno omejujejo nacionalne meje. V dobi globalizacije so mednarodni trgi postali nadomestilo za domače trge, zlasti za majhne države. Tako je izvoz mogoče nadomestiti z domačim povpraševanjem pri določanju velikosti trga za podjetja v državi. Z vključitvijo domačega in tujega trga v naše merilo velikosti trga dajemo kredit izvozno usmerjenim gospodarstvom in geografskim območjem (kot je Evropska unija), ki so razdeljene na številne države, vendar imajo enoten skupni trg (Schwab, 2017).

11. steber: Poslovna dinamičnost

Poslovna dinamičnost zadeva dva elementa, ki sta med seboj tesno povezana: kakovost splošnih poslovnih mrež države in kakovost poslovanja in strategij posameznih podjetij. Ti dejavniki so še posebej pomembni za države na napredni stopnji razvoja, ko so bili v veliki meri izčrpani osnovni viri za izboljšanje produktivnosti. Kakovost poslovnih mrež in podpornih panog v državi, merjena s količino in kakovostjo lokalnih dobaviteljev ter obsegom njihovega medsebojnega delovanja, je pomembna iz različnih razlogov. Ko so podjetja in dobavitelji iz določenega sektorja medsebojno povezani v geografsko bližnjih skupinah, imenovanih grozdi, se poveča učinkovitost, povečajo se možnosti za inovacije v procesih in izdelkih, zmanjšajo pa se tudi ovire za vstop novih podjetij (Schwab, 2017).

12. steber: Inovacijske sposobnosti

Zadnji steber se osredotoča na inovacije. Inovativnost je še posebej pomembna za gospodarstva, saj se približujejo mejam znanja. Možnost, da z vključevanjem in prilagajanjem eksogenih tehnologij ustvarijo večjo vrednost, po navadi izgine. V teh gospodarstvih morajo podjetja oblikovati in razvijati vrhunske izdelke in procese, da bi ohranila konkurenčno prednost in se premaknila k še večji dejavnosti z dodano vrednostjo. Za to napredovanje je potrebno okolje, ki spodbuja inovativne dejavnosti in ga podpirata javni in zasebni sektor. Pomeni zadostne naložbe v raziskave in razvoj, zlasti v zasebnem sektorju, prisotnost visokokakovostnih znanstvenoraziskovalnih institucij, ki lahko ustvarijo osnovna znanja, potrebna za gradnjo novih tehnologij; široko sodelovanje na področju raziskav in tehnološkega razvoja med univerzami in industrijo; in zaščita intelektualne lastnine (Schwab, 2017).

Pomembno je upoštevati, da stebri niso neodvisni, po navadi se med seboj krepijo, šibkost na enem področju pa pogosto negativno vpliva na druge.

Stopnje razvoja in tehtani indeks

Čeprav so vsi zgoraj opisani stebri v določeni meri pomembni za vsa gospodarstva, je jasno, da vplivajo na različna gospodarstva na različne načine (Schwab, 2017).

V skladu z dobro znano ekonomsko teorijo razvojnih stopenj GCI predvideva, da je na prvi stopnji gospodarstvo usmerjeno na faktorje in države tekmujejo na podlagi svojih faktorskih dajatev – predvsem nekvalificirane delovne sile in naravnih virov. Vzdrževanje konkurenčnosti na tej stopnji razvoja je odvisno predvsem od dobro delujočih javnih in zasebnih institucij (1. steber), dobro razvite infrastrukture (2. steber), stabilnega makroekonomskega okolja (3. steber) in zdrave delovne sile, ki je prejela vsaj osnovnošolsko izobraževanje (4. steber) (Schwab, 2017).

Ko država postane konkurenčnejša, se bo produktivnost povečevala in plače z naraščajočim razvojem naraščale. Države bodo nato prešle v stopnjo razvoja, ki temelji na učinkovitosti, ko bodo morale začeti razvijati učinkovitejše proizvodne procese in povečevati kakovost izdelkov, ker so se plače zvišale in ne morejo zvišati cen. Na tej točki konkurenčnost vse bolj poganjajo visoko šolstvo in usposabljanje (5. steber), učinkoviti trgi blaga (6. steber), dobro delujoči trgi dela (7. steber), razviti finančni trgi (8. steber), sposobnost izkoriščanja koristi obstoječih tehnologij (9. steber) in velikega domačega ali tujega trga (10. steber) (Schwab, 2017).

Ko države preidejo v inovacijsko fazo, se bodo plače zvišale. S tem povezan življenjski standard se bo zvišal le, če bodo njihova podjetja sposobna konkurirati z uporabo najbolj izpopolnjenih proizvodnih procesov (11. steber) in z inoviranjem novih (12. steber) (Schwab, 2017).

GCI upošteva faze razvoja z dodeljevanjem višjih relativnih uteži tistim stebrom, ki so bolj pomembni za gospodarstvo glede na njegovo posebno stopnjo razvoja. Za izvedbo tega koncepta so stebri organizirani v tri podindekse, od katerih je vsak ključen za določeno stopnjo razvoja (Schwab, 2017).

Osnovne zahteve podindeksa združujejo tiste stebre, ki so najbolj kritični za države v faktorski fazi. Podindeks za povečanje učinkovitosti vključuje tiste stebre, ki so kritični za države v fazi, ki temeljijo na učinkovitosti. Podindeks inovacijskih in izpopolnjevalnih dejavnikov vključuje stebre, ki so ključni za države v fazi inovacij (Schwab, 2017).

Za razdelitev držav v stopnje razvoja se uporabljata dve merili. Prvo je raven BDP na prebivalca po tržnih tečajih, drugo merilo pa se uporablja za prilagajanje državam, ki bi na podlagi dohodka presegle prvo fazo, toda blaginja temelji na pridobivanju virov. To se meri z deležem izvoza mineralnih izdelkov v skupnem izvozu (blago in storitve) in predpostavlja, da so države z več kot 70 odstotki izvoza, sestavljenega iz mineralnih izdelkov (merjeno s petletnim povprečjem), velike dejavniki, ki temelji na faktorjih. Države, ki so na tehnološki meji usmerjene v vire in so bistveno bogatejše od gospodarstev, so uvrščene v stopnjo

inovacij. Za vse države, ki padejo med dve od treh stopenj, se šteje, da so »v prehodu«. V teh državah se uteži gladko spreminjajo, ko se država razvija, kar odraža nemoten prehod iz ene razvojne stopnje v drugo (Schwab, 2017).

Struktura in računanje indeksa

Izračun GCI temelji na zaporednih seštevanih rezultatih od ravni kazalnika (tj. Najbolj razčlenjene ravni) vse do skupne ocene GCI. Če ni drugače navedeno, uporabljamo aritmetično sredino za združevanje posameznih kazalcev znotraj kategorije. Za višje stopnje agregacije uporabimo odstotek, prikazan poleg vsake kategorije. Ta odstotek predstavlja težo kategorije znotraj njene neposredne nadrejene kategorije. Prijavljeni odstotki se zaokrožijo na najbližje celo število, vendar se pri izračunu GCI uporabijo natančne številke (Schwab, 2017).

WEF povzema dostopne trde podatke in podatke iz ankete (Executive Opinion Survey; v nadaljevanju EOS), ki jo izvede po vseh državah v prvi polovici tekočega leta. Kot merila uporablja:

- Povprečje anketnih odgovorov menedžerjev na anketno vprašanje v anketi EOS;
- Trde podatke z različnih nacionalnih in mednarodnih virov.

Anketa EOS je oblikovana posebej za pridobivanje mnenj vodilnih menedžerjev in podjetnikov o tekočem stanju okolja, v katerem podjetje deluje. Anketa ima dvanajst sekcij, odgovori pa imajo vrednosti od 1 do 7. Izvedena je v prvih petih mesecih leta v podjetjih različnih velikosti – od malih s 50 zaposlenimi prek srednjih podjetij do velikih globalnih podjetij s preko 20.000 zaposlenimi. Vzorec podjetij, povabljenih k anketi, pokriva različne sektorje in je sestavljen s presekom domačih zasebnih podjetij, podjetij v tuji lasti in podjetij v državni lasti oziroma solastništvu (Schwab, 2017).

2.2 Poročilo o poslovanju (Doing Business Report)

Doing Business 2020 je že 17. v seriji letnih študij, ki preučujejo predpise, ki krepijo poslovno dejavnost, in tiste, ki jo omejujejo. Doing Business predstavlja kvantitativne kazalnike o poslovnih predpisih in zaščiti lastninskih pravic, ki jih je mogoče primerjati v 190 gospodarstvih (The World Bank, 2019a).

DBR pokriva 12 področij pravne ureditve. Deset od teh področij - ustanovitev podjetja, ukvarjanje z gradbenimi dovoljenji, pridobivanje električne energije, registracija premoženja, pridobivanje kreditov, zaščita manjšinskih vlagateljev, plačevanje davkov, čezmejno trgovanje, izvrševanje pogodb in reševanje plačilne insolventnosti - je vključenih v oceno enostavnosti poslovanja in uvrstitev enostavnosti poslovanja. Doing Business meri tudi predpise o zaposlovanju delavcev in sklepanju pogodb z vlado, ki niso vključeni v rezultat enostavnosti poslovanja in uvrstitve.

Predstavlja rezultate dveh skupnih meril: ocena enostavnosti poslovanja in uvrstitev enostavnosti poslovanja. V primerjavi z leti, ocena enostavnosti poslovanja kaže, koliko se je regulativno okolje za lokalne podjetnike v gospodarstvu sčasoma spremenilo v absolutnem smislu, medtem uvrstitev enostavnosti poslovanja kaže le, koliko se je regulativno okolje spremenilo glede na to, v drugih gospodarstvih (The World Bank, 2019a).

Enostavnost poslovne uvrstitve se giblje od 1 do 190. Uvrstitev ekonomij se določi s sortiranjem skupne enostavnosti poslovanja. Doing Business je bil zasnovan z dvema glavnima vrstama uporabnikov: oblikovalci politike in raziskovalci. To je orodje, s katerim lahko vlade oblikujejo zdrave poslovne regulativne politike. Kljub temu so podatki o poslovanju omejeni in bi jih bilo treba dopolniti z drugimi viri informacij (The World Bank, 2019a).

Podatki se zbirajo v več krogih komunikacije s strokovnjaki (tako izvajalci zasebnega sektorja kot vladnimi uslužbenci), z odgovori na vprašalnike, konferenčnimi klici, pisno korespondenco in obiski ekipe. Doing Business se opira na štiri glavne vire informacij: ustrezne zakone in druge predpise, anketirance v Doing Business, vlade zajetih gospodarstev in regionalno osebje Skupine Svetovne banke. Kazalniki Doing Business temeljijo večinoma na zakonih in predpisih: približno dve tretjini podatkov, vključenih v kazalnike Doing Business, temelji na branju zakona. Poleg izpolnjevanja vprašalnikov anketiranci Doing Business predložijo sklice na ustrezne zakone, predpise in sezname plačil. Skupina Doing Business zbira besedila ustreznih zakonov in predpisov in preverja točnost izpolnjenih vprašalnikov. Skupina na primer preuči zakonik o civilnem postopku, da preveri največje število preložitvev v sporu glede gospodarskega sodišča, in prebere zakonik o insolventnosti, da ugotovi, ali lahko dolжник sproži likvidacijski ali reorganizacijski postopek (The World Bank, 2019b).

Doing Business meri tudi vidike zaposlovanja delavcev in sklepanja pogodb z vlado (javna naročila). Izbrani kazalniki so pridobljeni iz obsežnih raziskav. Poleg tega je v temeljnih dokumentih, ki razvijajo metodologijo za večino sklopov kazalnikov Doing Business, ugotovljena pomembnost pravil in predpisov, da Doing Business ukrepa za gospodarske rezultate, kot so obseg trgovine, neposredne tuje naložbe, tržna kapitalizacija na borzah in zasebni kredit kot odstotek BDP. Nekateri kazalniki Doing Business nudijo višjo oceno za več regulacij in bolj delujočih institucij (kot so sodišča ali kreditni uradi). Višji rezultati so podani za strožje zahteve po razkritju za transakcije s povezanimi strankami, na primer na področju zaščite manjšinskih vlagateljev. Višji rezultati so podani tudi za poenostavljen način uporabe predpisov, ki ohranjajo nizke stroške skladnosti za podjetja – na primer z lajšanjem bremena formalnosti za začetek poslovanja s sistemom „vse na enem mestu“ ali prek enotnega spletnega portala. Končno rezultati ocenjujejo ekonomijo, ki uporablja regulacijo, temelječo na tveganju, kot način za reševanje socialnih in okoljskih vprašanj (The World Bank, 2019b).

2.3 IMD poročilo

Objava vsakoletne lestvice konkurenčnosti držav, ki jih zajema raziskava Mednarodnega inštituta za razvoj menedžmenta (IMD) iz Lozane, je vodilno letno poročilo o konkurenčnosti držav (v nadaljevanju WCY). Primerja uspešnost 63 držav na podlagi več kot 340 meril (dve tretjini statističnih podatkov in tretjina podatkov iz ankete). Od letošnjega leta IMD vključuje tudi digitalno uvrstitev držav. Raziskava med podjetji meri mnenje (percepcijo) predstavnikov poslovnega sektorja. Ocenjevanje temelji na kvantitativnih podatkih uradnih statistik in raziskav izvedenskega mnenja z anketnim vprašalnikom (respondenti so poslovneži, ki delajo v ocenjevanih državah) (IMD World Competitiveness Online, 2020).

V zadnjih dveh desetletjih je bila metodologija, ki se uporablja za ocenjevanje konkurenčnosti držav, izpopolnjena, da se upošteva razvoj svetovnega okolja in nove raziskave. Na ta način WCY spremlja korak s strukturnimi spremembami v nacionalnih okoljih in hitro spreminjajočo se tehnološko revolucijo. Na podlagi analiz vodilnih znanstvenikov in njihovih lastnih raziskav so vsa merila razvrščena v podfaktorje. Vsak podfaktor ne vključuje nujno enakega števila kriterijev (na primer za ocenjevanje izobraževanja potrebuje več kriterijev kot za ocenjevanje cen) (IMD, 2019b).

Podfaktorji imajo ne glede na število meril, ki jih vsebujejo, v celotni konsolidaciji rezultatov enako težo; na primer pri svetovni razvrstitvi konkurenčnosti je teža vsakega podfaktorja 5 % ($20 \times 5 = 100$). Verjamejo, da ta pristop izboljša zanesljivost rezultatov in pomaga zagotoviti visoko stopnjo združljivosti s preteklimi rezultati (IMD, 2019b).

WCY uporablja različne vrste podatkov za ločeno merjenje kvantitativnih in kvalitativnih vprašanj. Statistični kazalniki se pridobivajo od mednarodnih, nacionalnih in regionalnih organizacij, zasebnih institucij in njihovih partnerskih institucij. V WCY se ti statistični podatki nanašajo na trde podatke. Merljivi podatki predstavljajo dve tretjini teže celotne lestvice. Dodatna merila so izpeljana iz letne ankete o izvajanju mnenj in v WCY so navedena kot podatki ankete. Vprašanja za anketo so vključena v letnik kot posamezna merila in se uporabljajo tudi za izračun splošne uvrstitve, ki predstavlja eno tretjino (IMD, 2019b).

Ker različna merila kažejo različne lestvice in enote, se za izračunavanje skupnih, factorskih in podfactorskih rezultatov uporablja primerljiv standardni ukrep – metoda standardnega odklona (SDM). Z njim se meri relativna razlika med uspešnostjo gospodarstva, kar ima za posledico natančnejšo oceno relativnega položaja vsake države v končni lestvici (IMD, 2019b).

