

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

MAGISTRSKO DELO

**ANALIZA NOTRANJE IN GLOBALNE KONKURENČNOSTI EVROPSKE
UNIJE**

Ljubljana, september 2013

ZVEZDAN SELJAK

IZJAVA O AVTORSTVU

Spodaj podpisani Zvezdan Seljak, študent Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani, izjavljam, da sem avtor magistrskega dela z naslovom Analiza notranje in globalne konkurenčnosti Evropske unije, pripravljenega v sodelovanju s svetovalcem prof. dr. Markom Jakličem.

Izrecno izjavljam, da v skladu z določili Zakona o avtorski in sorodnih pravicah (Ur. l. RS, št. 21/1995 s spremembami) dovolim objavo zaključne strokovne naloge/diplomskega dela/specialističnega dela/magistrskega dela/doktorske disertacije na fakultetnih spletnih straneh.

S svojim podpisom zagotavljam, da

- je predloženo besedilo rezultat izključno mojega lastnega raziskovalnega dela;
- je predloženo besedilo jezikovno korektno in tehnično pripravljeno v skladu z Navodili za izdelavo zaključnih nalog Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani, kar pomeni, da sem
 - poskrbel(-a), da so dela in mnenja drugih avtorjev oziroma avtoric, ki jih uporabljam v zaključni strokovni nalogi/diplomskem delu/specialističnem delu/magistrskem delu/doktorski disertaciji, citirana oziroma navedena v skladu z Navodili za izdelavo zaključnih nalog Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani, in
 - pridobil(-a) vsa dovoljenja za uporabo avtorskih del, ki so v celoti (v pisni ali grafični obliki) uporabljena v tekstu, in sem to v besedilu tudi jasno zapisal(-a);
- se zavedam, da je plagiatorstvo – predstavljanje tujih del (v pisni ali grafični obliki) kot mojih lastnih – kaznivo po Kazenskem zakoniku (Ur. l. RS, št. 55/2008 s spremembami);
- se zavedam posledic, ki bi jih na osnovi predložene zaključne strokovne naloge/diplomskega dela/specialističnega dela/magistrskega dela/doktorske disertacije dokazano plagiatorstvo lahko predstavljalo za moj status na Ekonomski fakulteti Univerze v Ljubljani v skladu z relevantnim pravilnikom.

V Ljubljani, dne 12. 9. 2013

Podpis avtorja:

KAZALO

UVOD.....	1
1 OPREDELITEV KONKURENČNOSTI.....	4
1.1 Makroekonomska konkurenčnost	5
1.2 Mikroekonomska konkurenčnost.....	7
1.3 Mednarodna konkurenčnost.....	9
1.4 Konkurenčnost in konkurenčna prednost.....	10
1.5 Merjenje konkurenčnosti.....	12
1.6 Vpliv globalizacije na konkurenčnost držav	15
2 KONKURENČNOST EVROPSKE UNIJE IN NOTRANJA PRIMERJAVA GOSPODARSTEV	17
2.1 Karakteristike konkurenčnosti v Evropski uniji.....	19
2.2 Pozicioniranje Evropske unije v primerjavi z globalno konkurenco	22
2.2.1 Konkurenčnost v notranji primerjavi.....	22
2.2.2 Različni modeli kapitalizmov	22
2.3 Vpliv institucionalnih politik na konkurenčnost Evropske unije.....	25
2.3.1 Konkurenčnost modelov gospodarstev in mednarodna primerjava.....	26
3 EVROPSKI FAKTORJI KONKURENČNOSTI.....	29
3.1 Monetarna politika	30
3.1.1 Prvi paket pomoči Grčiji (maj 2010–junij 2011).....	32
3.1.2 Drugi paket pomoči Grčiji (julij 2011 do zdaj)	34
3.1.3 Reševanje evra	35
3.2 Gospodarska rast	40
3.3 Zaposlenost in trg dela	41
3.3.1 Zaposlovanje v Evropski uniji	42
3.3.2 Poklicna mobilnost v Evropski uniji.....	45
3.3.3 Prilagodljivost trga dela v Evropski uniji	46
3.3.4 Zaposlovanje in fleksibilnost trga dela v Evropski uniji	47
3.3.5 Togost zaposlenosti	47
3.3.6 Zaposlenost, produktivnost in politika	48
3.4 Produktivnost Evropske unije	48
3.5 Fiskalna politika in javne finance v Evropski uniji.....	50
3.6 Vlaganje v izobraževanje v Evropski uniji	53

3.7 Znanost, tehnologija in inovativnost v Evropski uniji	55
SKLEP	60
LITERATURA IN VIRI	64

KAZALO SLIK

<i>Slika 1: Stopnje gospodarskega razvoja</i>	6
<i>Slika 2: Determinante nacionalne konkurenčnosti</i>	12
<i>Slika 3: Razmerje vrednosti EUR glede na USD in JPY</i>	31
<i>Slika 4: Povprečna stopnja rasti realnega BDP v EU27 med leti 2000 in 2012</i>	40
<i>Slika 5: BDP na prebivalca v ameriških dolarjih</i>	41
<i>Slika 6: Stopnja brezposelnosti (2000–2011)</i>	43
<i>Slika 7: Gibanje stopnje zaposlenosti (2000–2011)</i>	43
<i>Slika 8: Odstotek brezposelnih prebivalcev starih manj kot 25 let (2012)</i>	44
<i>Slika 9: Odstotek minimalne plače v primerjavi s povprečno plačo v nekaterih državah (2012)</i>	44
<i>Slika 10: Odstotek zaposlenost prebivalstva v starosti 55 do 64 let v odstotkih (2012)</i>	45
<i>Slika 11: Ocena fleksibilnosti trga dela</i>	46
<i>Slika 12: Ocena sodelovanje med delodajalci in delojemalci</i>	46
<i>Slika 13: Fleksibilnost pri določanju višine plač</i>	47
<i>Slika 14: Togost zaposlovanja (2010)</i>	48
<i>Slika 15: Razvoj realne produktivnosti dela glede na opravljeno delovno uro</i>	49
<i>Slika 16: Gibanje cene na enoto dela (leta 2005 = 100 %)</i>	49
<i>Slika 18: Primerjava deleža pobranih davkov (primerjamo podatke iz leta 2000 (prvi stolpec) in 2009)</i>	51
<i>Slika 20: Razvoj vladnih presežkov in primanjkljajev v državah EU v mio. EUR</i>	52
<i>Slika 21: Razvoj strukturnega primanjkljaja za države članice EU kot odstotek BDP</i>	52
<i>Slika 22: Razvoj javnega dolga v državah EU v odstotkih BDP</i>	53
<i>Slika 23: Ocena kakovosti izobraževalnega sistema</i>	54
<i>Slika 24: Javni izdatki za izobraževanje kot delež BDP (2012)</i>	54
<i>Slika 25: Ocena visokošolsko izobraževanje in uvajanje</i>	55
<i>Slika 26: Skupni izdatki za raziskave in razvoj kot delež BDP (2011)</i>	57
<i>Slika 27: Število patentov na milijon prebivalcev (2012)</i>	58
<i>Slika 28: Ocena IKT infrastrukturnih projektov po lestvici e-pripravljenosti</i>	59

KAZALO TABEL

<i>Tabela 1: Primerjava držav EU po nekaterih kriterijih konkurenčnosti v letih 2010–2012</i>	20
<i>Tabela 2: Primerjava EU 27 in EU 15 z ZDA in Japonsko po kriteriju GCI</i>	21
<i>Tabela 3: Primerjava konkurenčnosti v EU med letoma 2003 in 2012 po GCI lestvici</i>	25
<i>Tabela 4: Primerjava različnih modelov gospodarstev s povprečjem EU po kriteriju GCI</i>	27
<i>Tabela 5: Primerjava različnih modelov gospodarstev z ZDA po kriterijih GCI</i>	28
<i>Tabela 6: Primerjava različnih modelov gospodarstev z Japonsko po kriterijih GCI (2012)</i>	29

UVOD

Evropska unija je v zadnjem desetletju doživela bistvene spremembe. S širitvijo na vzhod se je število njenih članic skoraj podvojilo na 27 držav, kar kaže na nov zagon pri izboljševanju evropske učinkovitosti tako na gospodarski kot tudi na politični ravni. Na gospodarskem področju je EU v zadnjem desetletju doživela veliko rast in ne nazadnje tudi opazen upad. Kriza je izpostavila pomen prizadevanj za krepitev konkurenčnosti evropskih gospodarstev. EU se ob naraščajoči konkurenci azijskih držav trenutno sooča s posledicami svetovne gospodarske krize. Pri tem nastaja vrzel med njeno konkurenčnostjo in konkurenčnostjo ostalih svetovnih gospodarstev.