IMD za leto 2019 predstavlja skupno lestvico za 63 gospodarstev, ki jih pokriva WCY. Uvrstitve so izračunane na podlagi 51 razvrščenih kriterijev: 31 merljivih podatkov in 20 anketnih podatkov. Države so razvrščene od najbolj konkurenčnih do najmanj konkurenčnih (IMD, 2019b).

Bistveni gradnik lestvice je standardizirana vrednost za vsa merila (tj. vrednost standardnega odklona). Prvi korak je izračun vrednosti standardnega odklona (v nadaljevanju STD) za vsako merilo z uporabo podatkov, ki so na voljo za vsa gospodarstva. Nato gospodarstva razvrstimo na podlagi meril, ki se uporabljajo pri združevanju: kombinacija merljivih in anketnih podatkov. Dodatna merila so predstavljena samo za osnovne informacije; niso vključeni v združevanje podatkov za določitev skupne uvrstitve (IMD, 2019b).

Razvrstitev podfaktorjev se določi z izračunavanjem povprečja vrednosti STD vseh meril, ki vsebujejo podfaktor. Vsi merljivi podatki imajo težo 1. Podatki ankete so ocenjujejo tako, da anketa predstavlja tretjino pri določanju skupne razvrstitve. Kadar podatki za določeno gospodarstvo niso na voljo, se manjkajoče vrednosti nadomestijo z vrednostmi STD, ki so pripisane povprečjem obstoječih podatkov znotraj podfaktorja (IMD, 2019b).

Ker so vse statistike standardizirane, jih je mogoče strniti v izračun indeksov. Te indeksne vrednosti, ki jih imenujejo "ocene", uporabijo za izračun dejavnikov in splošne uvrstitve. Treba je opozoriti, da ima za vse dejavnike samo eno gospodarstvo vrednost 100, eno gospodarstvo pa vrednost 0. Za izračun skupne uvrstitve vzamejo povprečje ocen dejavnikov za vsako uvrstitev (konkurenčnost, digitalnost ali talent) in jih nato pretvorijo v indeks, pri čemer vodilno gospodarstvo dobi vrednost 100 (IMD, 2019b).

Vsako leto izvedejo anketo z vprašanji, povezanih s konkurenčnostjo, za katera ni merljive statistike. Raziskava je poglobljen vprašalnik z 92 točkami, ki je bil poslan vodilnim osebam na srednji in višji ravni v gospodarstvih, vključenih v lestvico. Porazdelitev odraža razčlenitev panoge po sektorjih: primarni, industrija/proizvodnja in storitve/finance (IMD, 2019b).

V letu 2019 so prejeli več kot 6.000 odgovorov za povprečno približno 95 odgovorov po gospodarstvu. Ciljni seznam določa IMD in je bil razvit v mnogih letih s sodelovanjem njihovih partnerskih institucij po vsem svetu. Zaupnost je zagotovljena in seznam se posodablja vsako leto. Anketiranci odgovarjajo le za podjetja, v katerih so delali (IMD, 2019b).

2.4 Razlika v metodologiji WEF in IMD

Osnovna razlika med WEF in IMD je v tem, da WEF spremlja razvojno politiko in strategijo oziroma projekcije konkurenčnosti na dolgi rok, medtem ko IMD spremlja kratkoročno investicijsko, lokacijsko privlačnost države, pri čemer je poudarek na oceni privlačnosti poslovnega okolja za prihod tujih podjetij. Pri raziskavi WEF je izhodišče teorija gospodarske rasti, pri IMD pa lokacijska privlačnost in podjetniška dinamika. Medtem ko WEF upošteva kvalitativno konkurenčnost, ki je dolgoročno pomembnejša, IMD upošteva cenovno konkurenčnost, ki je pomembnejša za tuje investitorje. Poleg tega je za raziskavo WEF značilno manjše nihanje rangov po obdobjih v primerjavi z raziskavo IMD. WEF bolj upošteva kazalce vzvodov konkurenčnosti (izobraževanje, mrežno povezovanje, prenos

tehnologije, prilagodljivost trga dela, kakovost in količina lokalnih dobaviteljev, konkurenca), pri IMD pa so bolj upoštevani dejavniki, ki so rezultat konkurenčnosti (produktivnost, makroekonomska uspešnost, zaposlenost) (Kovačič, 2007).

Poudarek letopisa IMD je na merjenju sposobnosti nacionalnega gospodarstva pri pridobivanju novih ter ohranjanju starih vlagateljev z ohranjanjem konkurenčnega poslovnega okolja, na razvojni dinamiki ter na podjetniškem okolju. Poročilo o globalni konkurenčnosti analizira sposobnost držav za doseganje ustrezne gospodarske rasti, merjene z BDP na prebivalca v srednjeročnem obdobju. Po tej metodologiji prihajajo bolj v poštev strategije in politike tako na vladi kot na podjetniški ravni. Anketni del merjenja ima pri tej metodologiji precej večjo težo. WEF v precejšnji meri ne zajame cenovne konkurenčnosti, saj je obseg statističnih indikatorjev zelo majhen. Zaradi tega je konkurenčen položaj Slovenije ocenjen precej bolje v poročilu konkurenčnosti WEF kot v letopisu IMD. Če pa pogledamo konkurenčne pomanjkljivosti in prednosti, ki jih navajata tako poročilo WEF kot letopis IMD, se slika precej prekriva (Kovačič, 2007).

Ena večjih razlik med WCY (IMD) in GCR (WEF) je, da je v WCY vključenih 342 kriterijev v primerjavi z manj kot 120 v GCR, slednji tudi daje večji poudarek podatkom anket (70 %), če se bolj osredotočimo na trde statistike mednarodnih, nacionalnih in regionalnih organizacij. To je eden od razlogov, da lahko WEF pokrije toliko več gospodarstev (140), kot jih lahko IMD (61), saj za mnoge od njih skoraj ni mogoče najti merljivih podatkov. To sproža tudi vprašanje uvrstitve, ki je skoraj v celoti zasnovana na subjektivnih podatkih, ki jih je težko učinkovito in zanesljivo upravljati. Boljši je objektivni pristop, ki temelji na dejstvih (Kovačič, 2007).

3 METODOLOGIJA

3.1 Namen in cilji

Namen magistrske naloge je narediti analizo konkurenčnosti in inovacijske sposobnosti Slovenije po faktorjih WEF in IMD lestvicah. S tem bi ugotovili, kakšno je stanje Slovenije v primerjavi z ostalimi državami po svetu in kakšne so možnosti za izboljšave Slovenije, da bi v prihodnosti dosegla višja mesta na lestvicah. Ti podatki bi lahko pomagali ne samo investitorjem, temveč tudi slovenskim podjetnikom, zaposlenim v sektorjih, kjer bi bile ugotovljene pomanjkljivosti, in ostalim, ki se zanimajo za to področje.

Cilji magistrske naloge so:

1. Analizirati trenutno stanje konkurenčnosti Slovenije.
2. Ugotoviti privlačnost slovenskega trga.

3. Primerjati ugotovitve z rezultati prejšnjih let in ugotoviti, ali se konkurenčnost Slovenije izboljšuje ali ne.
4. Analizirati področje inovativnosti v Sloveniji.
5. Razviti konkretne rešitve za izboljšanje konkurenčnosti, predvsem na podlagi inovativnosti (R&D) Slovenije.

3.2 Viri podatkov

Magistrska naloga temelji na sekundarnih virih podatkov. Teoretični del temelji na znanstveni literaturi, na zanesljivih in strokovnih sekundarnih virih podatkov, kot so World Economic Forum, World Bank Group in strokovnih člankih. Osnovana je na pregledih tem, kot so dejavniki in odločitve pri vstopu na tuji trg, globalna konkurenčnost, inovativnost in merjenje konkurenčnosti držav. Skozi pregled literature in na podlagi obstoječih podatkov lestvic WEF in IMD opredelim oziroma analiziram stanje konkurenčnosti Slovenije ter podam predloge za izboljšanje mesta na lestvicah oziroma se tudi kritično opredelim do letih. Pri tem se natančneje usmerim v dvanajsti steber (zmogljivost inovacij) po lestvici WEF in podamo predloge za izboljšanje.

3.3 Metodološke omejitve in slabosti sistemov ocenjevanja konkurenčnosti držav

Med pregledom literature sem zaznala več metodoloških omejitev, ki jih imajo obstoječi sistemi merjenja konkurenčnosti. Problemi so:

- **Neažurnost podatkov/kazalnikov:** veliko število kazalnikov skupaj s preračunom agregatnih indeksov v letopisih, različna dostopnost in aktualnost podatkov letopisov.
- **Anketna metodologija – objektivnost anketnega ocenjevanja:** izražanje osebnih preferenc in mnenj, ne toliko objektivnega stanja in realnosti odločanja, problem mednarodne primerljivosti rezultatov (nacionalni vzorci objektivnosti/pristranskosti subjektivnega ocenjevanja družbenih dejavnikov za različne narode različni, posledično neprimerljive in manj uravnotežene ocene - nekateri narodi so bolj optimistično/pesimistično naravnani), prevod anketnih vprašanj v različne jezike in enako razumevanje vprašanj, vpliv nepomembnih, nepovezanih ali enkratnih dogodkov na nepristranskost odgovora anketirancev glede njihove osebne izkušnje.
- **Anketna metodologija – (ne)pristranskost vzorca mehkih podatkov, (ne)proporcionalnost in (ne)reprezentativnost vzorčenja po državah:** sistematična pristranskost in nereprezentativnost vzorca, podatki mehkih kazalcev zbrani z anketiranjem le ene izmed pomembnih skupin razvojnih deležnikov (zaposleni, delodajalci, menedžment, lastniki kapitala, vlada itd.), le mnenja menedžerjev, število anketiranih menedžerjev neproporcionalno razporejeno po državah glede na njihovo velikost, število anketnih odgovorov vsake države različno, ni sorazmerno z velikostjo

države, število vrnjenih anket se skozi leta nekontrolirano spreminja oziroma niha (Chiaiutta, 2007).

Temeljna težava merjenja konkurenčnosti, kot jo prakticira WEF, je v tem, da gre v prevladujoči meri za mnenja lokalnih managerjev o mehkih kazalnikih oziroma težko merljivih dejavnikov. Šibka gospodarska rast, slabo poslovanje podjetij in nestabilne politične razmere se skozi managersko iskanje krivcev lahko poznajo v oceni naše konkurenčnosti. Iz tega sledi, da ima lahko določena država objektivno slabše pogoje poslovanja in nižje merljive dejavnike konkurenčnosti, vendar pa bosta mnenje lokalnih podjetnikov in trenutni razvojni položaj pomenila sorazmerno visoko mesto na WEF lestvici. Ker gre za percepcijo managerjev o večinoma nemerljivih indikatorjih poslovnega okolja, o objektivnosti managerskih ocen težko govorimo. Gre za subjektivno oceno, ki pa jih njihovi kolegi iz tujine seveda ne vidijo. Skleпам lahko, da uvrstitev Slovenije na lestvici WEF ne predstavlja "realne" (zanesljive) ocene slovenske spodobnosti konkuriranja na globalnih trgih.

4 UGOTOVITVE: INVESTICIJSKA KLIMA IN KONKUREČNOST SLOVENIJE

Tabela 1 prikazuje povzetek poglavja, ki povzema konkurenčnost Slovenije (uvrstitev) po posameznih letih (2010–2019). Pri posameznem letu so povzete tudi najšibkejše točke posamezne lestvice. V tabeli so vključene WEF, DBR in IMD lestvice. Rezultati kažejo, da smo se leta 2014 uvrstili najnižje na lestvicah WEF in IMD v 10 letih. Zadnjih pet let Slovenija napreduje na vseh lestvicah, poleg tega pa je trend zadnjih dveh let enak in se ne spreminja.

Tabela 1: Povzetek konkurenčnosti Slovenije po letih

LETO	WEF (mesto)	DBR (mesto)	IMD (mesto)	Najšibkejšje točke
2010	45/142	53/183	52/58	WEF: zaščita interesov manjšinskih delničarjev, učinkovitost upravnih odborov, razširjenost tujega lastništva DBR: Zaposlovanje delavcev, registracija premoženja IMD: ni podatka
2011	57/142	42/183	51/58	WEF: togost indeksa zaposlenosti (najslabši), prakse zaposlovanja in odpuščanja DBR: Obravnavanje gradbenih dovoljenj, pridobitev kredita, registracija premoženja IMD: poslovna in vladna učinkovitost
2012	56/144	37/183	51/59	WEF: Poslovni vpliv pravil na neposredne tuje naložbe, razširjenost tujega lastništva DBR: Plačevanje davkov, pridobitev kredita, obravnavanje gradbenih dovoljenj IMD: ni podatka
2013	62/148	35/185	52/60	WEF: Poslovni vpliv pravil na neposredne tuje naložbe, razširjenost tujega lastništva, prakse zaposlovanja in odpuščanja DBR: Pridobitev kredita, registracija premoženja IMD: ni podatka
2014	70/144	33/189	55/60	WEF: Trdnost banke, enostaven dostop do posojil DBR: Pridobitev kredita, registracija premoženja IMD: ni podatka
2015	59/140	51/189	49/61	WEF: Vpliv obdavčitve na spodbude za delo, prakse zaposlovanja in odpuščanja DBR: Izvrševanje pogodb, pridobitev kredita IMD: ni podatka
2016	56/138	29/189	43/61	WEF: Vpliv obdavčitve na spodbude za delo, prakse zaposlovanja in odpuščanja DBR: Izvrševanje pogodb, pridobitev kredita IMD: ni podatka
2017	48/137	30/190	43/63	WEF: Vpliv obdavčitve na spodbude za delo, prakse zaposlovanja in odpuščanja DBR: Pridobitev kredita, izvrševanje pogodb IMD: Produktivnost raziskav in razvoja z objavo, tuje visoko usposobljeno osebje
2018	35/140	37/190	37/63	WEF: Učinkovitost pravnega okvira pri izpodbijanju predpisov, obremenitev vladnih predpisov DBR: Pridobitev kredita, izvrševanje pogodb IMD: Neposredne naložbene zaloge znotraj, delovna sila
2019	35/141	40/190	37/63	WEF: Učinkovitost pravnega okvira pri izpodbijanju predpisov, obremenitev vladnih predpisov DBR: Obravnavanje gradbenih dovoljenj, pridobitev kredita IMD: Neposredne naložbene zaloge znotraj, delovna sila

Vir: lastno delo, povzeto po letnih poročilih WEF, DBR in IMD (2010–2019).

4.1 Konkurenčnost Slovenije po GCI

Slovenija je v zadnjem poročilu WEF o globalni konkurenčnosti 2019 zasedla 35. mesto med 141 državami. Dosegla je 70,2 točke na lestvici od 0 do 100, kar je 0,6 točke več kot v predhodnem letu. Uvršča se tik za Portugalsko in pred Savdsko Arabijo, medtem ko je Singapur najbolj konkurenčen (World Economic Forum, 2019).

Slovenija je za svojo makroekonomsko stabilnost prejela največ 100 točk, za položaj v zdravstvenem sektorju je dosegla 90 točk. V infrastrukturi je prejela 78 točk, s čimer si je prislužila 33. mesto, po znanju in spretnostih delovne sile pa 26. mesto (75 točk). Slovenija je za velikost svojega trga (82. mesto) dobila najnižjo oceno, 48 točk, sledila sta ji inovacijska sposobnost (58 točk in 28. mesto) in trg izdelkov (62 točk in 30. mesto).

Država je izboljšala svojo skupno uspešnost, izračunano iz dvanajstih stebrov, za 0,6 točke v primerjavi z letom 2018, ko se je zaradi sprememb v metodologiji povzpela na 13 točk. Povprečna ocena 141 držav, ki so bile letos vključene v raziskavo, je 61 točk.

Globalni indeks konkurenčnosti 4.0

Globalni indeks konkurenčnosti 4.0, ki pokriva 141 gospodarstev (predstavljajo 99 % svetovnega BDP), meri nacionalno konkurenčnost. Opredeljen je kot niz institucij, politik in dejavnikov, ki določajo stopnjo produktivnosti (World Economic Forum, 2019).

Rezultati GCI 4.0 v letu 2019 razkrivajo, da je večina gospodarstev v povprečju še vedno daleč od „meje“ konkurenčnosti – skupnega ideala za vse dejavnike konkurenčnosti. Učinkovitost je mešana tudi na dvanajstih stebrih indeksa. Poročilo kaže, da deset let od finančne krize, ko so centralne banke vložile skoraj 10 trilijonov dolarjev v svetovno gospodarstvo, naložbe za povečanje produktivnosti, kot so nova infrastruktura, raziskave in razvoj ter razvoj znanj in spretnosti v sedanji in prihodnji delovni sili, ti ukrepi niso bili optimalni. Ko monetarni politiki začne zmanjkovati denar, je za gospodarstva ključnega pomena, da se zanesejo na fiskalno politiko, strukturne reforme in javne spodbude, da namenijo več sredstev za celoten niz dejavnikov produktivnosti, da v celoti izkoristijo nove priložnosti, ki jih nudi četrta industrijska revolucija (World Economic Forum, 2019).

Gospodarski kompas za negotove čase, GCI 4.0, ponuja podroben zemljevid dejavnikov in lastnosti, ki poganjajo produktivnost, rast in človeški razvoj v dobi četrte industrijske revolucije. Indeks je zasidran v gospodarski literaturi o rasti in je namenjen merjenju gonilne sile „skupne faktorske produktivnosti“ (TFP), tistega dela gospodarske rasti, ki ga ne razlaga rast dejavnikov proizvodnje. Preprosto povedano; kako učinkovito se enote dela in kapitala združujejo za ustvarjanje proizvodnje (World Economic Forum, 2019).

Poročilo prav tako gleda v prihodnost, zlasti na dve področji, ki opredeljujeta vprašanja prihodnjega desetletja – gradnjo skupne blaginje in upravljanje prehoda v trajnostno gospodarstvo. Postavlja vprašanje njihove združljivosti s konkurenčnostjo in rastjo. Že zdaj

obstaja jasen primer za osredotočenost na okolje in neenakost. Poročilo kaže, da ni kompromisov med gospodarsko rastjo, socialnimi in okoljskimi dejavniki, če uporabimo celovit in dolgoročnejši pristop. Medtem ko le malo gospodarstev zasleduje tak pristop, je nujno, da vsa gospodarstva razvijejo nove vključujoče in trajnostne poti do gospodarske rasti, če želimo doseči cilje trajnostnega razvoja. Potrebna bosta drzno vodstvo in proaktivno oblikovanje politik, pogosto na področjih, kjer ekonomisti in strokovnjaki iz javnih politik ne morejo predložiti dokazov iz preteklosti. Poročilo prikazuje najobetavnejše poti, politike in spodbude, ki se pojavljajo, z opredelitvijo prostorov "win-win", hkrati pa opozarja na izbire in odločitve, ki jih morajo voditelji sprejeti pri nadaljevanju poti do treh ciljev rasti, vključenosti in trajnosti (World Economic Forum, 2019).

Globalno poročilo o konkurenčnosti je oblikovalo potrebo, da se oblikovalcem politike, poslovnim voditeljem in drugim zainteresiranim stranem pomaga oblikovati njihove ekonomske strategije v dobi četrte industrijske revolucije (World Economic Forum, 2019).

Uspešnost države glede skupnih rezultatov GCI in vseh njegovih sestavnih delov se prikazuje kot „ocena napredka“ na lestvici od 0 do 100, kjer 100 predstavlja „mejo“, idealno državo, kjer vprašanje preneha biti omejitev rasti produktivnosti. Vsaka država bi si morala prizadevati za približevanje meji na vsaki komponenti indeksa. GCI 4.0 omogoča gospodarstvom, da skozi čas spremljajo napredek. Ta pristop poudarja, da konkurenčnost ni igra z ničelnimi vsotami med državami – dosegljiva je za vse države (World Economic Forum, 2019).

Najti ravnovesje med tehnološko integracijo in naložbami v človeški kapital bo ključnega pomena za povečanje produktivnosti. Tehnologije in inovacije so same po sebi izziv. Vlade morajo upoštevati, da omogočijo to spremembo z naložbami v človeški kapital in blažijo nenamerne škodljive vplive tehnologij. Povečana negotovost delavcev, vrzeli v znanju, regulativne vrzeli, vprašanja zasebnosti podatkov in kibernetika vojna – to je le nekaj potencialnih negativnih učinkov, ki jih morajo vlade omiliti (World Economic Forum, 2019).

Rezultati GCI kažejo, da upravljanje tehnologije v večini držav ni bilo v koraku z inovacijami, vključno z nekaterimi največjimi in najbolj inovativnimi. Poleg tega morajo države izboljšati prilagodljivost talentov; to pomeni, da lahko njihova delovna sila prispeva k ustvarjalnemu procesu uničenja in se spopade z njegovimi motnjami. Prilagodljivost talentov zahteva tudi dobro delujoč trg dela, ki ščiti delavce in ne delovna mesta. GCI 4.0 razkriva, da lahko v več državah s pomembnimi inovacijskimi in tehnološkimi zmožnostmi, kot so Koreja, Republika, Italija, Francija in Japonska, nezadostni razvoj talentov poveča tveganje za negativne družbene posledice (World Economic Forum, 2019).

Do neke mere so konkurenčnejša gospodarstva bolj primerna za prehod na gospodarstvo z nizkimi emisijami ogljika. Po navadi se ponasajo z večjo inovacijsko zmogljivostjo, zato imajo večjo verjetnost, da bodo prišli do prebojne zelene tehnologije. Poleg tega države z

močnejšim človeškim kapitalom, bolj razvito infrastrukturo in večjo inovacijsko zmogljivostjo v povprečju pogostejše sprejmejo okolju prijaznejšo energijo. Toda uspeh bo na koncu odvisen od političnih odločitev (World Economic Forum, 2019).

Štiri področja političnega posredovanja za trajnejšo rast:

- ***Odprtost in mednarodno sodelovanje:*** Vprašanja vzdržnosti so svetovni problem. Nobena država ne more obvladovati okoljskih izzivov le z nacionalnimi politikami. Ključnega pomena je, da države članice tudi v razmerah trgovinskih napetosti in manjše zavezanosti mednarodnim sistemom upravljanja razpravljajo o skupnih rešitvah podnebnih sprememb in prehodu na svetovno gospodarstvo z majhnim odtisom.
- ***Davki na ogljik in subvencije:*** Cene izdelkov, ki vsebujejo ogljik, v celoti ne odražajo njihovih resničnih stroškov zaradi nerazrešenih zunanjih učinkov in izkrivljanja energetske subvencij. Prizadevanja za obdavčevanje emisij in subvencij za postopno opuščanje ostajajo nezadostna. Sedeminsedest odstotkov emisij še vedno ni predmet cen ogljika. Postopno opuščanje subvencij za fosilna goriva in izvajanje krepkejših sistemov določanja cen ogljika mora biti povezano z ukrepi, ki zmanjšujejo možne socialne stroške teh reform. Zunanje prilagojene cene bi lahko še dodatno pospešile prerazporeditev naložb v zelene projekte
- ***Spodbude za zelene raziskave in razvoj:*** Tehnologije obnovljivih virov energije morajo še vedno premagati tehnične omejitve, ki preprečujejo, da bi v prihodnosti postale glavni in morda edini vir energije. Te omejitve in nenehno naraščanje povpraševanja pojasnjujejo, zakaj fosilna goriva še vedno predstavljajo približno 80 % celotne porabe energije kljub znatnemu zmanjšanju stroškov proizvodnje električne energije iz obnovljivih virov. Za premagovanje teh tehničnih omejitev in razvoj novih tehnologij je potrebnih več naložb v raziskave. Davčne spodbude in/ali neposredne javne naložbe lahko spodbudijo ta prizadevanja.
- ***Zelena javna naročila:*** Javna naročila lahko vzdržujejo trge za inovativne izdelke in tudi za trajnostne izdelke ali storitve. Nekatere države so že začele uvajati okoljske standarde v tehničnih specifikacijah, izbiri javnih naročil in merilih za oddajo naročil ter v pogodbe vključile klavzule o okoljski uspešnosti. Kljub potencialnim izzivom pri izvajanju lahko zelena javna naročila kažejo na velik premik politike in se oddaljujejo od učinkov na tehnologijo in proizvodne modele, ki jih lahko zakrijejo (World Economic Forum, 2019).

Slika 2 prikazuje GCI 4.0 Slovenije v letu 2019, kjer zaseda 35. mesto med 140 državami. Najmočnejše področje je makroekonomska stabilnost, ki nas dela vodilne. Velikost trga (na katerega ne moremo vplivati), inovacijska sposobnost in proizvodni pa spadajo med najšibkejša področja, kjer zaostajamo za drugimi državami.

Slika 2: GCI 4.0 2019 Slovenije



Vir: World Economic Forum (2019).

Pri inovacijski sposobnosti se Slovenija uvršča na 28. mesto, kar na prvi pogled mogoče ne predstavlja večje ovire za dvig konkurenčnosti. V tabeli 2 vidimo, da so stanje razvoja grozdov, kupčeva uglajenost in raznolikost delovne sile med dejavniki, kamor se uvrščamo precej nizko. Poleg tega ni zaznanega napredovanja na področju raziskav in razvoja (še posebno pri patentnih prijavih in odhodkih za raziskave in razvoj), ne napredujemo pri razvoju grozdov in aplikacijah za blagovne znamke.

Tabela 2: Kazalnik inovacijska sposobnost Slovenije za leto 2019

Indeksna komponenta	Vrednost	Rezultat (0–100)	Uvrstitev/141
12. steber: Inovacijska sposobnost 0–100	-	58.2 ↑	28
Interakcija in raznolikost 0–100	-	54.0 ↑	29
12.01 raznolikost delovne sile 1–7 (najboljše)	4.5	58.8 ↑	62
12.02 stanje razvoja grozdov 1–7 (najboljše)	3.8	45.9 ↓	76
12.03 Mednarodni ko-izumi na milijon prebivalcev	6.49	61.8 ↑	22
12.04 Sodelovanje z več deležniki 1–7 (najboljše)	4.0	49.4 ↑	49
Raziskave in razvoj 0–100	-	56.8 ↓	27
12.05 Ocena znanstvenih publikacij	254.7	82.1 ↑	43
12.06 Patentne prijave na milijon prebivalcev	51.57	72.8 ↓	25
12.07 Odhodki za raziskave in razvoj % BDP	2.0	66.7 ↓	19
12.08 Razširjenost raziskovalnih institucij 0–100 (najboljše)	0.02	5.6 ↑	54
Komercializacija 0–100	-	69.6 ↑	32
12.09 Kupčeva uglajenost 1–7 (najboljše)	3.6	42.9 ↑	74
12.10 Aplikacije za blagovne znamke na milijon prebivalcev	n/a	95.4 ↓	n/a

Vir: lastno delo; povzeto po World Economic Forum (2019).

4.2 Konkurenčnost Slovenije po DBR

Indeks enostavnosti poslovanja razvrsti države glede na to, kako regulativno okolje spodbuja poslovanje močnejših zaščitene lastninskih pravic. Gospodarstva z visokim položajem (od 1 do 20) imajo za podjetja enostavnejše in prijaznejše predpise (Trading Economics, 2019).

Po najnovejših letnih ocenah Svetovne banke je Slovenija med 190 gospodarstvi po enostavnosti poslovanju na 37. mestu. Uvrstitev Slovenije se je v letu 2019 tako izboljšala; na 37. od 40. mesta v letu 2018 (Trading Economics, 2019).

V drugih razvitih gospodarstvih, vključno z Luksemburgom, Slovenijo in Španijo, stroga delovna pravila zelo otežujejo postopek zaposlovanja. Raziskave kažejo, da stroga zakonodaja o varstvu zaposlitve oblikuje spodbude podjetij za vstop in izstop iz gospodarstva, kar posledično vpliva na ustvarjanje delovnih mest in gospodarsko rast. Organi morajo pri oblikovanju delovne zakonodaje – zlasti tiste, ki ureja najem, razpored dela in odpuščanje – oceniti učinek na podjetja (The World Bank, 2019a).

4.2.1 Enostavnost odpuščanja

Težki postopki odpuščanja predstavljajo podjetjem izziv. Kazalnik, ki zaposluje delavce, določa vidike predpisov, ki urejajo zahteve za obveščanje in odobritev, obveznosti za

prekvalifikacijo in prednostna pravila za odpuščanje in premestitev. Kruta ureditev lahko privede do napačne dodelitve virov podjetja, kar starejšim delavcem zagotavlja stabilnost delovnih mest, hkrati pa mlajše, manj izkušene delavce pusti ranljive (The World Bank, 2019a).

4.2.2 Enostavnost poslovanja

Enostavnost poslovanja ocenjuje uspešnost gospodarstva v zvezi z merilom najboljših regulativnih praks v celotnem vzorcu 41 kazalnikov za 10 tem Doing Business (zaposleni delavci in sklenitev pogodb z vladnimi kazalniki so izključeni). Slovenija velja za državo, ki ima najnižje stroške poslovanja (0,0) (The World Bank, 2019a).

4.3 Konkurenčnost Slovenije po IMD

Slovenija je na lestvici svetovne konkurenčnosti za leto 2018, ki jo objavlja švicarski inštitut za razvoj menedžmenta (IMD), med 63 državami, ki sodelujejo v tej raziskavi, zasedla 37. mesto, kar je šest mest višje kot predhodno leto. Svojo uvrstitev je država izboljšala na treh od štirih sklopov konkurenčnosti, najbolj, za kar 18 mest, je izboljšala gospodarsko uspešnost, kar je posledica zelo uspešnih rezultatov v letu 2017, za tri mesta višje se je uvrstila pri infrastrukturi in za eno mesto pri poslovni učinkovitosti. Še posebej se je izkazala na področju mednarodne trgovine in cen, kjer se je zavihtela med top 10 držav na lestvici, že desetletje pa je vodilna država po kazalniku pismenosti prebivalstva (SPIRIT Slovenija, 2018).

Slovenija je ob izbruha svetovne gospodarske in finančne krize leta 2010 padla za 20 mest na IMD lestvici. V obdobju do leta 2014 je naša uvrstitev na lestvici konkurenčnosti stagnirala. Po letu 2014 je Slovenija z oživljanjem gospodarske aktivnosti, stabilizacijo javnih financ in izboljšanjem konkurenčnosti podjetij hitro napredovala na lestvici. Država je izboljšala svojo konkurenčnost v zadnjih petih letih, saj se je v letu 2014 povzpela s 55. mesta, najslabšega na lestvici, na 37. mesto v petih letih (SPIRIT Slovenija, 2019).