Evropske države so v primerjavi z drugimi svetovnimi regijami v zelo dobrem stanju, mnoge njene članice veljajo za najbogatejše države na svetu (Robinson, 2010). Evropa je politično stabilna in ponuja veliko privlačnih družbenih, gospodarskih in političnih modelov, ki njenim prebivalcem zagotavljajo relativno visok življenjski standard. Lahko rečemo, da je Evropa »stabilnejša, varnejša ter okolju prijaznejša in kulturno raznolikejša kot večina ostalih delov sveta«.

V okviru sedanje gospodarske krize ostaja vprašanje konkurenčnosti Evropske unije in njenih prizadevanj za dvig konkurenčnosti zelo vroča tema. Gospodarske razmere se spreminjajo hitreje kot politična stvarnost in večja gospodarska soodvisnost predvideva usklajen odziv politične sfere. Izguba konkurenčnosti EU na tem področju je prej simptom kot vzrok za krizo. Simptome gospodarske krize je mogoče opaziti že od leta 2007. Kriza je povzročila dvig brezposelnosti, ki je vplivala na padec povpraševanja v evroobmočju, padec konkurenčnosti med glavnimi trgovinskimi partnerji EU, poglobila je državne dolgove in ustvarila nove pritiske na socialno kohezijo. Izpostavila je nekatere izzive, s katerimi se mora Evropska unija soočiti v bližnji prihodnosti, vključno s pravnimi in političnimi pomanjkljivostmi ter reševanjem fiskalne discipline, ne da bi prekinili gospodarsko (European commission, 2010, str. 1).

Drugačne ovire se kažejo v raznolikosti EU – intenzivna težnja integracije v evropskem prostoru je stvar zadnjih nekaj desetletij, Evropska unija je v mnogo pogledih še vedno zelo kulturno raznolika in ima različne vrednote. To dejstvo vodi do določene solidarnosti in odpora do sprejetja skupne politike EU s strani držav članic. Evropska konkurenčnost se osredotoča predvsem na delovanje posameznih držav ali njenih določenih sektorjev. Nacionalni interesi so zgrajeni naddržavno ali globalno in temeljijo na zgodovinskem in kulturnem kontekstu razvoja evropskih trgov. Posledica politike držav članic je, da le-te ne poskušajo konkurirati v celoti. Stopnja konvergence posameznih držav na področju gospodarstva, kjer manj razvite države dohitevajo razvite, je pod vprašanjem. Drugačna je tudi rast gospodarstev v daljšem časovnem obdobju. Vzroki za te razlike imajo deloma zgodovinsko ozadje na nacionalni ravni, deloma so skupni za določene skupine držav.

Magistrsko delo se ukvarja z analizo konkurenčnosti Evropske unije na podlagi makroekonomskih agregatov. Poudarek je predvsem na pregledu številnih kazalnikov, ki določajo konkurenčnost Evropske unije v primerjavi z drugimi velikimi gospodarstvi, predvsem z gospodarstvom Združenih držav Amerike in Japonske.

Magistrsko delo vsebuje splošne informacije, ki izvirajo iz specializirane literature o mednarodni konkurenčnosti. Osredotoča se tudi na trenutni položaj Evropske unije v primerjavi s položajem njenih posameznih članic ter opisuje posamezne dejavnike, ki določajo konkurenčnost posameznih

gospodarstev. Magistrsko delo tudi analizira konkretne ukrepe Evropske unije na različnih področjih, ki so odgovornost posameznih institucij držav članic.

Namen magistrskega dela je s pomočjo domače in predvsem tuje strokovne literature in z obstoječimi statističnimi podatki preučiti posamezne dejavnike konkurenčnosti držav članic Evropske unije ter ugotoviti, v kolikšni meri je politika evropskih institucij pozitivno prispevala k izboljšanju konkurenčnosti Evropske unije. Delo se približa tematiki z različnih zornih kotov, predvsem z makroekonomskega vidika, dotakne pa se je tudi z mikroekonomskega vidika konkurenčnosti. V jedru magistrskega dela bo obravnavanih pet najbolj pomembnih področij, ki vplivajo na konkurenčnost: monetarna politika, ekonomska rast in produktivnost, zaposlenost in trg dela, makroekonomsko okolje in politika EU ter znanost, tehnologija in inovativnost v EU.

Glavni cilj magistrskega dela je s preučitvijo posameznih dejavnikov konkurenčnosti ugotoviti konkurenčni položaj Evropske unije ter s pomočjo različnih statističnih podatkov, glede na dejstva, določiti pozitivne in negativne lastnosti in prakse posameznih evropskih gospodarstev. Pri tem bo v pomoč potrditev oziroma zavrnitev navedenih hipotez. Presoja teh hipotez bo temeljila na strnjениh dognanjih tujih avtorjev. Glavna hipoteza:

- i. V svetovnem merilu je EU še vedno eno najbolj razvitih gospodarstev z relativno stabilnim političnim in gospodarskim okoljem, visokim življenjskim standardom ter za podjetja ugodnim poslovnim okoljem.

Dodatne hipoteze:

- ii. Evropska unija je kljub recesiji še zmeraj socialno povezana in solidarna, kar povečuje njeno konkurenčno prednost.
- iii. Evropska unija ima konkurenčno prednost na področju raziskav ter razvoja in področju informacijsko-telekomunikacijskih tehnologij.
- iv. Eden od načinov povečanja konkurenčnosti EU je poenostavitev in zmanjšanje obsega obstoječih predpisov in standardov, da se konkurenčnost gradi na razvoju izobraževanja, razvoju tehnologij, varstva konkurence ter s fiskalno politiko.

Delo temelji na virih, ki opisujejo trenutne raziskave na področju konkurenčnosti držav. Uporabljene so predvsem strokovne publikacije domačih in predvsem tujih avtorjev, ki so specializirani za področje konkurenčnosti. Hkrati delo temelji na pregledu obstoječih statističnih podatkov posameznih držav. Delo se ukvarja s sedanjim prizadevanjem EU, da bi povečala svojo konkurenčnost z izvajanjem številnih politik na nadvladanem ravni z neposrednim vplivom na države članice. Teoretični del magistrskega dela je sestavljen iz opredelitve konkurenčnosti in njenih podzvrsti.

V empiričnem delu naloge bom s kvalitativno raziskavo s pomočjo sekundarnih podatkov poskušal ugotoviti, kakšna je konkurenčnost evropskih držav v notranji primerjavi ter v globalni primerjavi z ZDA in Japonsko. Na podlagi analize bo mogoče ugotoviti, na podlagi katerih dejavnikov so nekatere države bolj konkurenčne od drugih. V nadaljevanju bodo obravnavani evropski faktorji konkurenčnosti – obravnavanih bo pet najpomembnejših področij, in sicer: monetarna politika, ekonomska rast in produktivnost, zaposlenost in trg dela, makroekonomsko okolje in politika EU ter znanost, tehnologija in inovativnost v EU.

Magistrsko delo poleg uvoda in zaključka obsega štiri poglavja.

V drugem poglavju bom opredelil osnovne pojme konkurenčnosti in njene podzvrsti ter opisal dve najpomembnejši ustanovi za merjenje konkurenčnosti in njuna sistema. Opisan bo tudi vpliv globalizacije na konkurenčnost držav.

V tretjem poglavju je prikazan zgodovinski razvoj Evropske unije. V poglavju je narejena primerjava po različnih kriterijih posameznih članic EU kot tudi skupin držav EU15 in EU27 med seboj ter z ostalimi razvitimi gospodarstvi, zlasti z ZDA in Japonsko, predvsem zaradi dejstva, da sta ali sta bili še do pred kratkim gospodarstvi teh držav med najkonkurenčnejšimi na svetu ter tudi zaradi razpoložljivih podatkov iz baze Eurostat. Opisani so različni modeli kapitalizmov, po katerih najlažje izpostavimo posamezne skupine evropskih držav, narejena je primerjava teh skupin držav z ZDA in Japonsko.

Četrty, ključni del je namenjen ugotavljanju in analizi vpliva izbranih dejavnikov in interakcije med njimi na konkurenčnost Evropske unije. Za namen tega poglavja so izbrana štiri ključna področja, pomembna za konkurenčnost gospodarstev. To so gospodarska rast in produktivnost, zaposlovanje, makroekonomska okolje in znanost, tehnologija ter inovativnost. V tem delu so poleg pregleda različnih dejavnikov konkurenčnosti s teoretičnega vidika analizirani številni podkazalci Evropske unije in trend razvoja modelov tržnih gospodarstev. Primerjavo držav dopolnjujejo grafi in tabele, ki prikazujejo najpomembnejše kazalnike v obdobju med leti 2000 in 2012. To obdobje je izbrano zaradi lažjega spremljanja trenda učinkovitosti aktualnih evropskih strategij in politik dviganja konkurenčnosti.

Zaključek je povzetek dejstev in priporočil, glede na katere lahko določimo pozitivne lastnosti ter prakse posameznih evropskih gospodarstev, saj povečujejo njihovo konkurenčno prednost.