Raziskava IMD temelji tako na statističnih podatkih, ki predstavljajo dve tretjini skupne ocene konkurenčnosti in se nanašajo predvsem na lansko leto, tretjino skupne ocene pa predstavljajo tako imenovani mehki kazalci, podatki, zbrani z anketo med menedžerji iz mikro, malih, srednjih in velikih podjetij. Letos je bilo v raziskavo zajetih 6252 menedžerjev, med njimi 100 slovenskih. Merijo štiri sklope konkurenčnosti: gospodarsko uspešnost, vladno učinkovitost, poslovno učinkovitost in infrastrukturo. Skupna uvrstitev države na lestvici konkurenčnosti v nekem časovnem obdobju pokaže njen konkurenčni položaj v primerjavi z drugimi državami, torej relativno konkurenčnost in ne uspešnost države kot takšne. Poslabšanje uvrstitve države na lestvici konkurenčnosti torej ne pomeni nujno, da se je stanje v državi poslabšalo, lahko je le odraz hitrejšega napredovanja drugih držav (IMD, 2019a).

SPIRIT Slovenija že vrsto let sofinancira projekt raziskave slovenske konkurenčnosti po metodologiji švicarskega inštituta za razvoj menedžmenta IMD, saj ta spremlja kratkoročno investicijsko privlačnost države in s tem privlačnost poslovnega okolja tudi za prihod tujih neposrednih investicij. Agencija je letos pridobila evropski projekt SPOT – Slovenska poslovna točka, katerega osnovni cilj je povezati vse slovenske podporne institucije, ki podjetjem pomagajo v različnih razvojnih fazah, s čimer bi posledično pripomogli tudi k izboljšanju konkurenčnosti slovenskega poslovnega okolja (SPIRIT Slovenija, 2018).

V Evropi je v letu 2018 za dve mesti nazadovala Švica, medtem ko je Nizozemska, najuspešnejša evropska država, pridobila še eno mesto. Med najboljših deset sta se prebili Norveška in Kanada, izpadla pa sta Luksemburg in Irska. Sicer pa so bile glavne točke konkurenčnosti držav, ki so se uvrstile med 20 najboljših gospodarstev na svetu, osredotočenost na podjetjem prijazno poslovno okolje in zakonodajo, visoka kakovost fizične in nematerialne infrastrukture ter učinkovite, odgovorne in transparentne institucije na vseh ravneh (SPIRIT Slovenija, 2018).

Kar zadeva gospodarsko uspešnost, ta že od leta 2014 raste, je največji premik naprej viden pri podsklopu zaposlenost, kar 11 mest navzgor, pa tudi pri rasti domačega gospodarstva in mednarodne trgovine. Izboljšala se je zlasti uvrstitev Slovenije pri kazalniku rast izvoza tržnih storitev, ki je močno presegala povprečje držav na lestvici. Dobri rezultati so posledica rasti tujega povpraševanja in hkrati izboljšanja izvozne konkurenčnosti slovenskih podjetij. Med najboljših 10 se kljub padcu glede na predhodno leto še vedno uvrščamo tudi na področju cen, medtem ko mednarodne investicije ostajajo najslabše ocenjeno področje gospodarske uspešnosti (SPIRIT Slovenija, 2018).

V sklopu vladne učinkovitosti je za razliko od predhodnih treh let, ko je Slovenija izboljšala svojo uvrstitev, v zadnjem letu ostala na enakem, 42. mestu. V zadnjem letu je Slovenija sicer še nadalje izboljšala stanje javnih financ, medtem ko na ostalih štirih podsklopih vladne učinkovitosti ni bilo večjih sprememb v naši uvrstitvi oz. pri poslovnih zakonodaji smo nekoliko nazadovali. Stanje in upravljanje javnih financ se je v zadnjih letih izboljšalo predvsem na račun zniževanja javnofinančnega primanjkljaja. V ugodnih pogojih financiranja in z aktivnim upravljanjem dolga pa se po letu 2015 znižujejo tudi stroški obresti na javni dolg. Družbeni okvir je najboljše ocenjeno področje vladne učinkovitosti, tu se je naša uvrstitev najbolj izboljšala v primerjavi z letom 2008, za kar 19 mest. Fiskalna politika pa ostaja najslabše ocenjeno področje vladne učinkovitosti, kjer se že zadnjih 10 let uvrščamo okoli 50. mesta lestvice (SPIRIT Slovenija, 2018).

V preteklosti se je Slovenija najslabše uvrščala prav na stebru poslovna učinkovitost, z lanskim premikom za pet in letošnjim za eno mesto pa se približuje uvrstitvi, ki jo je imela pred krizo. Premik je posledica izrazite izboljšave položaja na področju menedžerskih praks, odnosov in vrednot ter financ. Položaj smo poslabšali na podsklopu produktivnosti in učinkovitosti, kar pripisujemo padcu celotne produktivnosti, merjene kot odstotna sprememba BDP na zaposlenega. Zanimivo je, da velika podjetja po mednarodnih standardih

še vedno niso dovolj učinkovita (54. mesto), medtem ko so srednja in manjša podjetja zelo učinkovita (15. mesto). Precej pozitivnega premika smo dosegli pri podstrebru finance in menedžerske prakse (SPIRIT Slovenija, 2018).

Pri sklopu infrastrukture Slovenija ohranja relativno stabilno in solidno uvrstitev. Med štirimi sklopi konkurenčnosti se z vidika razvitosti infrastrukture Slovenija uvršča najvišje na lestvici konkurenčnosti. Na tem področju dosegamo tudi absolutno najvišji kazalec – pismenost prebivalstva – smo na 1. mestu po deležu pisмениh oseb v prebivalstvu. Prav tako se kaže pozitiven napredek na področju tehnološke infrastrukture in izobraževanja (IMD, 2019a).

Poleg kazalnikov, s katerimi meri globalno konkurenčnosti, IMD z anketo spremlja tudi ključne dejavnike privlačnosti države kot poslovne lokacije. Anketirani menedžerji izmed danega nabora 15 dejavnikov izberejo pet dejavnikov, ki so po njihovi oceni najpomembnejši dejavniki privlačnosti države, v kateri poslujejo. V primerjavi z zadnjima dvema letoma so relativno pridobili dejavniki dinamičnost gospodarstva, stroškovna konkurenčnost, kakovost upravljanja podjetij in zanesljivost politike. Izgubili pa smo pri dejavnikih podjetjem prijazno okolje, učinkovita delovna razmerja in konkurenčna davčna politika. Usposobljena delovna sila in visoka izobrazbena raven ostajata najpomembnejša dejavnika privlačnosti Slovenije. Sledita zanesljiva infrastruktura ter močna razvojno raziskovalna kultura. Predvsem slednja je od leta 2012 močno pridobila na pomenu in danes predstavlja pomembno konkurenčno prednost Slovenije kot lokacije za tuje investicije, saj je pomen tega dejavnika v nam konkurenčnih državah precej manjši (SPIRIT Slovenija, 2018).

4.3.1 Izzivi Slovenije v letu 2019 po presoji lestvice IMD:

- Nadalje zmanjšati upravno breme in poenostaviti upravne postopke.
- Znižanje davčne obremenitve (kvalificirane) delovne sile.
- Povezati izobraževalni sistem s potrebami podjetij, spodbujati vseživljenjsko učenje in strategije upravljanja s starostjo.
- Digitalna transformacija podjetij in okrepitev inovacijske zmogljivosti.
- Krepitev fiskalne vzdržnosti (IMD, 2019a).

Spodnja merila v Tabeli 3 poudarjajo 15 največjih izboljšav in 15 največjih padcev v celotni uspešnosti gospodarstva. Določajo jih največje odstotne spremembe vrednosti vsakega merila iz enega letopisa v drugega.

Tabela 3: Največje izboljšave in padci v celotni uspešnosti gospodarstva Slovenije

IZBOLJŠAVE	2018	2019	POSLABŠANJA	2018	2019
Presežek/primanjkljaj državnega proračuna (%)	0.03	0.73	Stabilnost deviznega tečaja	0.025	0.046
Rast prebivalstva	0.09	0.19	Stroški električne energije za industrijske odjemalce	0.089	0.114
Umori	1.2	0.5	Inflacija cen življenjskih potrebščin	1.43	1.74
Realni osebni davek	2.73	3.80	Dnevi zagona (Start-up days)	7.0	8.0
Prilagodljivost vladne politike	2.75	3.75	Indeks življenjske dobe	61.40	70.00
Dolgotrajna brezposelnost	3.30	2.30	Realna rast BDP na prebivalca	4.90	4.29
Javne finance	3.14	3.95	Distribucijska infrastruktura	8.61	7.56
Postopki zagona	4.0	3.0	Realna rast BDP	5.0	4.5
Delovni predpisi	2.85	3.55	Ravni nadomestila	10.48	11.45
Državno lastništvo podjetij	3.43	4.24	Cene bencina	1.43	1.56
Zakonodaja o brezposelnosti	3.04	3.74	Poslovni izdatki za raziskave in razvoj (%)	1.51	1.39
Stopnja brezposelnosti	6.60	5.10	Skupni izdatki za raziskave in razvoj (%)	2.00	1.86
Zdravstvena infrastruktura	4.57	5.56	Mednarodne izkušnje	5.25	4.92
Univerzitetna izobrazba	5.57	6.75	Koncentracija izvoza po proizvodih	43.5	46.2
Pravni in regulativni okvir	3.53	4.27	Stroški kapitala	5.52	5.20

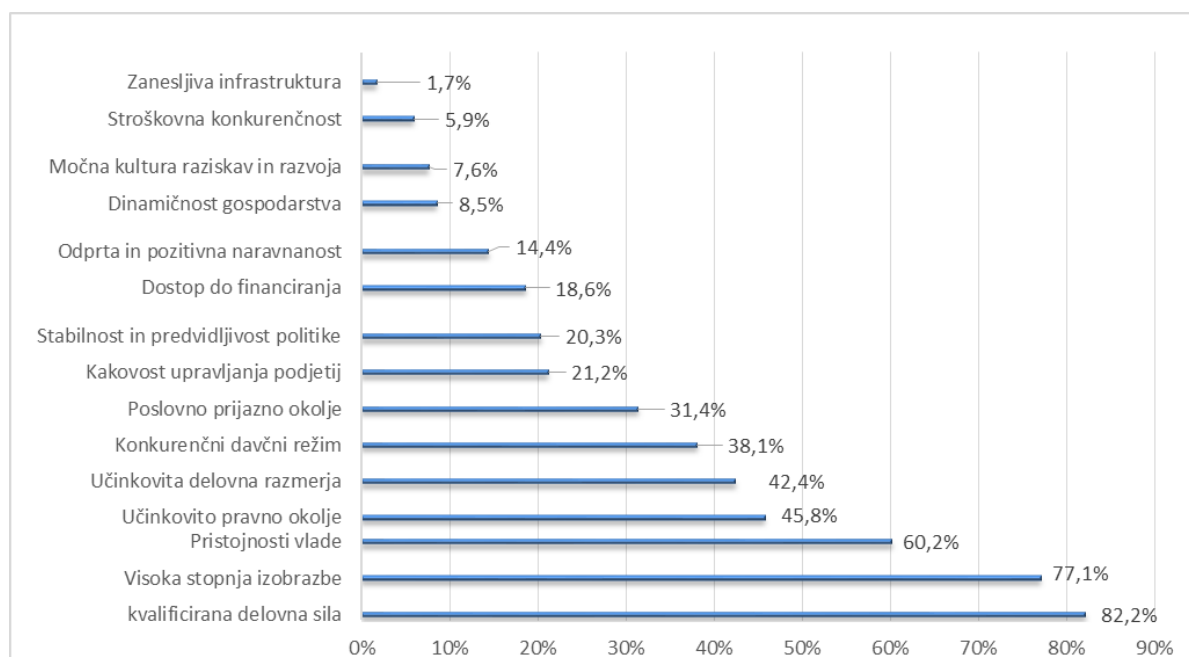
Vir: lastno delo; povzeto po IMD (2019a).

Iz Tabele 3 je razvidno, da so bila v letu 2019 področja raziskav in razvoja, mednarodne izkušnje ter koncentracija izvoza v proizvodih med šibkejšimi področji oziroma padci celotne uspešnosti gospodarstva. Prav ta so ključna, da Slovenija lahko izboljša svojo konkurenčnost v časih, ki bazira večinoma na inovacijah.

4.3.2 Ključni kazalniki atraktivnosti

S seznama 15 kazalnikov so morali anketiranci izbrati 5 kazalnikov, ki jih vidijo kot ključne dejavnike privlačnosti svojega gospodarstva. Slika 3 prikazuje odstotek odzivov na kazalnik od najvišjega števila odzivov do najnižjega.

Slika 3: Ključni kazalniki atraktivnosti Slovenije



Vir: lastno delo; povzeto po IMD (2019a).

Kot je razvidno iz slike 3, so po mnenju največji atraktivni kazalniki kvalificirana delovna sila, visoka stopnja izobrazbe in pristojnost vlade. Najmanj atraktivni kazalniki pa so zanesljiva infrastruktura, stroškovna konkurenčnost in močna kultura raziskav in razvoja.

4.4 Rezultati analize konkurenčnosti

4.4.1 European Innovation Scoreboard 2019

Po Evropskem inovacijskem semaforju 2019, ki ga vsakoletno objavi Evropska komisija, se Slovenija uvršča pod zmerno inovatoriko. Slovenija je dosegla visoko oceno na mednarodnih znanstvenih objavljanih, podjetjih, ki izvajajo IKT izobraževanje, in aplikacijah za blagovne znamke. Finance in podpora, prodajni vplivi in inovatorji so najšibkejše inovacijske razsežnosti. Kazalniki z nizkim točkovanjem vključujejo izdatke tveganega kapitala, izvoz storitev z veliko znanja in tuje doktorske študente. Trde naložbe, človeški viri in povezave so najmočnejša razsežnost inovacij (Hollanders, Es-sadki & Merkelbach, 2019).

Povprečna letna rast BDP, delež zaposlenosti v predelovalnih dejavnostih in promet v malih in srednje velikih podjetjih so precej nad povprečjem EU. Delež prihodkov velikih podjetij, rojstev podjetij, neto prilivov tujih neposrednih tujih naložb in največjih porabnikov za raziskave in razvoj na 10 milijonov prebivalcev so precej pod povprečjem EU (Hollanders, Es-sadki & Merkelbach, 2019).

Uspešnost se je najbolj zmanjšala v Romuniji in Sloveniji. Uspešnost Slovenije je pod povprečjem EU. Slovenija (prej močan inovator) sodi v skupino zmernih inovatorjev (Hollanders, Es-sadki & Merkelbach, 2019).

Ljubljana je močno gospodarsko središče, ki ima tretjino gospodarskega potenciala celotne Slovenije in močno vpliva na dinamiko preostalega slovenskega gospodarstva. Pri tem pa ima premalo besede pri oblikovanju slovenskih razvojnih politik, za katere ima pristojnosti in uspešne podjetnike (Rangus & Drnovšek, 2009).

Po spremembah političnega sistema in slovenske neodvisnosti je ljubljansko gospodarstvo začelo izkoriščati svojo specifično strukturo – malo navezanosti na industrijo, možnosti za obsežno zaposlovanje v javni upravi in znaten razvoj storitvenega sektorja. Novi podjetniški duh in osebna pobuda pa v Ljubljani rasteta; podjetniška kultura je postala način razmišljanja in delovanja. Ljubljana s svojim potencialom (univerza, inštituti, raziskovalna središča ...) in z novim Tehnološkim parkom na Brdu prispeva k inovacijam in novi tehnologiji (Rangus & Drnovšek, 2009).

Analiza gospodarskih in strukturnih gibanj v zadnjih letih kaže, da se je v petih letih od osamosvojitve število gospodarskih subjektov povečalo za trikrat, medtem ko je bil zaznan velik upad razvoja manjših in srednje velikih podjetij, ki je v zadnjem času postal bolj stabilen. Ljubljansko gospodarstvo je z manj kot četrtino slovenske delovne sile odgovorno za tretjino vseh zaslužkov in dobičkov v slovenskem gospodarstvu. Seveda se njegova struktura precej razlikuje od drugih po Sloveniji, predvsem z nizkim deležem industrije, vendar ima visoko koncentracijo finančnih, tehničnih in drugih poslovnih storitev in je močno v izobraževanju, znanosti in kulturi. Čeprav je brezposelnost nižja od slovenskega povprečja, obstaja velik problem s prenizko strokovno izobrazbo in neustrezno poklicno strukturo, zlasti z vidika potreb drugačne gospodarske strukture in zahtev sodobnega razvoja. Povpraševanje po delavcih je statistično večje od ponudbe, vendar za tiste z različnimi stopnjami znanja in zmožnosti, ki zahtevajo intenzivno izobraževanje in usposabljanje (Rangus & Drnovšek, 2009).

4.4.2 Podporni mehanizmi v Sloveniji

V zadnjih letih so bile zakonodaja in gospodarske politike v Sloveniji ugodnejše za podjetja, ki temeljijo na inovacijah in raziskavah. Poleg tega se oblikuje nova oblika institucionalne podpore, ki s pomočjo svetovalnih in drugih dejavnosti podpira in razvija inovacije podjetij. Vlada Republike Slovenije na področju razvoja podjetništva ustvarja ugodnejši kontekst za razvoj s primernimi finančnimi, davčnimi, prostorskimi in drugimi politikami, ki se odražajo v ustreznih zakonodajnih rešitvah. Poleg tega usmerja dolgoročni razvoj v obliki strategij, razvojnih programov in ukrepov, ki omogočajo razvoj podjetništva in učinkovitejše črpanje domačih in evropskih finančnih sredstev (Rangus & Drnovšek, 2009).

Institucionalno podporo podjetništvu lahko na splošno izvajajo neposredno pristojna ministrstva, posebne oblike pomoči pa prek tako imenovanih posrednikov, kot so agencije, podjetniški centri, skladi, zbornice itd. Sredstva, ki jih podjetniki dodeljujejo prek teh subjektov, so namenjena za razvoj infrastrukture, ugodnejše financiranje podjetij, podporo razvoju človeških virov in razvoj inovacij (Rangus & Drnovšek, 2009).

4.4.3 Glavni akterji, ki prispevajo k razvoju inovativne sposobnosti regije

V posameznih statističnih regijah deluje dvanajst regionalnih razvojnih agencij:

- RDA Gorenjska,
- tehnološki parki: Tehnološki park Ljubljana, Štajerska, Pomurski in Primorski Tehnološki Park in Tehnopolis,
- najpomembnejši inkubatorji: Univerzitetni inkubator iz Ljubljane, Inkubator Sežana in Tovarna Podjemov,
- deset centrov odličnosti (Rangus & Drnovšek, 2009).

Slovenija ima približno petnajst inovacijskih platform/grozдов, ki lahko spodbudijo potencial malih in srednje velikih podjetij, da začnejo svoje raziskovalne projekte, pa tudi, da lahko naročijo raziskovalno in razvojno delo, prilagojeno njihovim potrebam, dostop do cenovno dostopnega usposabljanja za svoje strokovne in izvršne delavce in sodelovanje v raziskovalnih ustanovah in univerzah. Njeni člani želijo okrepiti konkurenčnost in ustvariti večjo dodano vrednost (Rangus & Drnovšek, 2009).

Analiza stanja na področju inovacij kaže znatno rast inovacij, zlasti v večjih obratih, pri čemer so podjetja v proizvodni industriji bolj inovacijsko aktivna kot podjetja, ki so vključena v storitveno dejavnost. Najšibkejši člen slovenske inovacijske politike so patenti, največje ovire za slovenska podjetja v inovacijah pa še vedno predstavljajo pomanjkanje finančnih sredstev (zlasti za starševske ustanove), pomanjkanje visoko izobraženih strokovnih delavcev, velika tveganja povezana z inovacijami, pomanjkanjem informacij, neprimerno davčno politiko in neprimerno upravo ter vladno politiko, ki še vedno ne deluje proaktivno v podporo podjetništvu (Rangus & Drnovšek, 2009).

4.4.4 Raziskovalno-razvojna dejavnost Slovenije

Bruto domači izdatki za raziskave in razvojno dejavnost (v nadaljevanju RRD) so v Sloveniji v letu 2018 znašali 892,7 milijona EUR, kar je 11,3 % več kot v letu 2017. Povečal se je tudi njihov delež v BDP. Kljub temu se Slovenija v zadnjih petih letih oddaljuje od barcelonskega cilja, ki predvideva povečanje vlaganj v RRD do leta 2020 na najmanj 3 % BDP. Temu cilju se je najbolj približala v letu 2013 z 2,6 % BDP, v letu 2018 pa so vlaganja v RRD obsegala 2,0 % BDP (Sever, 2020).

RRD v Sloveniji je tako z vidika izvajanja kot z vidika financiranja skoncentrirana v poslovnem sektorju. V letu 2018 so izdatki poslovnega sektorja za RRD predstavljali 74,2 % bruto domačega izdatka za raziskave in razvoj (v nadaljevanju BIRR) ali 1,4 % BDP, njegov finančni prispevek za RRD pa 62,6 % BIRR ali 1,2 % BDP. Največ sredstev za izvajanje RRD v poslovnem sektorju porabijo predelovalne dejavnosti. V letu 2018 so za RRD porabile 488,6 milijona EUR, kar je skoraj tri četrtine (73,8 %) notranjih izdatkov za RRD v poslovnem sektorju, in predstavlja 54,7 % BIRR ali 1,1 % BDP (Sever, 2020).

Poslovni sektor kljub razmeroma visokim vlaganjem v RRD ne povečuje inovacijske aktivnosti, kar nakazuje na očitne slabosti inovacijskega sistema Slovenije. Sem spadajo nezadosten prenos znanja med raziskovalnimi institucijami in poslovnim sektorjem, zniževanje javnih izdatkov za RRD, premajhna internacionalizacija raziskav in razvoja ter pomanjkljivosti pri upravljanju inovacijskega sistema ter podpora malim podjetjem za krepitev inovacijske aktivnosti (Evropska komisija, 2019b). Glavni vzroki so v vplivu črpanja evropskih sredstev na obseg in dinamiko vlaganj poslovnega sektorja v RRD, ki se je v novi finančni perspektivi 2014–2020 upočasnilo. Posledično to negativno vpliva tudi na sodelovanje med poslovnim in raziskovalnim sektorjem, ki krepi prenos znanja in inovacijsko sposobnost gospodarstva (Umar, 2019b).

Upad deleža inovacijsko aktivnih podjetij je bil po letu 2010 med največjimi v EU. Inovacijska aktivnost se je najbolj zmanjšala pri majhnih in srednje velikih podjetjih, pri majhnih podjetjih pa tudi najbolj zaostaja za povprečjem EU. Delež inovacijsko aktivnih velikih podjetij je kljub neugodnemu trendu nekoliko višji kot v EU. Zmanjševanje stroškov, rutinske izboljšave v procesih, pomanjkanje človeških in finančnih virov za izvedbo inovacij in povečanje konkurenčnosti so dejavniki, ki vplivajo na nizko inovacijsko aktivnost malih podjetij. Razlog majhnih in srednje velikih podjetij je premajhna uporaba spodbud države za podporo podjetništva (jih ne poznajo ali nimajo ustreznih kadrov za ukvarjanje s prezapletenimi razpisi). Po letu 2010 so najbolj nazadovala storitvena podjetja in le-ta tudi bolj zaostajajo za povprečjem EU (Umar, 2019b).

V obdobju 2012–2017 so se zmanjšala vlaganja v razvojno in raziskovalno dejavnost. V preteklosti so namreč evropska sredstva pomenila pomembno spodbudo podjetjem za naložbe lastnih sredstev v razvojno-raziskovalno dejavnost, poleg tega so krepila tudi sodelovanje med raziskovalnim in podjetniškim sektorjem in s tem inovacijsko aktivnost gospodarstva. V zadnjem obdobju so bile uvedene tudi nekatere spremembe glede uveljavljanja davčne olajšave za vlaganja v raziskave in razvoj, ki bi prav tako lahko vplivale na previdnejše odločitve podjetij glede tovrstnih naložb (Umar, 2019b). Vrsta sprejetih ukrepov (npr. vzpostavitev Strateških razvojno inovacijskih partnerstev v 2017, vzpostavitev Sklada skladov v 2017, ki ga upravlja Slovenska izvozna in razvojna banka, ter uvedba vavčerjev Slovenskega podjetniškega sklada v letu 2019 na različnih področjih krepitev konkurenčnosti) pa bi lahko v prihodnje z učinkovito implementacijo prispevala k povečanju prenosa znanj iz RRD v podjetja in k povečanju inovativnosti v celotnem gospodarstvu (Umar, 2019b).

Pri uporabi večine tehnologij so slovenska podjetja dokaj primerljiva s povprečjem EU. Majhna in srednje velika podjetja imajo večji delež uporabe e-računov, manjši delež kot v povprečju EU pa uveden sistem avtomatiziranega poslovanja s strankami in sistem za upravljanje odnosov s strankami. Delež velikih podjetij je pri obravnavanih tehnologijah višji kot povprečje v EU. Glavne ovire za uvedbo novih tehnologij v podjetjih naj bi bile pomanjkanje usposobljenih delavcev, tehnična znanja, (državne) finančne spodbude ter visoki stroški uvedbe tehnologij. Digitalna transformacija bo eden izmed dejavnikov, ki bo vplival na produktivnost in konkurenčnost slovenskega gospodarstva (Umar, 2019a).

Kar se tiče izobrazbene sestave prebivalstva, se ta že vrsto let izboljšuje, deleža prebivalstva z vsaj srednjo in s terciarno izobrazbo sta višja kot v povprečju v EU. To uvršča Slovenijo visoko med državami EU po sintezni oceni razvoja znanj in spretnosti. Nekoliko slabše se uvršča glede neskladij v znanju in spretnostih, kar je povezano z vseživljenjskim izobraževanjem. Kaže se potreba po vključenosti nizko izobraženih in starejših (Umar, 2019a).

V zadnjem desetletju je bil narejen pomemben napredek za enostavnejše in hitrejše ustanavljanje podjetij. Prav tako pa so spremembe na področju insolvenčne zakonodaje poenostavile postopke prenehanja delovanja podjetij. Slovenija se po indeksu enostavnosti poslovanja med državami EU uvršča relativno visoko. Rezultati anket kažejo, da so glavne ovire za poslovanje v Slovenji povezane z davki in davčno politiko, pretirano birokracijo in dolgotrajnostjo nekaterih postopkov (kot so sodna uveljavitev pogodb, pridobivanje gradbenih dovoljenj, registracija nepremičnin) (Umar, 2019a).

Zadnja leta dostop do finančnih virov predstavlja relativno majhno oviro za poslovanje podjetij. Za dvig produktivnosti je potrebna usmeritev v povečanje inovacij, pospešitev digitalne transformacije ter nadaljnjo okrepitev internacionalizacije podjetij (Umar, 2019a).

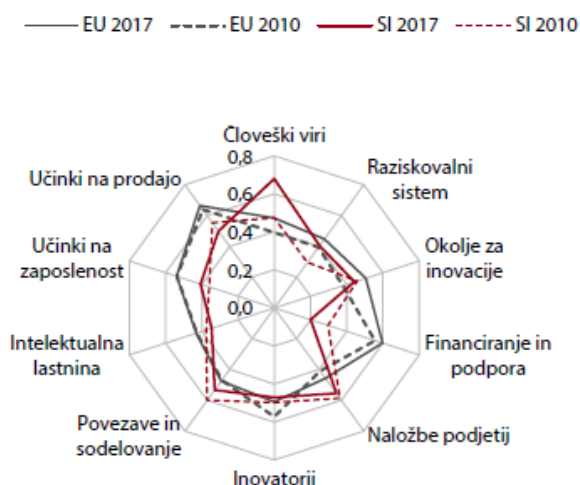
Ključno je:

- Zagotavljati spodbudno in dolgoročno predvidljivo okolje za inovacije in podjetništvo, predvsem zagotoviti dolgoročno stabilnost podpornih instrumentov v vseh fazah inoviranja in trženja.
- Okrepiti sodelovanje med podjetji, raziskovalnim in izobraževalnim sektorjem, pa tudi med podjetji različnih velikosti.
- Zagotavljati ustrezno usposobljene človeške vire skladno s potrebami prihodnosti, še zlasti nasloviti pomanjkanje strokovnjakov s področja tehničnih znanosti (npr. IKT strokovnjaki, inženirji), in okrepiti digitalne veščine prebivalstva (v obliki formalnega in neformalnega izobraževanja ter vseživljenjskega učenja) (Umar, 2019a).

Na področju raziskovalno-razvojne dejavnosti in inovacij, na katerih bi morala temeljiti dolgoročno vzdržna rast produktivnosti, so bila gibanja v preteklih letih pretežno neugodna. Nastajanje novih podjetij, ki so potencial za prenos znanja in inovacij v prakso, se je okrepilo, a je v mednarodnem merilu nizko. Ker je produktivnost ključni dolgoročni dejavnik razvoja in življenjskega standarda, so sistematična vlaganja v krepitev inovacijskih sposobnosti države in digitalizacijo ključen razvojni izziv Slovenije (Umar, 2019b).

Evropski inovacijski indeks (v nadaljevanju EII) spremlja razvoj v državah EU na posameznih podpodročjih tega indeksa, ki skupaj opredeljujejo učinkovitost inovacijskih sistemov (glej Sliko 4). V obdobju 2010–2017 se je inovacijska učinkovitost v Sloveniji izboljševala počasneje kot v EU in ni dohitevala učinkovitosti inovacijskega sistema EU. Največji zaostanki Slovenije v primerjavi s povprečno vrednostjo EU v 2017 na podpodročjih EII so pri financiranju, kjer se stanje še poslabšuje (npr. nizek obseg tveganega kapitala, investiranega v podjetja, nizki izdatki javnega sektorja za raziskave in razvoj), in pri učinkih na prodajo, kjer se položaj slabša zlasti glede prodaje inovativnih proizvodov (glej sliko 4). To je problem zlasti pri številnih malih in srednje velikih podjetjih, ki imajo omejene zmogljivosti tako za pridobivanje finančnih sredstev kot za trženje inovativnih proizvodov in storitev. Med podpodročji EII, kjer Slovenija presega povprečne vrednosti EU, izpostavljamo človeške vire (število novih doktorjev znanosti in rast deleža terciarno izobraženih), naložbe podjetij za RRD ter povezovanje in sodelovanje med raziskovalnim in poslovnim sektorjem (Umar, 2019b).

Slika 4: EII po podpodročjih



Vir: Umar (2019b).

V obdobju 2008–2016 se je število raziskovalcev v poslovnem sektorju znatno povečalo, v javnem pa znižalo. Odhod mladih raziskovalcev v tujino zaradi boljših razmer za delo in napredovanje ter višjih plač botruje k zmanjšanju zmogljivosti za bazične raziskave na

prebojnih področjih in za prenos znanja v poslovni sektor, ki je podlaga za aplikativne raziskave ter z njimi povezane inovacije (Umar, 2019b).