1 OPREDELITEV KONKURENČNOSTI

Konkurenčnost se je kot teorija razvijala skozi čas in zgodovinsko gledano se pojem konkurenčnosti v ekonomski teoriji pojavi ob vprašanju, zakaj ekonomski subjekti sploh trgujejo (Makovec Brenčič, 2000, str. 1). Najbolj znane teorije na tem področju so teorija absolutnih prednosti (Smith), teorija primerjalnih prednosti (Ricardo, Heckscher-Ohlin), teorija življenjskega cikla (Vernon), teorija verige vrednosti (Kogul, Porter) in teorija konkurenčnosti države (Porter).

Porter (2003, str. 25) meni, da svetovno gospodarstvo ni igra z ničelno vsoto, zato lahko vsako gospodarstvo doseže večjo blaginjo, če poskrbi za ugodne pogoje za hitro in trajnostno rast njegove produktivnosti. Edini pravi koncept preučevanja konkurenčnosti na nivoju države je po Porterjevem mnenju preučevanje produktivnosti gospodarstva. Ta je merjena z vrednostjo proizvodov in storitev, ki so proizvedeni na enoto človeških, kapitalskih in naravnih virov, ki jih poseduje to gospodarstvo. Produktivnost je odvisna od kakovosti proizvodov in storitev ter cen, ki jih ti proizvodi ali storitve dosegajo na mednarodnih trgih, ter od učinkovitosti proizvodnje pri proizvajanju teh proizvodov ali storitev. Konkurenčnost države je torej določena s produktivnostjo, ki omogoča državi dosegati močno valuto, visoke plače, zaradi katerih so delavci motivirani za delo v gospodarstvu, in visoke kapitalske dobičke, s tem pa tudi višji življenjski standard in blaginjo v državi.

Čeprav je konkurenčnost med najbolj uporabljanimi termini, nima točno določene definicije. Konkurenčnost povezuje več različnih pristopov in definicij, ki poudarjajo različna posamezna področja. Medtem ko je za vlade držav pojem konkurenčnosti spreminjanje politike, ki vpliva na gospodarsko strukturo, nekateri avtorji, npr. Krugman (Krugman, 1994), opozarjajo na natančnejšo uporabo pojma, saj ima lahko napačna uporaba termina tudi več negativnih posledic. To je posledica dejstva, da pojem ni namenjen uporabi v absolutnem smislu, ampak se ga uporablja pri primerjavi posameznih akterjev s svojimi konkurenti (Thornhill, Milne & Steen, 2008, str. 7). Po drugi strani pa preudarno preučevanje konkurenčnosti lahko pripelje do spodbujanja pozitivnih procesov interakcij med socialno-ekonomskimi akterji.

Jaklič nacionalno konkurenčnost opredeljuje kot sposobnost države, da ob visokih plačah zagotavlja gospodarski napredek države (Jaklič, 2002b, str. 35–44). Po njegovem mora država uravnotežiti menjavo tako, da bo ta potekala pri visoki ravni plač. Zaradi vse nižjih cen naravnih bogastev ta izgubljajo vlogo pomembnega dejavnika konkurenčnosti. Po drugi strani pa velikoserijska in serijska proizvodnja znižujeta vpliv stroškov delovne sile kot dejavnika konkurenčnosti. Ključnega pomena pri doseganju napredka države je povečanje produktivnosti, to pa je odvisno od kakovosti in značilnosti proizvodov ter od trženja in učinkovitosti proizvodnega procesa.

Te definicije se razlikujejo predvsem v širini njihovega pomena, vendar imajo večinoma skupno točko, da konkurenčnost omogoča doseganje gospodarske rasti, blaginje ter dviga življenjskega standarda. Konkurenčnost razumemo kot večstransko lastnost gospodarstva (Garelli, 2006, str. 1). Nekatero definicije zagotovo ležijo na mejah tega pomena. Konkurenčnosti ne smemo omejiti le na samo spremljanje produktivnosti in dobička. Nekatero definicije na primer ne upoštevajo dejstva, da so države in podjetja odvisna od nekaterih fizičnih dejavnikov, kot sta npr. lokacija ali

razpoložljivost naravnih virov. Določene omejitve so tudi politike, ki so bile uvedene v preteklosti in se sedaj izvajajo.

Lastnost konkurenčnosti je konflikt interesov med podjetji, ki tekmujejo za uspeh na trgu (Cellini & Soci, 2002, str. 74). Zato je eden od vidikov obravnavanega pojma konkurenčnosti tudi sposobnost soobstoja z drugimi akterji ali institucijami glede na navzkrižje interesov, ki se pojavlja na več ravneh (na osnovni ravni financiranje lastnega razvoja, na najvišji ravni pridobitev konkurenčne prednosti). Glavno vlogo igra vprašanje, ali poskuša določen igralec svoj položaj na trgu izboljšati ali ga vsaj ohranjati na enaki ravni, ko se ga zave.

1.1 Makroekonomska konkurenčnost

Ni univerzalnega recepta za povečanje konkurenčnosti držav. Možnosti uspeha konkurenčnih strategij so le, če so te prilagojene posebnim razmeram in če lahko najdejo ravnotežje med zunanjimi pritiski globalnih trgov in nacionalnih socialnih zahtev, ki so oblikovane na podlagi zgodovinskega razvoja vrednot in tradicij (Garelli, 2006, str. 4).

Garelli (2006, str. 5) v svojem delu definira pet dimenzij, ki vplivajo na konkurenčnost držav. Povezava države z gospodarstvom je tradicionalno razumljena kot agresivnost države v povezavi z državnim izvozom in tujimi naložbami. V zadnjem času so nekatere države okrepile svojo konkurenčno privlačnost. Druga dimenzija, ki določa konkurenčnost države, je dejstvo, da mora država enakomerno vzdrževati dve področji gospodarstva – lokalno gospodarstvo, ki vključuje tradicionalne dejavnosti, kot so storitve, trgovina ter druge dejavnosti s poudarkom na potrošniku, obenem pa tudi globalno gospodarstvo, ki se osredotoča na primerjalne prednosti podjetij, ki obstajajo na svetovnih trgih. Globalne strategije zahtevajo, da se v gospodarstvu vse aktivnosti usmerijo na mednarodni trg. Ni nujno, da so države, ki so bogate s proizvodnimi dejavniki, tudi konkurenčne. Medtem druge države svojo prikrajšanost v določenih danostih izkoriščajo v svoj prid.

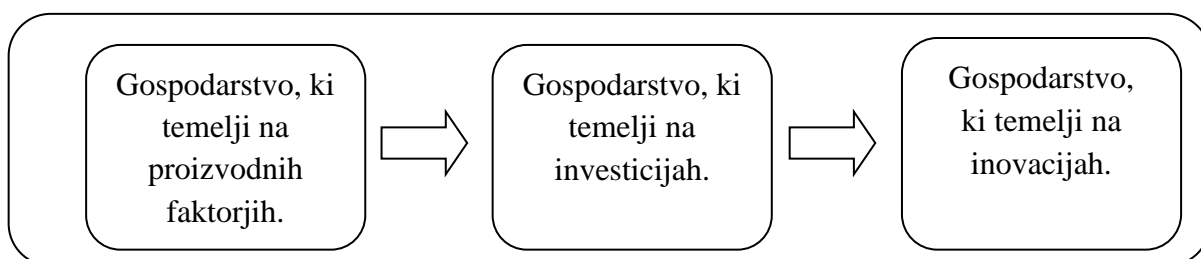
Porter opredeljuje štiri stopnje konkurenčnosti gospodarstev. Vsaka država ima svoje predispozicije, ki temeljijo na konkurenčnih dejavnikih – ti so: naložbe, inovacije ter bogastvo. Čeprav v teoriji niso zajeti vsi vidiki gospodarstva in ne more biti nobena država popolno uspešna v eni od stopenj, je zanimiv model, s katerim je opisan razvoj konkurenčnosti, na kateri temelji GCI (angl. *Global competitiveness index*).

V gospodarstvu, ki temelji na proizvodnih faktorjih, je stanje osnovnih proizvodnih faktorjev (nizka cena delovne sile, dostop do naravnih virov) najpomembnejši vir konkurenčne prednosti (Porter, 2002, str. 58). Na najnižji stopnji razvoja je gospodarska rast v največji meri dosežena z mobilizacijo primarnih proizvodnih faktorjev, kot so zemlja, surovine in neizobražena delovna sila (Jaklič, 2002a). Podjetja proizvajajo preproste proizvode, ki so bili oblikovani v bolj naprednih državah (Porter, 2002, str. 58). Gospodarstvo tehnologijo pridobi z uvozom, tujimi neposrednimi investicijami in posnemanjem. Podjetja med seboj tekmujejo predvsem cenovno in pri tem nimajo stika s kupci. Položaj v verigi vrednosti je šibak ter je predvsem usmerjen na montažo, delovno intenzivno proizvodnjo ter pridobivanje surovin. Gospodarstvo na tej stopnji je zelo občutljivo na svetovne gospodarske cikle, svetovne cene blaga ter nihanja menjalnih tečajev.