Proračunski izdatki za RRD na področju okolja in energije so ob nihanjih v obdobju 2013–2017 naraščali. Obenem je Slovenija v tem obdobju napredovala glede uvrstitve v evropskem ekoinovacijskem indeksu med članicami EU. Znatno pa zaostaja po učinkovitosti uporabe virov, predvsem glede energetske učinkovitosti, kjer je uvrščena med zadnjih pet držav (Umar, 2019b).

Trend upadanja prijave patentov je v Sloveniji izrazitejši kot v povprečju EU. Tudi število vloženih patentnih prijav na slovenskem patentnem uradu v obdobju 2016–2018 pada in potrjuje nizko inovacijsko aktivnost pri nas. Za podjetja postaja pravno varstvo blagovnih in storitvenih znamk EU vse pomembnejše, še posebej za povečanje konkurenčnosti (Umar, 2019b).

Slovenija zmanjšuje zaostanek za povprečjem EU pri digitalizaciji, napredek je opazen zlasti po letu 2016. Najbolj je napredovala pri integraciji digitalne ekonomije v podjetja, izboljšanje pa je zabeleženo tudi pri digitalizaciji javnih storitev. Za razvitimi državami EU zaostaja pri izkoriščanju potenciala javnih e-storitev in digitalizaciji javne uprave. Zaradi hitrega tehnološkega napredka je treba okrepiti vlaganja v sodobne IKT, kjer zaostajamo, razen nekaterih področij (npr. robotika). Število diplomantov na področju IKT po letu 2012 upada predvsem zaradi zmanjševanja generacij za vpis v terciarno izobraževanje, njihov delež v skupnem številu diplomantov pa je malo nad povprečjem EU. Razvoj tehnoloških zmogljivosti in znanja na področjih, kot so analiza velikih baz podatkov, umetna inteligenca in strojno učenje, so ob hkratni krepitvi digitalne pismenosti prebivalcev ključni dejavniki hitrejšje digitalizacije poslovnega in javnega sektorja, ki bo opredeljeval napredek Slovenije tudi pri inovacijski aktivnosti in konkurenčnosti (Umar, 2019b).

Program »Mednarodni izzivi 2019–2020« je predstavljen kot akcijski dokument, ki opredeljuje prihodnje naloge in aktivnosti slovenskega ekosistema za internacionalizacijo, podporo izvoznikom in privabljanje tujih vlagateljev (MGRT, 2019).

Spodbujanje raziskav in razvoja:

- Davčne olajšave na področju R&D za zmanjšanje davčne osnove v višini 100 % upravičenih stroškov za R&D.
- Prednost subvencije in financiranje industrijskih raziskav, pred komercialnimi R&D dejavnostmi, študije tehnične izvedljivosti itd.
- Sofinanciranje shem za R&D in prenos znanja v obliki subvencij za zaposlovanje diplomantov in doktorskih študentov, ki prihajajo z univerz in raziskovalnih institucij, in subvencij za prehod mladih raziskovalcev iz velikih podjetij v manjša.
- Promoviranje in povezovanje s tujimi partnerji in institucijami na področju R&D (MGRT, 2019).

Slovenija je v zadnjem obdobju uvedla nekatere ukrepe in instrumente za izboljšanje učinkovitosti inovacijskega sistema in hitrejši odziv na spremembe v okolju. Krepitev sodelovanja med raziskovalnim in poslovnim sektorjem ter povečanje deleža inovacijsko aktivnih podjetij obravnava instrument strateška razvojno-inovacijska partnerstva (v nadaljevnju SRIP). Konkretni aktivnosti med partnerji SRIP-ov so se začele v drugi polovici 2017, zato še ni mogoče ocenjevati njihovih učinkov. Za izboljšanje konkurenčnosti in kompetenc mikro, malih in srednje velikih podjetij je Slovenski podjetniški sklad v začetku leta 2019 razpisal vavčerje malih vrednosti, ki podjetjem omogočajo poenostavljen dostop do sofinanciranja nakupa storitev glede zaščite intelektualne lastnine, pridobitve certifikatov kakovosti, udeležbo na mednarodnih forumih in v gospodarskih delegacijah v tujino, skupinske predstavitve na sejnih v tujini ter raziskave tujih trgov. V prihodnje bodo razpisani tudi vavčerji na področjih prenosa lastništva in statusnega preoblikovanja podjetij, digitalizacije in omogočitvenih tehnologij, krožnega/zelenega gospodarstva in prototipiranja. Za implementacijo je potreben usklajen pristop vseh akterjev javnega in zasebnega sektorja (Umar, 2019b).

SRIP-i, ki so konceptualno podobni grozdom, na dolgoročni podlagi povezujejo podjetja, institucije znanja, druge akterje in državo z namenom povečati delež inovacijsko aktivnih podjetij, dosegati višje dodane vrednosti in prodreti na globalne trge, kar bi okrepilo inovacijski sistem Slovenije (Umar, 2019b).

Aktivnosti SRIP-ov potekajo na naslednjih področjih:

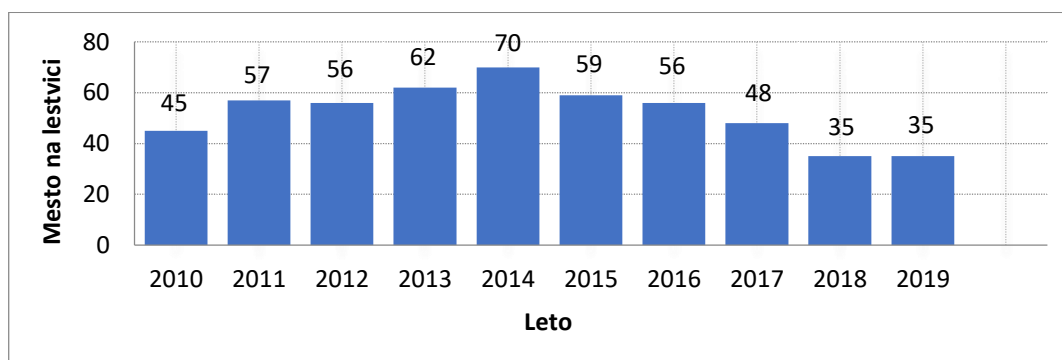
- Pametna mesta in skupnosti,
- Pametne stavbe in dom z lesno verigo,
- Mreže za prehod v krožno gospodarstvo,
- Trajnostna pridelava hrane,
- Trajnostni turizem,
- Tovarne prihodnosti,
- Zdravje – medicina,
- Mobilnost in razvoj materialov kot produktov (Umar, 2019b).

4.5 Primerjava z rezultati preteklih let

4.5.1 Konkurenčnost Slovenije po GCI (WEF)

Slika 5 prikazuje konkurenčnost Slovenije po GCI v obdobju 2010–2019. V Grafu je razvidno, da je GCI v letu 2017 skokovito narastel oziroma se je začelo stanje izboljševati. V zadnjih dveh letih ohranja Slovenija podoben trend, tj. 35. mesto. Najmanjšo vrednost je imela leta 2014.

Slika 5: Konkurenčnost Slovenije po GCI v obdobju 2010–2019

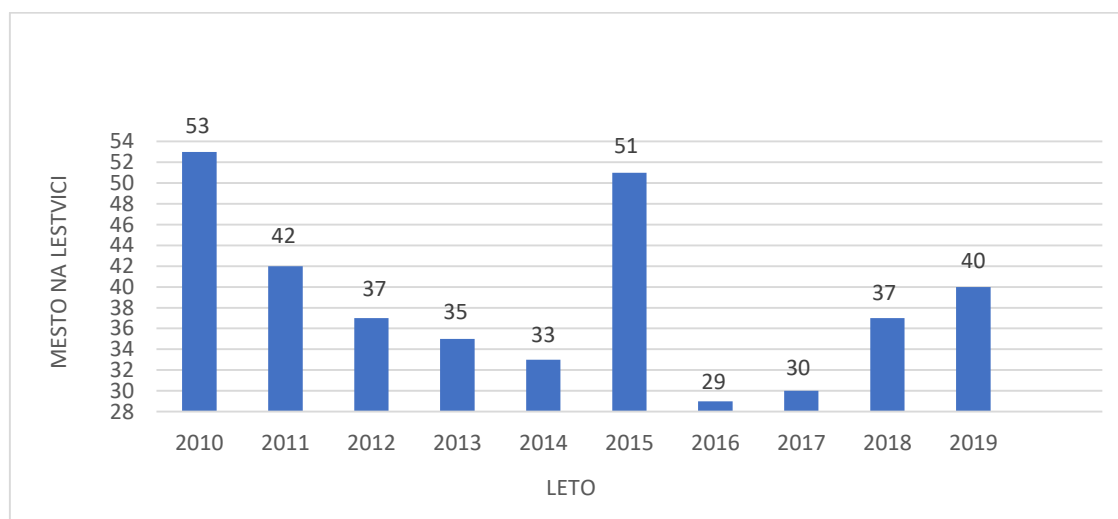


Vir: lastno delo; povzeto po letnih poročilih WEF.

4.5.2 Konkurenčnost Slovenije po DBR

Slika 6 prikazuje konkurenčnost Slovenije po DBR v obdobju 2010–2019. Iz njega je razvidno, da je konkurenčnost skozi ta leta neenakomerno padala in naraščala. V tem obdobju je bilo leto 2016 najugodnejše (najvišje mesto), medtem ko sta bili leti 2010 in 2015 najmanj ugodni (najnižje mesto).

Slika 6: Konkurenčnost Slovenije po DBR v obdobju 2010–2019

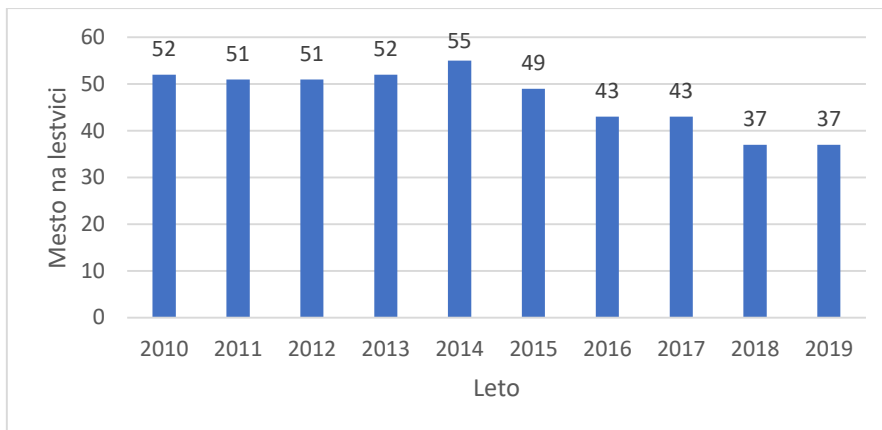


Vir: lastno delo; povzeto po letnih poročilih Doing Business.

4.5.3 Konkurenčnost Slovenije po IMD

Slika 7 prikazuje Konkurenčnost Slovenije po IMD v obdobju 2010–2019. Na začetku se je trend slabšal, od leta 2015 pa se izboljšuje. Najslabša uvrstitev Slovenije je bila v letu 2014. Zadnji 2 leti ohranja enakovreden trend, in sicer 37. mesto.

Slika 7: Konkurenčnost Slovenije po IMD v obdobju 2010–2019



Vir: lastno delo; povzeto po letnih poročilih IMD.

5 PRIPOROČILA IN OMEJITVE

5.1 Povzetek ugotovitev

GCI 4.0 Slovenije v letu 2019 zaseda 35. mesto med 140 državami. Najmočnejše področje je makroekonomska stabilnost, ki nas dela vodilne. Velikost trga, inovacijska sposobnost in trg dela pa spadajo med najšibkejša področja, kjer zaostajamo za ostalimi državami. Pri inovacijski sposobnosti se Slovenija uvršča na 28. mesto, kar na prvi pogled mogoče ne predstavlja večje ovire za dvig konkurenčnosti. Stanje razvoja grozdov, kupčeva uglajenost in raznolikost delovne sile so med dejavniki, kamor se uvrščamo precej nižje. Prav tako pa komponenta Odhodki za raziskave in razvoj % BDP pove, da se ne izboljšujemo in moramo posvečati večjo pozornost raziskavam in razvoju.

Konkurenčnost Slovenije po DBR je med 190 gospodarstvi na 37. mestu. Slovenija velja za državo, ki ima najnižje stroške poslovanja.

Konkurenčnost Slovenije v letu 2019 po IMD med 63 državami zaseda 37. mesto, kar je višje kot predhodna leta. Svojo uvrstitev je država izboljšala na treh od štirih sklopov konkurenčnosti, najbolj je izboljšala gospodarsko uspešnost, infrastrukturo in poslovno učinkovitost. Še posebej se je izkazala na področju mednarodne trgovine in cen, že desetletje pa je vodilna država po kazalniku pismenosti prebivalstva. Področja raziskav in razvoja, mednarodne izkušnje ter koncentracija izvoza v proizvodih so med šibkimi področji oziroma

padci celotne uspešnosti gospodarstva. Prav ta so ključna, da Slovenija lahko izboljša svojo konkurenčnost v časih, ki bazirajo večinoma na inovacijah. Največji atraktivni kazalnik velja kvalificirana delovna sila in tudi visoka stopnja izobrazbe. Najmanj atraktivna kazalnika sta zanesljiva infrastruktura in stroškovna konkurenčnost.

Slovenija je glede ocenjevanja inovacij zmerna inovatorica. Trde naložbe, človeški viri in povezave so najmočnejša razsežnost inovacij. Slovenija je dosegla visoko oceno v mednarodnih znanstvenih objavah in v podjetjih, ki izvajajo IKT izobraževanje, in aplikacijah za blagovne znamke. Finance in podpora, prodajni vplivi in inovatorji so najšibkejša inovacijska razsežnosti.

EII Slovenije kaže, da se je inovacijska učinkovitost izboljševala počasneje kot v EU in ni dohitevala učinkovitosti inovacijskega sistema EU. Največji zaostanki Slovenije v primerjavi s povprečno vrednostjo EU v 2017 na področjih EII so pri financiranju, kjer se stanje še poslabšuje (npr. nizek obseg tveganega kapitala, investirane v podjetja, nizki izdatki javnega sektorja za raziskave in razvoj), in pri učinkih na prodajo, kjer se položaj slabša zlasti glede prodaje inovativnih proizvodov.

Razvoj tehnoloških zmogljivosti in znanja na področjih, kot so analiza velikih baz podatkov, umetna inteligenca in strojno učenje, so ob hkratni krepitvi digitalne pismenosti prebivalcev ključni dejavniki hitrejša digitalizacije poslovnega in javnega sektorja, ki bo opredeljeval napredek Slovenije tudi pri inovacijski aktivnosti in konkurenčnosti.

V zelo konkurenčnem poslovnem okolju bi inovacije lahko bile prepoznane kot ključni dejavniki uspešnega poslovanja. Sposobnost za inovacije je v veliki meri vidna kot ključni vir za ustvarjanje trajnostne konkurenčne prednosti. Učinkovitost inovacijskega sistema kaže na zmogljivost držav, da s pomočjo raziskav, razvoja in inovacij povečajo produktivnost in konkurenčnost na mednarodnih trgih s tehnološkimi in netehnološkimi inovacijami.