Na drugi stopnji temelji konkurenčnost države na sposobnosti vlaganja v velike moderne obrate in ustrezno infrastrukturo, opremljeno s sodobno tehnologijo. Na tej stopnji so primerjalne prednosti predvsem v sposobnostih za izboljšanje proizvodnih dejavnikov in tehnologij, s čimer prehitujejo druge države na tej stopnji. Medtem obstaja še možnost sprememb celotne strategije in strukture glede na konkurenco na domačem trgu. Možnosti za uspeh v veliki meri ležijo v industriji, za katero obstaja razmeroma veliko domače povpraševanje, ki je še vedno močno občutljivo zaradi relativno nizke kupne moči, vendar je mogoče opaziti dviganje življenjskega standarda. Država postane manj dovzetna za globalne pretrese in gibanja menjalnih tečajev. Vlada ima ključno vlogo pri koncentraciji kapitala v nekaterih sektorjih, spodbujanju izvoza in uvoza tujih tehnologij. Predvideva se, da država raje investira v dolgoročne naložbe in gospodarsko rast pred domačo potrošnjo in dvigom dohodkov. Konkurenčnost držav na tej stopnji se lahko poveča z izboljšanjem kakovosti visokošolskega izobraževanja in usposabljanja, širitvijo trgov, dvigom storilnosti, razvojem finančnega trga ter tehnologij. Trenutno se na tej stopnji nahajata državi Bolgarija in Romunija (Schwab, 2010, str. 11).

Tretja stopnja temelji na inovativnosti. Prehod z druge na tretjo razvojno stopnjo je najtežavnejši. Potrebna je ustrezna makroekonomska politika, ni pa tudi zadosten pogoj za gospodarski razvoj, saj je nujno potrebna tudi primerna mikroekonomska politika. Celo Michael Porter, ki so ga v devetdesetih letih mnogi kritizirali, da je v svojem diamantu vladi pripisal le posredno vlogo, priznava, da je aktivnost vlade na prehodu v tretjo fazo ključna (Jaklič, 2002b). Na tej stopnji se dviguje nivo izobraževanja, raziskav, razvoja ter infrastrukture. Država ne prejema več tujih tehnologij, ampak jih lahko že sama razvija. Za razliko od prejšnje stopnje se poveča delež domačih podjetij, ki so uspešna na področju mednarodnih storitev. Gospodarstvo postaja vse bolj odporno na makroekonomska nihanja in zunanje vplive. Vloga vlade se spremeni, zdaj prekine svoje neposredne intervencije v gospodarstvo, medtem pa še vedno posredno spodbuja domače povpraševanje in ustvarja visoko razvite proizvodne dejavnike. Za konkurenčnost držav na tej stopnji sta še posebej pomembni inovativnost in stopnja razvitosti podjetij. Posledično prihaja do tesnega sodelovanja med podjetji znotraj posamezne panoge, kar pomeni nastanek grozdov. Za podjetja znotraj grozda je značilna mešanica konkurence in sodelovanja, kar je idealno okolje za spodbujanje inovacij (Jaklič, 2002b). Podjetja konkurirajo z edinstvenimi strategijami, ki so pogosto usmerjene na globalni trg. Trenutno je na tej stopnji večina evropskih držav. Države Estonija, Madžarska, Latvija, Litva, Poljska ter Slovaška so še vedno precej na meji med drugo in tretjo fazo (Schwab, 2010, str. 11).

Slika 1: Stopnje gospodarskega razvoja



Vir: M. Porter, Enhancing the Microeconomic foundations of prosperity, 2002, str. 58.

Zadnja, četrta stopnja pomeni za razliko od prejšnjih upadanje. Glavni dejavnik v gospodarstvu je v preteklosti doseženo bogastvo, ki ga država ne more več vzdrževati. Podjetja začnejo izgubljati

svoje primerjalne konkurenčne prednosti, spremeni se motivacija vlagateljev in ogroža vzdržnost naložb in inovacij. Začne se val združitvev in prevzemov, v katerih se odraža želja po zmanjšanju konkurence na domačem trgu in po povečanju stabilnosti. Znaki premika gospodarstva na zadnji stopnji se pojavijo postopoma. Ta stopnja prej ali slej pripelje do upada gospodarske blaginje in državo vrne v prostor usmerjenih dejavnikov. Če država ni dosegla določene stopnje prihodkov, obstaja določena stopnja tveganja za premik na prejšnjo stopnjo.

Po Porterju (1998, str. 562) gre vsaka država skozi edinstven proces razvoja po določenih stopnjah, zato ni nujno, da bo model, ki je bil uspešen za eno državo, uspešen tudi drugje. Nacionalna gospodarstva lahko inovacije potiskajo skozi posamezne stopnje, tak primer je npr. Italija (Porter, 1998, str. 564). Pomemben sklep iz tega primera je opozorilo na pomen podpore nacionalno primerljivim prednostim od inovacij do pozitivnih sprememb na celotno gospodarstvo. Iskanje koristi predstavlja stalni pritisk na gospodarske subjekte, kar pogosto zahteva globalen dolgoročen pristop k strategiji.

Za razvrstitev držav v stopnje gospodarskega razvoja se uporabljata dva kriterija, in sicer višina BDP na prebivalca in stopnja, do katere gospodarstva temeljijo na proizvodnih faktorjih (Sala-I-Martin, Blanke, Hanouz, Geiger & Mia, 2010, str. 10). Stopnja, do katere gospodarstva temeljijo na proizvodnih faktorjih, se meri z deležem izvoza mineralnih surovin v celotnem izvozu blaga in storitev. Države, ki izvozijo več kot 70 % mineralnih surovin, so gospodarstva, ki v veliki meri temeljijo na proizvodnih faktorjih.

Pomembno vlogo pri tem ima vzajemno sodelovanje med vlado in poslovnim okoljem. Vlada ne upravlja nacionalnih konkurenčnih prednosti (npr. ima orodja za ustvarjanje konkurenčnih panog), vendar vpliva z določenim zamikom preko posrednih instrumentov. Neposredno vlogo ima vlada samo na tistih področjih, kjer podjetja ne morejo sodelovati ali v primeru velikih negativnih eksternalij. Država sodeluje s podjetji pri izboljševanju kakovosti proizvodnih dejavnikov in spodbujanju domačega povpraševanja, podjetniških strategij, struktur ter konkurence v industriji. Ustrezna politika vlade lahko potisne gospodarstvo na višjo stopnjo konkurenčnega razvoja. Največja priložnost je v vplivu na nacionalno vladno stališče na posamezne dejavnike in vrste naložb, ki so gonilna sila razvoja.

1.2 Mikroekonomska konkurenčnost

Pomembna Porterjeva (1990, str. 6) ugotovitev je tudi, da blaginja države ni podedovana, ampak se ustvarja skozi sposobnosti podjetij, da inovirajo in so se s časoma sposobna spopasti s konkurenco na mednarodnih trgih. Bogastvo države se zato ustvarja na mikroekonomskih temeljih, čeprav je za rast produktivnosti in gospodarski razvoj potrebna tudi stabilna makroekonomska politika. V okolju z urejenimi političnimi, pravnimi in socialnimi institucijami igra pomembno vlogo kakovostno poslovno okolje, v katerem naj bi podjetja imela možnost, da proizvajajo kar najučinkoviteje, uporabljajo najsodobnejše tehnologije, skrbijo za najboljšo kvaliteto svojih proizvodov in storitev, so nenehno na preži za svežimi informacijami in novimi odkritji, izboljšujejo svoj proizvodni proces in se nenazadnje s proizvodnjo tudi uspešno spopadajo s konkurenco na trgu.

Pri opredelitvi konkurenčnosti razberemo dva različna koncepta, to sta konkurenčnost države ter konkurenčnost podjetja in sta pogosto po pomoti uporabljena kot sinonima. Država ne tekmuje na enak način kot podjetje. Konkurenca med državami je igra z ničelno vsoto (Porter, 1998, str., xii). Glede na to se pojavijo pomembna vprašanja, kot so npr. kdo določi pravila konkurence, kdo nadzira pravila, kako se kaznujejo kršitelji ter najpomembnejše: kdo je sploh tekmovalec (Krugman 1994, str. 31). Vsaka država do neke mere nenamerno preprečuje doseganje ciljev svojim podjetjem, saj ni toliko funkcionalno neodvisna kot podjetja. Z drugimi besedami pri ocenjevanju konkurenčnosti držav ni enostavne delitve na zmagovalce in poražence za najbolj konkurenčno gospodarstvo. To je neskončna namišljena tekma, v kateri je država lahko kvečjemu zadovoljna s svojo gospodarsko učinkovitostjo.

Ko govorimo o konkurenčnosti držav, smo priča relativnemu pomanjkanju motivacije, kakršna obstaja npr. med podjetji, kjer lahko gre nekonkurenčno podjetje v stečaj. V primeru držav ni jasno opredeljene ločnice med konkurenčnimi in nekonkurenčnimi državami, ker ne moremo primerjati samo razmerja prihodkov in stroškov. Za nekonkurenčna gospodarstva lahko štejemo države, ki imajo nižjo stopnjo rasti v primerjavi z drugimi. Vprašanje je, kako lahko hitra rast ene države vpliva na padec konkurenčnosti drugih. Nekatere države so zadovoljne tudi z relativno majhno stopnjo rasti, saj kaže na pozitiven trend rasti, medtem pa v primerjavi z drugimi izgubljajo svojo konkurenčnost (Garelli, 2006, str. 4). Prav tako lahko z namišljeno ločnico med konkurenčnimi in nekonkurenčnimi gospodarstvi upoštevamo podatke, kot so npr. devalvacija valute, nacionalni stečaji, primanjkljaji v trgovinskih bilancah ter padec realnih plač (Cellini & Soci, 2002, str. 71). Konkurenčnosti države ni možno oceniti le z npr. trgovinsko bilanco. Čeprav lahko primanjkljaj izvoza v primerjavi z uvozom kaže na izgubo konkurenčnosti domačih proizvodov na mednarodnih trgih, lahko trgovinska neravnovesja povzročijo tudi velik priliv naložb v okviru povečanja privlačnosti države.

Zgoraj navedene ugotovitve kažejo na to, da se različni gospodarski subjekti soočajo z različnimi vrstami konkurence. Če se osredotočimo na mikroekonomsko konkurenčnost, nam ta predstavlja osnovo za razumevanje konkurenčnosti države, čeprav je zelo jasna povezava med konkurenčnostjo podjetij, držav ter mednarodnimi gospodarstvi. Demokratični politični sistem in makroekonomska stabilnost sama po sebi državam ne zagotavljata prosperitete. Na lokalni ravni ima produktivnost podjetij odločilen vpliv na splošno raven ekonomske produktivnosti ter ustvarjanje bogastva, ki ga ne ustvarjajo niti vlade niti nevladne organizacije (Kitson, Martin, & Tyler, 2006, str. 15–16). Na drugi strani pa se povečuje vpliv globalizacije in mikroekonomske ravni na makroekonomsko raven. V skladu s klasičnim zornim kotom je država ključnega pomena za konkurenčnost, saj na uspeh podjetja do neke mere vpliva državno okolje, ki ga oblikuje vladna politika.

Opredelitev konkurenčnosti podjetja je dokaj preprosta, zlasti v primerjavi z opredelitvijo tega termina na ravni države. Za konkurenčno podjetje lahko štejemo tisto, ki ostane na trgu, in če je le mogoče, tudi poveča svoj tržni delež ter izpolnjuje svoje obveznosti do poslovnega okolja. Zato se konkurenčnost na ravni poslovnega okolja meri predvsem na podlagi tržnega deleža in dobičkonosnosti. Uspeh podjetja je mogoče oceniti z vrsto kazalnikov, ki izhajajo iz kazalnikov dobičkov ROE in ROA.

Po Reiljanu in Hinrikusu (2000, str. 12) obstajajo tri osnovne ravni, na katerih se nahajajo podjetja. To so lokalno okolje, kjer je število konkurenčnih podjetij omejeno le na najbližjo soseščino,

nacionalno okolje, v katerem se domača podjetja srečujejo, ter mednarodno okolje, kjer je mogoča primerjava stopnje konkurence med proizvajalci blaga in ponudniki storitev na svetovnem trgu. Razlika med mednarodno in nacionalno konkurenčnostjo je razlika predvsem na stroškovnih faktorjih in razmerah na tujih trgih ter različnih vlogah nacionalnih vlad ter diferenciranimi cilji za sredstva in zmogljivosti (Porter, 1994, str. 280). Verjetnost, da družba doseže visoko stopnjo konkurenčnosti na vseh področjih, je zelo majhna. Bolj realna je ideja, da se relativna prikrajšanost na enem področju izravna s koristmi na drugih področjih.

Metoda petih silnic ali z drugim imenom Porterjev model konkurence v panogi s petimi silami, določajo naslednje konkurenčne sile (Jaklič, 2002b, str. 321):

- i) panožna konkurenca oziroma konkurenčni boj med obstoječimi podjetji v panogi,
- ii) potencialna konkurenca oziroma nevarnost vstopa novih podjetij,
- iii) pogajalska moč kupcev,
- iv) pogajalska moč dobaviteljev in
- v) možnost pojava novih substitutov.

V okviru tega dela je še posebej pomembna konkurenčnost podjetij v globalnem okolju. Na področju konkurenčnosti na nacionalni ravni je pomembna prisotnost poslovnih grozdov, ki z geografsko koncentracijo podjetij omogočajo učinkovitejši dostop do specializiranih dobaviteljev, informacij in kakovostne delovne sile (Kitson, Martin, & Tyler, 2006, str. 17). Tak sistem tudi pozitivno prispeva k razvoju inovativnosti in zmanjša ovire za vstop v industrijo.

Podjetje lahko poveča svojo konkurenčnost s programi usposabljanja in motivacijskega sistema za zaposlene ter z ustvarjanjem ustreznega ravnotežja med kakovostjo in ceno izdelkov (Cellini & Soci, 2002, str. 71). Glede na to igra privatni sektor vlogo pri vprašanju konkurenčnosti tehnološkega razvoja in kakovosti politično-ekonomskega okolja. Konkurenčnost privatnega sektorja je sestavni del konkurenčnosti države.

Na preseku med pojmom konkurenčnosti v mikroekonomskem in konkurenčnosti v makroekonomskem okolju lahko še vedno merimo konkurenčnost sistema. Podlaga za ta dinamičen koncept je obstoj javnih dobrin – te obsegajo predvsem znanja in informacije, ki so na voljo na geografski in sektorski ravni. Po njihovi zaslugi pride do zmanjšanja transakcijskih stroškov podjetja. Posebni sistemi so prav tako tudi mednarodne korporacije.

1.3 Mednarodna konkurenčnost

Mednarodna konkurenčnost je zelo kompleksen koncept, zato si ekonomisti niso enotni glede njene prave definicije. Raziskovalci izbirajo različne pristope, nekateri izhajajo iz »virov sredstev« konkurenčnosti, drugi iz učinkovitosti organizacije procesov, medtem ko se nekateri osredotočajo na kakovostno izvedbo procesov (Hämäläinen, 2003). Soglasje glede točne definicije nacionalne konkurenčnosti še ni doseženo, zato ekonomisti pri njenem merjenju ubirajo različne poti. Povzamemo lahko, da se konkurenčnost države analizira z različnimi metodami, ki temeljijo na različnih ideoloških izhodiščih. Ne glede na navedeno problematiko je enoten cilj koncepta, zagotoviti kontinuiran rastoč življenjski standard gospodarstva.

Institucija OECD ima priznano in preprosto definicijo konkurenčnosti: »Mednarodna konkurenčnost je sposobnost gospodarstva proizvajati dobrine in storitve, ki so mednarodno konkurenčne, hkrati pa zagotavljati in povečevati realni narodni dohodek.« Porter meni, da se nacionalno konkurenčnost lahko krepí le z dvigom nacionalne produktivnosti, ki je v glavnem rezultat nenehnih izboljšav, inovacij in tekmovalnosti na nivoju podjetij. Kazalniki nacionalne konkurenčnosti, kot so raven zaposlenosti ali presežek bilanc proračuna, so vprašljivi. Porter meni, da gre v tem primeru za kratkoročno in ne za dolgoročno stanje. Samo ustvarjanje delovnih mest in novih proizvodov, ki povečujejo delež v svetovnem izvozu, po Porterju ni smiselno, če hkrati ni izpolnjen pogoj dviga produktivnosti. Produktivnost gospodarstva se povečuje z dvigom kakovosti izdelkov in storitev, diferenciacijo proizvodov ter povečanjem produktivnosti. Življenjski standard se povečuje z dviganjem plač, te pa so odvisne predvsem od cen domačih proizvodov na tujih trgih. Ob upoštevanju teh pogojev je država na dobri poti k zagotavljanju visokega ter rastočega življenjskega standarda svojih državljanov (Porter, 1990).