5.2 Priporočila za izboljšave

Še vedno je veliko odprtih vprašanj, povezanih z opredelitvijo konkurenčnosti, dejavnikov konkurenčnosti, uporabnosti in praktičnih pristopov za spodbujanje konkurenčnosti.

Slovenska podjetja se soočajo z več poslovnimi izzivi, ki jih v glavnem izzove četrta industrijska revolucija in vplivajo na vse discipline, gospodarstva in panoge. Poleg tega se morajo spoprijeti tudi s posledicami negativnih demografskih gibanj, kar povzroča velike generacijske vrzeli v delovnih okoljih. Obstoječi poslovni modeli so pod močnim nadzorom. Ti pogoji so sprožili kritično razmišljanje o tem, kako naj se poslovni modeli prilagodijo, tudi v smislu razvoja novih znanj, veščin in stališč, da se uspešno soočijo s trenutnimi in prihodnjimi poslovnimi izzivi. Navedeno novo znanje je večinoma povezano s

kompleksnimi veščinami reševanja problemov, vodenja ter strateškim in kreativnim/inovativnim razmišljanjem.

Priporočila za visokošolske ustanove bi šla v smeri dviga zavedanja o glavnem poslanstvu visokega šolstva, ki je trojno:

- Visokošolsko izobraževanje bi moralo imeti glavno vlogo pri ustvarjanju novih znanj (npr. raziskovalne dejavnosti),
- Prenos znanja (učenje in poučevanje),
- Služenje družbi in ekonomskim potrebam.

Visokošolske ustanove se morajo intenzivneje osredotočiti na poslanstvo, saj sta poslovni sektor in trg dela eden najpomembnejših deležnikov, in prepoznati potrebo po skupnem sodelovanju, da bi dosegli razvojne ambicije, ki so bile zastavljene v Sloveniji.

Izzivi Slovenije v letu 2019 po IMD in s tem tudi priložnosti za izboljšave se kažejo v zmanjšanju upravnega bremena in poenostavitvi upravnega postopka, znižanju davčne obremenitve (kvalificirane) delovne sile, povezanju izobraževalnega sistema s potrebami podjetij, spodbujanju vseživljenjskega učenja in strategiji upravljanja s starostjo, digitalni transformaciji podjetij in okrepitvi inovacijske zmogljivosti ter v krepitvi fiskalne vzdržnosti (IMD, 2019a).

Priporočila za napredek za posamezne države članice glede njihovih gospodarskih politik s strani EU so bila v okviru postopka evropskega semestra predlagana med drugim v letu 2018. Usmerjena so bila h krepitvi trajnostne in dolgoročne rasti. Komisija je Sloveniji namenila dve priporočili, in sicer izboljšanje strukture javnih financ ter nadaljevanje razvoja alternativnih virov financiranja za inovativna in hitro rastoča podjetja, zmanjšanje ovir za vstop na regulirane trge in nadaljevanje z odpravljanjem administrativnih ovir.

Poziv komisije glede načrtanih strukturnih reform je bil na področju zdravstva, dolgotrajne oskrbe in pokojninskega sistema za zagotovitev njegove dolgoročne vzdržnosti. Na področju trga dela je komisija Slovenijo pozvala k povečanju zaposljivosti nizko usposobljenih in starejših delavcev z ukrepi vseživljenjskega učenja in aktivacijskimi ukrepi. Hkrati poziva k izboljšanju konkurence, profesionalizaciji, neodvisnemu nadzoru na področju javnih naročil in nadaljnji izvedbi privatizacije, ki naj bo skladna z obstoječimi načrti (Predstavništvo Evropske Komisije v Sloveniji, 2018).

Spodbujanje raziskav in razvoja bi lahko dosegli z naslednjimi dejavniki:

- Davčne olajšave na področju R&D,
- Subvencije in financiranje R&D,
- Promoviranje in povezovanje s tujimi partnerji in institucijami na področju R&D (MGRT, 2019).

Slovenija velja za državo, kjer so prisotni visoka izobrazbena raven, visoko usposobljena delovna sila, dinamično gospodarsko okolje, zanesljiva infrastruktura in strokovna konkurenčnost. Možnosti izboljšave so še na področjih, kot so zmanjšanje birokratskih ovir, povečanje vlaganj v raziskave in razvoj, zmanjšanje razlik med urbanimi in ruralnimi področji države in prenova zdravstvenega in socialnovarstvenega sistema (MGRT, 2020).

5.3 Omejitve raziskave

Delo na področju konkurenčnosti je usmerjeno v pomoč voditeljem in oblikovalcem politik pri pravilni izbiri, ko gre za dvig ekonomske blaginje ljudi. Medtem ko izračuni vsebujejo več kot 100 ločenih meritev za vsako državo (kar se nanaša predvsem na lestvico WEF), se relativni pomen vsake od teh nenehno spreminja. Konkurenčnost nam tudi ne pove toliko o prihodnosti, kot bi si želeli. Na primer, v četrti industrijski revoluciji zagotovo vemo nekatere stvari, na primer številna delovna mesta bodo zamenjana z avtomatizacijo in roboti. Naše izobraževanje bo postalo vedno bolj pomembno, saj se gospodarstva preusmerijo na višjo vrednost, na visoko kvalificirano delo. To je še en razlog, zakaj moramo pozorno spremljati, kaj in kako merimo gospodarstva (Cann, 2017).

Za življenje in dobro počutje je tako veliko drugih dejavnikov, ki niso vključeni v naše konkurenčno delo. Poleg tega podatki vsebujejo tudi nemerljive kazalnike, na katere vpliva več dejavnikov.

5.4 Predlogi za nadaljnje raziskovanje

Zmogljivost inovacij vpliva na uspešnost podjetij. Inovacije, izmenjava znanja in trdna uspešnost so medsebojno povezana področja, ki jih je treba še naprej raziskovati, da bi razumeli njihovo dinamiko in posledice. Dobro bi bilo raziskati konkretne ukrepe za izboljšanje konkurenčnosti države in medsebojni vpliv na samo uvrstitev. Poleg tega bi bilo dobro narediti raziskavo, kjer bi izvedli intervju (mnenje) podjetnika v Sloveniji, ki prihaja iz tujine in primerjati njegovo videnje s slovenskim podjetnikom, da bi ugotovili, ali prihaja do kakšnih večjih nihanj pri ocenjevanju konkurenčnosti mehkih kazalnikov.

ZAKLJUČEK

Konkurenčnost in inovacijska uspešnost predstavljata medsebojno povezani gospodarski kategoriji. Izbira tujega trga je ključna odločitev vsakega podjetja v procesu internacionalizacije. Za boljše razumevanje bodočega trga je zato pomembno merjenje konkurenčnosti držav. Tema konkurenčnosti države je pomembna iz vidika, da lahko bolj produktivne države ustvarijo večje bogastvo, višji življenjski standard in ponujajo večje donose. Med drugim je to pomembno za podjetja, ki se odločajo, ali bodo vlagala v fizični kapital. To pa tudi pomeni, da imajo nacionalne naložbe večje možnosti, da se pretvorijo v

gospodarsko rast. Konkurenčnost strnjeno pomeni gospodarsko stabilnost in odpornost. Konkurenčnejša gospodarstva so po navadi bolj raznolika in manj izpostavljena šokom.

V tej nalogi je bil namen analizirati konkurenčnost in inovacijsko sposobnost Slovenije po lestvicah WEF in IMD. S tem sem poskusila ugotoviti, kakšno je stanje Slovenije v primerjavi z ostalimi državami po svetu in kakšne so možnosti za izboljšave, da bi Slovenija v prihodnosti dosegla višja mesta na lestvicah. Ti podatki bi lahko pomagali ne samo investitorjem, temveč tudi slovenskim podjetnikom, zaposlenim v sektorjih, kjer bi bile ugotovljene pomanjkljivosti, vsem, ki se zanimajo za to področje, in nenazadnje politikom, da spremenijo oziroma spodbudijo programe/zakonodajo v prid dobre konkurenčnosti.

Za doseganje tega namena sem s pomočjo sekundarnih virov podatkov analizirala dejavnike in odločitve pri vstopu na tuji trg, globalno konkurenčnost, inovativnost in merjenje konkurenčnosti držav. Skozi pregled literature in na podlagi obstoječih podatkov lestvic WEF in IMD sem nato opredelili oziroma analizirala stanje konkurenčnosti Slovenije in podali predloge za izboljšanje mesta na lestvicah oziroma se tudi kritično opredelila do letih. Pri tem sem se usmerila v dvanajsti steber (inovacijska sposobnost) po lestvici WEF in podali predloge za izboljšanje konkurenčnosti.

Konkurenčnost države je po navadi odraz njene celotne dolgoročne politike, v kateri ima inovacijska politika pomembno vlogo. Poseben inovacijski sistem na nacionalni ravni močno vpliva na konkurenčnost države. V sodobnem globaliziranem gospodarstvu inovacije veljajo za ključno gonilo rasti produktivnosti države, konkurenčnosti in gospodarskega razvoja. Konkurenčna so tista gospodarstva, ki so globalno usmerjena, privlačna za tuje investicije in imajo odprto nacionalno kulturo, ljudje pa so prilagodljivi in delovno produktivni.

V današnjem dinamičnem okolju so tehnološke spremembe eden ključnih dinamičnih dejavnikov preživetja in rasti podjetij. V skladu s tem lahko tehnološko sposobnost vidimo kot dinamično sposobnost, ki jo sestavljajo veščine, znanje in rutine. Vlaganja v inovacije v Sloveniji predstavljajo relativno majhen del vseh vlaganj. Inovacijska aktivnost podjetij se je v Sloveniji v preteklih letih močno zmanjšala.

Poslovno okolje se je v preteklih letih izboljšalo, na nekaterih področjih, še posebej v inovacijah, so še potrebni premiki. Menim, da so možnosti za premik poslovnih modelov v smeri trajnostnega gospodarstva, ki bo v prihodnosti neizogiben. Glede na medsebojno povezanost narave in sistemov, ki jih je ustvaril človek, je več kot verjetno, da bo okoljska trajnost igrala vse večjo vlogo pri določanju gospodarskega uspeha v prihodnosti.

Glavne ugotovitve magistrske naloge so, da Slovenija napreduje na lestvicah konkurenčnosti in je na dobri poti. K njeni gospodarski uspešnosti lahko pripomorejo premiki, kot so povečan obseg domačih in tujih investicij in spodbujanje ter vlaganje v inovacije. Glavni dejavniki privlačnosti Slovenije so kvalificirana delovna sila, visoka stopnja izobrazbe, makroekonomska stabilnost, najnižji stroški pri zagonu podjetja, smota družba in visoka

pismenost prebivalstva. Šibkosti so zaznane na področjih inovacijske sposobnosti, velikosti trga, proizvodnjega trga, vladne učinkovitosti in transportne infrastrukture. Glavna priporočila so usmerjena predvsem v spodbujanje nastajanja novih start up podjetij, večjo pozornost pri zaposlovanju, predvsem še večja vlaganja v inovacije (davčne olajšave, subvencije in financiranje, promocija in povezovanje s tujimi partnerji), zmanjšanje birokratskih ovir, povezovanje izobraževalnega sistema s potrebami podjetij, spodbujanje vseživljenjskega učenja in ustvarjanje poslovnih modelov v smislu trajnostnega gospodarstva. Vladno učinkovitost se lahko izboljša z davčnim prestrukturiranjem, modernizacijo državne uprave, celovito zdravstveno reformo, izboljšanjem delovnopравne zakonodaje in financiranjem programov za lažje vključevanje na trg dela ter učinkovito črpanje evropskih kohezijskih sredstev. Izzivi pa so tudi na naslednjih področjih: izboljšanje učinkovitosti javnih institucij, poslovna učinkovitost, spodbuditev procesov internacionalizacije in digitalizacije v industriji ter storitvenih dejavnostih ter modernizacija infrastrukture.

LITERATURA IN VIRI

1. Abbing, E. R. (2010). *Brand-driven innovation: Strategies for development and design*. London, UK: Ava Publishing.
2. Ahi, A., Baronchelli, G., Kuivalainen, O. & Piantoni, M. (2017). International Market Entry: How Do Small and Medium-Sized Enterprises Make Decisions? *Journal of International Marketing*, 25(1), 1–21.
3. Altomonte, C., Aquilante, T., Békés, G., Ottaviano, G. & Manacorda, M. (2013). Internationalization and innovation of firms: Evidence and policy. *Economic Policy*, 28(76), 663–700.
4. Amidon, D., M. (1997). *Innovation strategy for the knowledge economy: the ken awakening*. USA: Butterworth–Heinemann.
5. Andersen, O. & Buvik, A. (2002). Firms' internationalization and alternative approaches to the international customer/market selection. *International Business Review* (11), 347–363.
6. Aziz, N. N. A. & Samad, S. (2016). Innovation and competitive advantage: Moderating effects of firm age in foods manufacturing SMEs in Malaysia. *Procedia Economics and Finance*, 35, 256–266.
7. Bason, C. (2018). *Leading public sector innovation: Cocreating for a better society*. Bristol, UK: Policy Press.
8. Beamish, P. W. (1990). The Internationalisation Process for Smaller Ontario Firms: A Research Agenda. V A. M. Rugman (ur.), *Research in Global Strategic Management: International Business Research for the Twenty-First Century–Canada's New Research Agenda* (str. 77–92). Greenwich: JAI Press Inc.
9. Boly, V., Morel, L. & Camargo, M. (2014). Evaluating innovative processes in French firms: Methodological proposition for firm innovation capacity evaluation. *Research Policy*, 43(3), 608–622.

10. Branzei, O. & Vertinsky, I. (2006). Strategic pathways to product innovation capabilities in SMEs. *Journal of Business Venturing*, 21(1), 75–105.
11. Camisón, C. & Villar-López, A. (2011). On How Firms Located in an Industrial District Profit from Knowledge Spillovers: Adoption of an Organic Structure and Innovation Capabilities. *British Journal of Management*, 23(3), 361–382.
12. Cann, O. (2017). What exactly is economic competitiveness? *World Economic Forum*. Pridobljeno 15. maja 2020 iz <https://www.weforum.org/agenda/2017/09/what-is-economic-competitiveness/>
13. Cateora P., R. & Graham J. (2002). *International Marketing* (11. izd.). New York: McGraw-Hill.
14. Chiaietta, A. (2007). *Paradigma konkurenčnosti držav in analiza Slovenije po sistemih WEF in IMD za leto 2006*. Ljubljana: Urad RS za makroekonomske analize in razvoj.
15. Cottam, A., Ensor, J. & Band, C. (2001). A benchmark study of strategic commitment to innovation. *European Journal of Innovation Management*, 4(2), 88–94.
16. Damanpour, F. (1987). The adoption of technological, administrative, and ancillary innovations: Impact of organizational factors. *Journal of Management*, 13(4), 675–688.
17. De Medeiros, J. F., Ribeiro, J. L. D. & Cortimiglia, M. N. (2014). Successfactors for environmentally sustainable product innovation: A system-atic literature review. *Journal of Cleaner Production*, 65, 76–86.
18. Dima, A. M., Begu, L., Vasilescu, M. D. & Maassen, M. A. (2018). The Relationship between the Knowledge Economy and Global Competitiveness in the European Union. *Sustainability*, 10(6), 1–15.
19. Dimitratos, P., Petrou, A., Plakoyiannaki, E. & Johnson, E., J. (2011). Strategic Decision-Making Processes in Internationalization: Does National Culture of the Focal Firm Matter? *World view*, 46(2).
20. Distanont, A., & Khongmalai, O. (2018). The role of innovation in creating a competitive advantage. *Kasetsart Journal of Social Sciences*, 41(1) 1–7.
21. Drucker, P. F. (1994). *Post-capitalist society* (1. izd.). New York, NY: Harper Business.
22. ECB. (2017). *How does innovation lead to growth?* Frankfurt: ECB.
23. Economics Online (2020). *Competitiveness*. Pridobljeno 20. 5. 2020 iz https://www.economicsonline.co.uk/Global_economics/Competitiveness.html
24. Ellis, P. (2000). Social Ties and Foreign Market Entry. *Journal of International Business Studies*, 31, 443–469.
25. Evan, W. M. (1966). Organizational lag. *Human Organization*, 25(1), 51.
26. Evropska komisija. (2019a). *Investment in Euro Area. Focusing on research and innovation. Technical note for the EPC in euro area composition*. Bruselj: Evropska komisija.
27. Evropska komisija. (2019b). *Research and Innovation Analysis in the European Semester Country Reports*. Bruselj: Evropska komisija, Direktorat za raziskave in inovacije.