1.4 Konkurenčnost in konkurenčna prednost

Ko govorimo o konkurenčnosti, ne smemo pozabiti na tesno povezan pojem - t. i. konkurenčno prednost. Konkurenčne prednosti v dolgem obdobju vplivajo na konkurenčnost države, zato je zelo pomembna razlika med kratkoročnostjo in dolgoročnostjo. Medtem ko za kratkoročne štejemo pomembne konkretne rezultate, smo na dolgi rok osredotočeni na tehnološke in strukturne dejavnike. Kratkoročno so rezultati dejavniki konkurenčnosti, kot je npr. strategija podjetja, katere učinki delujejo šele na daljši rok. Rezultati na dolgi rok pa niso trajna konkurenčna prednost, saj so odvisni predvsem od zunanjih pogojev in možnosti prilagajanja gospodarstva na različne globalne spremembe. Tudi na državni ravni je zelo pomembno spremljanje dolgoročne blaginje, ki nastaja skozi desetletja in ne samo v okviru nekajletnih političnih ali gospodarskih ciklov. Tak način je pomemben za zmanjšanje negativnih zunanjih vplivov, ki izhajajo iz interesov različnih akterjev iz javnega kot tudi iz zasebnega sektorja. Ukrepi, s katerimi se doseže kratkoročne uspehe takoj, lahko na dolgi rok oslabijo gospodarsko učinkovitost.

Porter meni, da lahko nacionalno konkurenčnost krepimo le s povečanjem nacionalne produktivnosti, ki je v glavnem odraz nenehnih izboljšav, inovacij in tekmovalnosti na nivoju podjetij. Kazalniki nacionalne konkurenčnosti, kot sta raven zaposlenosti ali presežek tekočega dela plačilne bilance, so vprašljivi. Porter meni, da gre v tem primeru za kratkoročen in ne dolgoročen pojav. Ustvarjanje delovnih mest in novih proizvodov, ki povečujejo delež v svetovnem izvozu, po Porterju ni smiselno, če hkrati ni izpolnjena zahteva po dvigu produktivnosti. Produktivnost gospodarstva se povečuje z višanjem kakovosti izdelkov in storitev, diferenciacijo proizvodov in izboljšanjem kakovosti tehnoloških procesov. Življenjski standard se torej povečuje, če se plače povišujejo, te pa so odvisne od priznanih cen proizvodov na tujih trgih. Ob upoštevanju teh pogojev je država na dobri poti k zagotavljanju visokega in rastočega življenjskega standarda svojih državljanov (Porter, 1990).

Porter je v svoji študiji iz leta 1990 razvil analitični okvir, znotraj katerega je mogoče razložiti, zakaj so določene države in s tem njihova podjetja uspešna v določeni industriji in zakaj so se sposobna dokopati do konkurenčnih prednosti, jih zadržati in tudi nadgrajevati. Zaradi značilne

grafične predstavitve (glej sliko 1) se ta sistematični model štirih glavnih silnic oz. determinant konkurenčnosti imenuje Porterjev diamant.

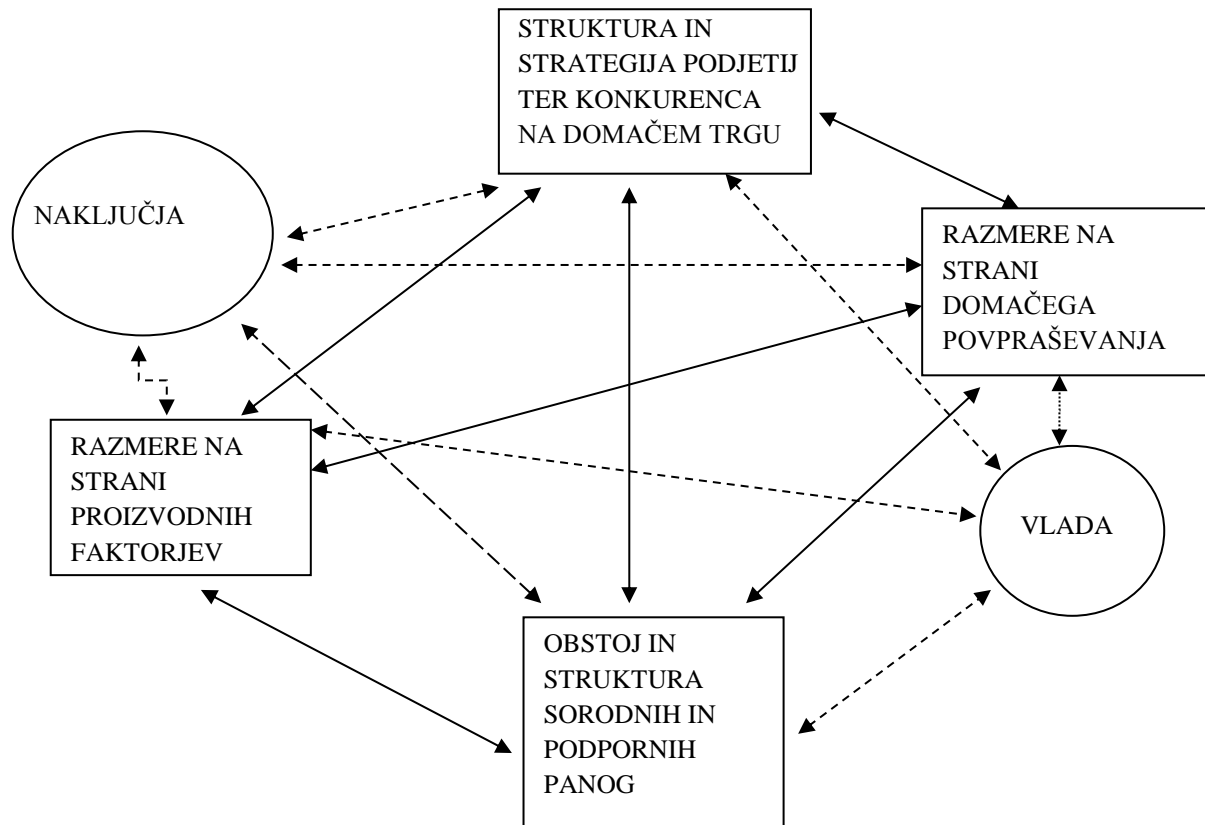
Silnice so naslednje:

- i) Razmere na strani proizvodnih faktorjev: Vsaka država ustvari svoje pomembne faktorje, na osnovi katerih lahko podjetja konkurirajo: človeški in naravni viri, osnovna infrastruktura, razpoložljivost administrativne, informacijske, znanstvene in tehnološke infrastrukture (Porter, 2003, str. 26–27).
- ii) Razmere na strani domačega povpraševanja: Ker se potrebe kupcev najlažje in najhitreje zazna in razume na domačem trgu, se lahko domača podjetja na potrebe domačih in tujih kupcev odzovejo pred tujimi konkurenti. Ob tem ni toliko pomembna velikost domačega trga, kot je pomembna kakovost domačega povpraševanja, ki z zahtevnostjo in sofisticiranostjo določa lokalnim podjetjem proizvodnjo visokotehnoloških in nadstandardnih proizvodov, ter jim nenazadnje pomaga pri predvidevanju globalnih trendov in prilagajanju le-tem (Porter, 1990, str. 79).
- iii) Obstoj in struktura sorodnih in podpornih panog: Ob prisotnosti sorodnih in podpornih panog se med podjetji ustvarjajo sinergijski učinki, saj krajše razdalje v komunikaciji in hitrejši dostop do cenovno ustreznih proizvodnih faktorjev omogočajo hitrejši pretok informacij, izmenjavo idej in boljši dostop do tehnologij, ki dajejo možnosti za inoviranje in nadgradnjo obstoječih proizvodov (Porter, 1990, str. 80-81).
- iv) Struktura in strategija podjetij ter konkurenca na domačem trgu: Narava že oblikovanega domačega poslovnega okolja določa načine ustvarjanja, organiziranja in vodenja podjetij. Ob tem so pomembni tudi cilji, ki jih zasledujejo podjetja in v njih delujoči posamezniki, ki imajo prav tako svoje vrednostne prioritete in cilje; še posebej talentirani, motivirani in delu predani posamezniki so neke vrste redek, a dragocen resurs vsakega gospodarstva, ki zasleduje doseganje višje konkurenčnosti (Porter, 1990, str. 81). Razvita in intenzivna domača konkurenca dviguje produktivnost gospodarstva z nenehnim pritiskom na podjetja, da nižajo stroške, izboljšujejo kvaliteto svojih proizvodov, storitev ter inoviranjem.

Osnovnim dejavnikom Porter dodaja še dve zunanji spremenljivki – naključja in vlado, obe pa lahko pomembno vplivata na ustvarjanje ustreznih pogojev oblikovanja prednosti na nivoju podjetij (Makovec Brenčič, 2000, str. 70). Vlada igra pri gospodarskem razvoju pomembno vlogo zaradi svojega vpliva na vse segmente poslovnega okolja. Zato mora biti gospodarski razvoj aktivno usmerjan s strani ustreznih politik (Makovec Brenčič, 2000, str. 76).

Trg vsega ne more opraviti sam. V nekaterih panogah mora delovanje trga in njegovih udeležencev usmerjati država s svojimi pospeševalnimi in zaščitnimi ukrepi. Vendar pa mora biti vloga vlade prej posredna kot neposredna. Država je sicer nujni oblikovalec ustreznih infrastrukturnih in razvojnih pogojev za dvig konkurenčnosti, ne pa tudi konkurenčnosti same, saj le-to dosegajo podjetja na podlagi pridobivanja konkurenčnih prednosti na trgu (Makovec Brenčič, 2000, str. 41). Po Porterjevem mnenju naloge vlade obsegajo: pomoč pri ustvarjanju specializiranih proizvodnih faktorjev, dosledno spodbujanje varnostnih in okoljevarstvenih standardov, spodbujanje investicij v človeške sposobnosti, inovacije in sredstva ter deregulacijo in spodbujanje konkurence znotraj gospodarstva.

Slika 2: Determinante nacionalne konkurenčnosti



Vir: M. Porter, *The competitive advantage of nations*, 1998, str. 127.

1.5 Merjenje konkurenčnosti

Metode merjenja konkurenčnosti razvrščamo v štiri temeljne skupine ocenjevanja (Kovačič, 2004, str. 72):

- i) analiza trgovinskih tokov,
- ii) statistični indikatorji konkurenčnosti in benchmarking,
- iii) posvetovanja med vlado in gospodarstvom,
- iv) anketni indikatorji konkurenčnosti podjetij (vlagatelji, menedžerji, lastniki), vlade, gospodinjstev in posameznikov.

Mednarodni inštitut za razvoj menedžmenta (angl. *International Institute for Management Development*, v nadaljevanju IMD) in Svetovni gospodarski forum (angl. *World Economic Forum*, v nadaljevanju WEF) sta v poslovnem svetu zelo cenjeni organizaciji. Z različnimi kriteriji namreč vrednotita konkurenčno pozicijo posameznih držav. Ugotavljata, kje so kritične točke in kako jih izboljšati. Podjetja podatke uporabljajo za odločitve o prihodnjih investicijah. Rezultati teh poročil pa dajejo tudi oceno posameznih gospodarstev.

Treba je poudariti, da morajo države omogočiti svojim podjetjem čim bolj konkurenčne pogoje gospodarjenja, saj je tako le tako mogoče uspešno poslovati na domačem in mednarodnem trgu. Veliko vlogo pri izboljšanju ali ohranjanju konkurenčnega položaja podjetja na svojih najpomembnejših trgih ima tudi način poslovanja v podjetjih. Vodstvena politika mora znati priskrbeti sredstva in zagotoviti trajno rast in razvoj podjetij. Politika podjetij bi morala biti naravnana k inovacijam, k vlaganju v razvoj in znanje. Vsekakor pa je ustvarjanje določene konkurenčne pozicije dolgoročna tekma, ki zahteva svoj čas, stroške in inovacije. Na konkurenčnem vrhu pa obstanejo samo tisti, ki znajo vse svoje prednosti najboljše izkoristiti (Kotnik, 2005, str. 2).

McArthur in Sachs (2002, str. 29) sta pri povezavi gospodarske rasti in konkurenčnosti gospodarstva določila tri mehanizme gospodarske rasti: učinkovito alokacijo virov oz. učinkovito delitev dela, akumulacijo kapitala ter tehnološki napredek. Vsak od teh mehanizmov vpliva na ekonomsko politiko, ki se odraža na gospodarski rasti. Npr. politika mednarodne menjave, državno oz. privatno lastništvo ter pravni sistem. Pri akumulaciji kapitala ni upoštevan le kapital opreme in drugih sredstev, temveč tudi akumuliran človeški kapital, ki je rezultat investicij v izobraževanje, zdravstvo in učenje skozi delo (angl. *on-the-job training*). Na akumulacijo kapitala in s tem na investiranje pa med drugim vplivajo stopnja zaupanja v lastninske pravice, stopnja obdavčitve, zaupanje v sodni sistem in stabilnost makroekonomskega okolja.

Pri novejših metodah merjenja konkurenčnosti uporabljajo tudi podatke, ki jih pridobivajo z anketami. Tako pridobljeni podatki so ustrezen indikator stanja neopredmetenih sredstev (angl. *intangible assets*), ki je en izmed temeljnih vzvodov gospodarske uspešnosti. Med neopredmetena sredstva uvrščamo raziskovalno-razvojni kapital, marketinški kapital, inovativni in podjetniški know-how in podjetniško klimo (Kovačič, 2004).

Ker so razvite države različnih velikosti, je za primerjavo najbolj primeren kriterij, ki definira raven družbenega proizvoda na prebivalca. Družbeni proizvod na prebivalca je eden temeljnih kriterijev za merjenje ekonomske uspešnosti in razvitosti države, zato je tudi primerno ekonomsko merilo za analize. Najbolj je znan koncept merjenja bruto domačega proizvoda (angl. *Gross Domestic Product, GDP oziroma BDP*), ki meri proizvod, ki je proizveden s proizvodnimi faktorji znotraj domače države. Odstotna rast BDP je pogosto uporabljena za merilo ekonomskega napredka države. Na BDP vpliva cela vrsta dejavnikov – na primer domače povpraševanje, investicijska vlaganja, povpraševanje na izvoznih trgih države, cene produkcijskih faktorjev in tako naprej. Obstaja tesna povezava med ustvarjanjem gospodarske blaginje in konkurenčnostjo. Najbolj celovit kazalnik stanja gospodarstva je prav BDP in njegova enotna metodologija, ki omogoča mednarodno primerjavo podatkov. Stopnja sposobnosti razlage je omejena, vendar z njo ni mogoče meriti kakovosti življenja v določeni državi. Vendar BDP le ni idealen kazalnik konkurenčnosti države, saj v njem ni upoštevanih več pomembnih vidikov, kot so npr. vrednosti nepremičnin ali obseg sive ekonomije. Družbeni proizvod je vrednost vseh končnih dobrin in storitev, ki so proizvedene v gospodarstvu v določenem časovnem obdobju (tipično letno). Je osnovno merilo ekonomske aktivnosti (Senjur, 1993).

- WEF

Svetovni gospodarski forum ima sedež v Ženevi in je bil ustanovljen leta 1971, ko je profesor Klaus Schwab z univerze v Ženevi organiziral konferenco evropskih poslovnih vodij v Davosu,

kjer so razglabljali o globalni praksi poslovanja. Iz uspeha te prve konference se je razvil European Management Forum, ki se je leta 1987 preimenoval v World Economic Forum (2003, v nadaljevanju WEF).

Razvrščanje držav po metodologiji WEF temelji na Indeksu globalne konkurenčnosti, ki ga je za Svetovni gospodarski forum razvil Sala-i-Martin in ga javno predstavil leta 2004. Indeks globalne konkurenčnosti (angl. *Global Competitiveness Index*, v nadaljevanju *GCI*) temelji na makroekonomskih dejavnikih. Razdeljen je na 12 stebrov konkurenčnosti in podaja obširno sliko konkurenčnosti pokrajin in držav po svetu v vseh fazah razvoja. Stebri konkurenčnosti so: institucije, infrastruktura, makroekonomsko okolje, zdravstvo in osnovna izobrazba, višja izobrazba in usposabljanja, učinkovitost tržnih dobrin, učinkovitost trga dela, razvoj finančnega trga, tehnološka opremljenost, velikost trga, poslovna iznajdljivost in inovativnost (WEF, 2010). Veliko je determinant, ki določajo produktivnost in konkurenčnost. Današnji ekonomisti se raziskovanju teh faktorjev posvečajo preko drugačnih mehanizmov kot v preteklosti. Zanimajo jih predvsem izobrazba in usposabljanje, tehnološki napredek, makroekonomska stabilnost, uspešnost vlade, učinkovitost trga in ter nekatera druga področja. Vsi ti faktorji so zajeti v GCI in vsak meri drug vidik konkurenčnosti (WEF, 2010, str. 4). Za uspešnost vsake države je bistveno, da so urejena naslednja področja:

- i) Ustvarjanje stabilnega in predvidljivega zakonodajnega okolja.
- ii) Ustvarjanje fleksibilne gospodarske strukture.
- iii) Vlaganje v tradicionalne in tehnološke infrastrukture.
- iv) Spodbujanje zasebnega varčevanja in domačih naložb.
- v) Ustvarjanje aktivne strategije na mednarodnih trgih in privabljanje tujih naložb.
- vi) Osredotočenje na kakovost, hitrost in transparentnost vlade in birokracije.
- vii) Vodenje razmerja med ravni plač, produktivnostjo in stopnjo obdavčitve.
- viii) Ohranjanje sistema socialne države z znižanjem razlik v plačah in krepitev srednjega razreda.
- ix) Vlaganje v izobraževanje, še posebej v srednje in v vseživljenjsko izobraževanje.
- x) Konkurenčna lokalna in globalna gospodarstva in pri globalnih nespremenjen vrednostni sistem družbe.