28. Forsman, H. (2011). Innovation capacity and innovation development in small enterprises. A comparison between the manufacturing and service sectors. *Research Policy*, 40(5), 739–750.
29. Francis, D. & Bessant, J. (2005). Targeting Innovation and Implications for Capability Development. *Technovation*, 25(3), 171–183.
30. Freeman, C. & Soete, L. (1997). *The economics of industrial innovation* (3. izd.). Cambridge, MA: MIT Press.
31. Gaynor, M., Bradner, S., Iansiti, M. & Kung, H. T. (2001). The real options approach to standards for building network-based services. *12nd IEEE Conference on Standardization and Innovation in Information Technology* (str. 217–228). Boulder, CO.
32. Garelli, S. (2005). *Competitiveness of Nations: The Fundamentals*. The IMD World Competitiveness (str. 608–619). Yearbook 2005. Lausanne: IMD.
33. Goksoy, A., Vayvay, O. & Ergeneli, N. (2013). Gaining competitive advantage through innovation strategies: An application in warehouse management processes. *American Journal of Business and Management*, 2(4), 304–321.
34. Hojnik, J., Ruzzier, M. & Manolova, T. S. (2018). Internationalization and economic performance: The mediating role of eco-innovation. *Journal of Cleaner Production*, 171, 1312–1323.
35. Hollanders, H., Es-sadki, N. & Merkelbach, I. (2019). *European innovation scoreboard 2019 - main report*. Luxembourg: European Union.
36. Huang, Y. & Sternquist, B. (2007). Retailers' foreign market entry decisions: An institutional perspective. *International Business Review*, 16(5), 613–629.
37. Hu, M. C. & Mathews, J. A. (2005). National Innovative Capacity in East Asia. *Research Policy*, 34(9), 1322–1349.
38. Index of Economic Freedom. (2019). Slovenia. Pridobljeno 10. marca 2020 iz <https://www.heritage.org/index/country/slovenia>
39. Institute for Economics & Peace. (2018). *Global Peace Index 2018: Measuring Peace in a Complex World*. Pridobljeno 10. marca iz <http://visionofhumanity.org/app/uploads/2018/06/Global-Peace-Index-2018-2.pdf>
40. IMD. (2019a). *Country profile: Slovenia*. Lausanne: IMD World Competitiveness Center.
41. IMD. (2019b). *Methodology and principles of analysis*. Lausanne: IMD World Competitiveness Center.
42. IMD World Competitiveness Online (2020). Pridobljeno 10. julija 2020 iz <https://worldcompetitiveness.imd.org/>
43. Jaskyte, K. (2011). Predictors of administrative and technological innovations in non-profit organizations. *Public Administration Review*, 71(1), 77–86.
44. Jørgensen, F. & Ulhøi, J. P. (2010). Enhancing innovation capacity in SMEs through early network relationships. *Creativity and Innovation Management*, 19(4), 397–404.
45. Katsikeas, C. S., Samiee, S. & Theodosiou, M. (2006). Strategy Fit and Performance Consequences of International Marketing Standardization. *Strategic Management Journal*, 27(9), 867–890.

46. Kim, M. K., Park, J. H. & Paik, J. H. (2018). Factors influencing innovation capability of small and medium-sized enterprises in Korean manufacturing sector: Facilitators, barriers and moderators. *International Journal of Technology Management*, 76(3–4), 214–235.
47. Kotler, P. & Keller, K. (2006). *Marketing Management*. Upper Saddle River, New Jersey.
48. Kouame Y. W., Yi1 K. & Asante A. H. (2017). New Paradigms in International Market Entry: A Reflection on the Present and the Future. *IJSRST* 3(3), 59–67.
49. Kovačič, A. (2005). *Competitiveness as a source of development*. (Working paper no. 28). Ljubljana: Inštitut za ekonomska raziskovanja.
50. Kovačič, A. (2007). Merjenje sistemske konkurenčnosti po metodologijah IMD in WEF. *Naše gospodarstvo*, 53(1/2), 98–107.
51. Lahovnik, M. & Breznik, L. (2014). Technological innovation capabilities as a source of competitive advantage: A case study from the home appliance industry. *Transformations in Business and Economics*, 13, 144–160.
52. Lawson, B. & Samson, D. (2001). Developing innovation capability in organisations: a dynamic capabilities approach. *International Journal of Innovation Management*, 5(3), 377–400.
53. Lim, K., Chesbrough, H. & Ruan, Y. (2010). Open innovation and patterns of R&D competition. *International Journal of Technology Management*, 52(3/4), 295–321.
54. Liu, X., Shou, Y. & Xie, Y. (2013). The role of intermediary organizations in enhancing the innovation capability of MSMEs: Evidence from a Chinese case. *Asian Journal of Technology Innovation*, 21(2), 50–61.
55. Martin, R. (2005). *A study on the factors of regional competitiveness, draft final report for The European Commission*. Directorate-General Regional Policy, Cambridge: University of Cambridge.
56. Michalski, E. (2015). Foreign market entry strategy. *Acta Sci. Pol., Oeconomia*, 14(2), 107–117.
57. MGRT–Ministrstvo za gospodarski razvoj in tehnologijo. (2020). *Spodbujanje internacionalizacije*. Pridobljeno 25. maja 2020 iz <https://www.gov.si teme/spodbujanje-internacionalizacije/>
58. MGRT–Ministrstvo za gospodarski razvoj in tehnologijo. (2020). *Slovenija je položaj na IMD lestvici konkurenčnosti po dveh letih znova izboljšala*. Pridobljeno 15. julija 2020 iz <https://www.gov.si/novice/2020-08-04-slovenija-je-polozej-na-imd-lestvici-konkurencnosti-po-dveh-letih-znova-izboljsala/>
59. MGRT–Ministrstvo za gospodarski razvoj in tehnologijo. (2019). *Akcijski načrt 2019–2020*.
60. MGRT–Ministrstvo za gospodarski razvoj in tehnologijo. (2015). *Program spodbujanja internacionalizacije 2015–2020*. Pridobljeno 20. maja 2010 iz <https://www.gov.si/assets/ministrstva/MGRT/Dokumenti/DIPT/Internacionalizacija/Strateski-dokumenti-internacionalizacija/Program-2015-2020.pdf>

61. Nemkova, E., Souchon A., Hughes, P. & Micevski, M. (2015). Does Improvisation Help or Hinder Planning in Determining Export Success? Decision Theory Applied to Exporting. *Journal of International Marketing*, 23(3), 41-65.
62. Noor, M., Azila, N., Muhammad, A., Aljanabi, A. Q. A. & Ku Ishak, A. (2017). The significant role of entrepreneurial orientation in fostering technological innovation capabilities among small and medium-sized manufacturing enterprises. *4th Conference on Business Management (str. 208-218)*. Malaysia: School of Business Management.
63. Nummela, N., Saarenketo, S., Jokela, P. & Loane, S. (2014). Strategic decision-making of a born global: A comparative study from three small open economies. *Management International Review*, 54(4), 527–550.
64. OECD (2012). *Innovation for Development: A discussion of the issues and an overview of work of the oecd directorate for science, technology and industry*. Pridobljeno 20. maja 2020 iz <https://www.oecd.org/innovation/inno/50586251.pdf>
65. Oura, M. M., Zilber, S. N. & Lopes, E. L. (2016). Innovation capacity, international experience and export performance of SMEs in Brazil. *International Business Review*, 25(4), 921–932.
66. Padilla-Pérez, R. & Gaudin, Y. (2014). Science, technology and innovation policies in small and developing economies: The case of Central America. *Research Policy*, 43(4), 749–759.
67. Pan, T. W., Hung, S. W. & Lu, W. M. (2010). DEA Performance Measurement of the National Innovation System in Asia and Europe. *Asia-Pacific Journal of Operational Research*, 27(3), 369–92.
68. Pfeffer, J. & Sutton, R. I. (2000). *The Knowing-Doing Gap: How Smart Companies Turn Knowledge into Action*(1. izd.). Harvard, MA: Harvard Business School Press.
69. Porter, M. E. (2000). Location, Competition, and Economic Development: Local Clusters in a Global Economy. *Economic Development Quarterly*, 14(1), 15–34.
70. Porter, M. E. (2004). *Building the microeconomic foundations of prosperity: findings from the business competitiveness index*. The Global Competitiveness Report 2003–2004, 29–56. New York: Oxford University Press.
71. Porter, M. E. & Kramer, M. R. (2011). *The big idea: Creating shared value*.
72. Predstavništvo Evropske komisije v Sloveniji. (2018). *Evropska komisija Slovenijo med drugim poziva k izboljšanju strukture javnih financ ter nadaljevanju strukturnih reform*. Pridobljeno 10. julija 2020 iz https://ec.europa.eu/slovenia/news/europeansemesterspringcsr_sl
73. Quer D., Claver, E. & Andreu, R. (2007) . Foreign market entry mode in the hotel industry: The impact of country- and firm-specific factors. *International Business Review* 16(3), 362–376.
74. Rangus, V. & Drnovšek, M. (2009). *Study of the Innovative Potential of Slovenia*. Technology Park Ljubljana.
75. Rooney, D. & Chavan, M. (2017). *Globalization/Internationalization*. The International Encyclopedia of Organizational Communication, 1–15.

76. Sadaghiani, J., Dehghan, N. & Zand, K. (2011). Impact Of International Market Entry Strategy On Export Performance. *Journal of Mathematics and Computer Science* 3(1), 53-70.
77. Saunila, M. (2017). Innovation capability in achieving higher performance: Perspectives of management and employees. *Technology Analysis & Strategic Management*, 29(8), 903–916.
78. Saunila, M. (2019). Innovation capability in SMEs: A systematic review of the literature. *Journal of Innovation & Knowledge*, 1–6.
79. Saunila, M. & Ukko, J. (2014). Intangible aspects of innovation capability in SMEs: Impacts of size and industry. *Journal of Engineering and Technology Management*, 33, 32–46.
80. Schumpeter, J. (1949). *Economic theory and entrepreneurial history*. Reprint in. R. V. Clemence (Ed.), *Essays on entrepreneurs, innovations, business cycles, and the evolution of capitalism*. New Brunswick, NJ: Transaction Publishing, 253–271.
81. Schwab, K. (2017). *The Global Competitiveness Report 2017–2018*. Appendix A, Methodology and Computation of the Global Competitiveness Index 2017–2018. World Economic Forum.
82. Sever, M. (2020). *Na voljo končni podatki o raziskovalno-razvojni dejavnosti (RRD) v 2018*. Pridobljeno 20. junija 2020 iz <https://www.stat.si/StatWeb/News/Index/8692>
83. Sharma D. & Blomstermo A. (2003). The internationalization process of Born Globals: a network view. *International Business Review* (12), 739–753.
84. Sofrankova, B., Kiselakova, D. & Cabinova, V. (2017). Innovation as a source of country's global competitiveness growth. *SHS Web of Conferences*, 39, 1–12.
85. SPIRIT Slovenija (2019). *Slovenija je v zadnjih petih letih občutno izboljšala svojo konkurenčnost*. Pridobljeno 5. decembra 2019 iz <https://www.spiritslovenia.si/pr/2019-05-28-slovenija-je-v-zadnjih-petih-letih-obcutno-izboljsala-svojo-konkurencnost>
86. SPIRIT Slovenija. (2018). *Slovenija na lestvici globalne konkurenčnosti letos napredovala za 6 mest na 37. mesto*. Pridobljeno 10. aprila 2020 iz <https://www.spiritslovenia.si/baza-znanja/2018-05-23-slovenija-na-lestvici-globalne-konkurencnosti-letos-napredovala-za-6-mest-na-37-mesto>
87. Śledzik, K. (2013). Knowledge Based Economy in a Neo–Schumpeterian point of view Equilibrium. *Quarterly Journal of Economics and Economic Policy*, 8(4), 67–77.
88. The World Bank. (2019a). *Doing Business 2020*. Washington: The World Bank Group.
89. The World Bank. (2019b). *Chapter 1, About Doing Business*. Washington: The World Bank Group.
90. Thissen, M., Oort, F., Diodato, D. & Ruijs, A. (2013). *Regional Competitiveness and Smart Specialization in Europe*. Edward Elgar Publishing, MA.
91. Tödtling, F. & Trippel, M. (2005). One Size Fits All?: Towards a Differentiated Regional Innovation Policy Approach. *Research Policy*, 34(8), 1203–1219.
92. Trading Economics. (2019). *Ease of Doing Business in Slovenia*. Pridobljeno 10. maja 2020 iz <https://tradingeconomics.com/slovenia/ease-of-doing-business>

93. Weber, D. M. & Kauffman, R. J. (2011). What drives global ICT adoption? Analysis and research directions. *Electronic Commerce Research and Applications*, 10(6), 683–701.
94. World Bank Group. (2019). *Doing business 2019*. A World Bank Group Flagship Report. Pridobljeno 10. decembra 2019 iz https://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/media/AnnualReports/English/DB2019-report_web-version.pdf
95. World Economic Forum. (2018). *The Global Competitiveness Report 2018*. Geneva: The world economic forum.
96. World Economic Forum. (2019). *The Global Competitiveness Report 2019*. Geneva: The world economic forum.
97. Umar–Urad Republike Slovenije za makroekonomske analize in razvoj (2019a). *Poročilo o produktivnosti december 2019*. Ljubljana: Urad RS za makroekonomske analize in razvoj.
98. Umar–Urad Republike Slovenije za makroekonomske analize in razvoj (2019b). *Poročilo o razvoju 2019*. Ljubljana: Urad RS za makroekonomske analize in razvoj.
99. Voinescu, R. & Moisoia, C. (2015). Competitiveness, Theoretical and Policy Approaches. Towards a more competitive EU. *Procedia Economics and Finance* 13(13), 512–521.
100. Zeibote, Z., Volkova, T. & Todorov, K. (2019). The impact of globalization on regional development and competitiveness: cases of selected regions. *Insights into Regional Development*, 1(1), 33–47.
101. Zhao, H. & Hsu, C. (2007). Social Ties and Foreign Market Entry: An Empirical Inquiry. *MIR: Management International Review*, 47(6), 815–844.
102. Zheng, Y., Liu, J. & George, G. (2010). The dynamic impact of innovative capability and inter-firm network on firm valuation: A longitudinal study of biotechnology start-ups. *Journal of Business Venturing*, 25(6), 593–609.
103. Yip, G. S. & McKern, B. (2016). *China's next strategic advantage: From imitation to innovation*. Cambridge: MIT Press.