• IMD

International Institute for Management Development (IMD) s sedežem v Lausanni v Švici ima danes petdesetletno tradicijo z menedžersko visoko šolo z globalno usmerjenimi programi. V njegovem okviru okrog 10 raziskovalcev pod vodstvom profesorja Stephane Garellija v sodelovanju s še 57 partnerskimi inštituti po svetu vsako leto od leta 1989 dalje ocenjuje nacionalno konkurenčnost in izdaja *The World Competitiveness Yearbook* (v nadaljevanju *WCY*), ki je najbolj obsežno letno poročilo o konkurenčnosti držav. *WCY* analizira in razvršča države po njihovih sposobnostih ustvarjanja in ohranjanja konkurenčnega poslovnega okolja, ki spodbuja konkurenčnost podjetij, privablja nove in zadržuje obstoječe investitorje. Konkurenčnost države ne more biti omejena samo na BDP in produktivnost, ker se morajo podjetja boriti tudi s političnimi, družbenimi in kulturnimi dimenzijami, zato morajo države zagotoviti okolje z najbolj učinkovito strukturo, institucije in politike za spodbujanje konkurenčnosti podjetij (IMD, 2004).

IMD preučuje in razvršča države po njihovih sposobnostih za ustvarjanje in vzdrževanje konkurenčno naravnane poslovnega okolja. Tiste države, ki jim uspeva zagotoviti tako poslovno

okolje, dosegajo višjo konkurenčnost podjetij in postajajo zanimivejše za nove investitorje, kar je pozitiven kazalnik napredka države. Pri IMD se zavedajo, da nacionalne konkurenčnosti ni mogoče opredeliti le kot rast BDP na prebivalca, ker se podjetja pri svojem delovanju srečujejo s političnimi, socialnimi in kulturnimi ovirami. Naloga držav je zagotoviti okolje z učinkovitimi institucijami, strukturo in politiko za doseganje višje konkurenčnosti podjetij (IMD, 2004).

WCY zajema v svojo analizo nacionalne konkurenčnosti 61 držav in regij, in jih obravnava na podlagi 314 kriterijev (leta 2006). Podobno kot WEF tudi IMD pridobiva podatke iz različnih statističnih publikacij in letnih anket. Statistične podatke uporabljajo za merjenje kvantitativno merljivih pojavov, medtem ko se podatki, zbrani z anketo, uporabljajo za merjenje »kvalitativnih« ekonomskih pojavov, kot so kakovost bivanja, skrb za okolje, menedžersko vodenje in odnosi med zaposlenimi. Za statistične podatke je značilna časovna primerljivost podatkov, slabost pa je v tem, da gre za sliko preteklosti, ki je podana z določenim časovnim zamikom. Anketni podatki ponazarjajo preteklost in hkrati odražajo napovedi, slabost se kaže v morebitni nedoslednosti oziroma pristranskosti anketirancev. IMD pridobiva anketne podatke od partnerskih inštitutov, ti pa sodelujejo s 4055 višjimi in top menedžerji preučevanih držav.

Podobno kot pri WEF, se tudi pri IMD upoštevajo številne strukturne in tehnološke spremembe, ki se dogajajo v obravnavanih državah. Na podlagi izkušenj in številnih analiz so leta 2001 spremenili in poenostavili zgradbo osnovnih skupin tako, da so indikatorje strnili v naslednje štiri skupine (Rosselet-McCauley, 2006):

- i) gospodarska uspešnost (angl. *Economic performance*) – 77 indikatorjev,
- ii) učinkovitost države (angl. *Government efficiency*) – 72 indikatorjev,
- iii) učinkovitost podjetij (angl. *Business Efficiency*) – 68 indikatorjev,
- iv) infrastruktura (angl. *Infrastructure*) – 95 indikatorjev.

1.6 Vpliv globalizacije na konkurenčnost držav

Tema globalizacije je v tem kontekstu zelo pomembna, saj naraščajoči trend globalizacije s seboj prinaša vse večji trend povezovanja gospodarstev različnih držav, kar je povzročilo rast mednarodne trgovine, čezmejni pretok oseb, blaga, storitev in ne nazadnje tudi znanja. Hkrati pa je osrednja tema, da je Evropska unija odgovor na globalizacijo.

Ekonomska uspešnost sodobnega gospodarstva in njegov potencialni napredek sta danes precej odvisna od vloge, položaja in povezanosti gospodarstva z drugimi državami sveta. Z zgodovinskega vidika je alokacija ekonomske aktivnosti več stoletij igrala ključno vlogo pri zagotavljanju napredka držav. V primerjavi z obdobjem pred industrijsko revolucijo sta imela ključno vlogo dejavnika obilja naravnih virov in vloga njihove razpoložljivosti. Pomen obeh dejavnikov usiha, pomembno vlogo pridobivajo novi dejavniki ekonomskega razvoja, ki so v glavnem posledica globalizacije. Ti dejavniki poudarjajo vlogo svetovne trgovine, neposredne tuje investicije in večnacionalne strateške povezave (Jaklič, 2002b, str. 35; Dunning, 1995, str. 180). Drugi toki kapitala čez državne meje predstavljajo malo večji delež, vendar je pri vlaganjih izven držav zelo podobna zgodba. Samo 15–20 % tveganega kapitala je vložena izven države vlagatelja. Samo 20 % trga vrednostnih papirjev je v lasti tujcev. Čezmejno lastništvo bančnih

depozitov in državnega dolga ostaja med 25 in 35 %. Po predkriznih podatkih kapital tudi na vrhuncu finančne vročice ni bil popolnoma mednarodno mobilen (Ghemawat, 2011, str. 29). Makovec Brenčičeva pravi, da konkurenčnost države izvira iz sposobnosti podjetij, da delujejo v tisti dejavnosti, v kateri ustvarjajo dodano vrednost določeni industriji v državi in to dodano vrednost ohranjajo na dolgi rok kljub mednarodni konkurenci (Makovec Brenčič, 2000, str. 243).

Globalizacija je trenutno v različnih kontekstih pogosto uporabljen izraz, ki zajema veliko različnih pristopov. Globalizacija je večplasten, dinamičen ter multidisciplinaren trend, ki se še oblikuje. To ni zgolj gospodarski izraz, ampak zajema tudi tehnološke, politične, socialne, ideološke in okoljske vidike. Izraz globalizacija se uporablja kot krovni pojem za vsa področja človekovega delovanja, ki svet manjšajo, če se izrazim figurativno. Združuje splošni okvir in pogled na probleme v svetu, kot je npr. komunikacija in izmenjava informacij. Globalizacija je seveda sama po sebi zapleten in zelo raznolik proces, saj povezuje različna področja npr. ekonomijo in politiko. Globalizacijo je mogoče razumeti kot zapleteno preoblikovanje tržnih odnosov in drugih družbenih dogodkov v svetovnem merilu. Posledica takega preoblikovanja je večja skladnost in soodvisnost posameznih gospodarskih subjektov. Povezave med posameznimi elementi niso samo poslovne, ampak povlečejo za sabo tudi kvalitativne in strukturne spremembe, ki ustvarijo povsem nov tip odnosa (Zahariadis, 2003, str. 8). Globalizacija je kompleksen proces. Gre za vsesplošni družbeni pojav, ki ga je težko natančno definirati. Preučujejo jo mnoge vede, ena izmed njih je tudi ekonomska. Ekonomija je veda o gospodarjenju, zato globalizacijo preučuje s tega vidika. Preprosta definicija globalizacije je znižanje stroškov mednarodnega poslovanja. Mednarodna integracija trgov dobrin, storitev in dela, povečana mobilnost finančnega in drugega kapitala so dejavniki, ki omogočajo in vzdržujejo globalizacijski proces. Anderson navaja, da je zmanjševanje razlik v cenah navedenih kategorij nazoren prikaz učinkov globalizacijskega procesa (Anderson, 2001). Ugotovljeno je, da ima geografska oddaljenost velik vpliv na trgovinsko menjavo med dvema državama: povečanje njune oddaljenosti za 1 % povzroči 1-odstotni padec trgovinske menjave med njima (Ghemawat, 2011, str. 58).

Razdalje so zelo pomembne, čeprav dosti manj kot pred razvojem telekomunikacij. Pomembne so tudi državne, čeprav manj, kot so bile pred pogodbami o prostem pretoku. Brezprostoren in brezmejen svet je še zmeraj samo ideja, ki se še dolgo ne bo uresničila, pogled na to še ni radikalen, kot bi si nekateri želeli, vendar je že občutno drugačen, kot je bil še nedavno nazaj (Krugmann, 2010).

Z večjo liberalizacijo in širitvijo odprtosti gospodarstva navzven postane gospodarstvo bolj dinamično, dvigne se učinkovitost razporejanja proizvodnih dejavnikov, na primer s spremembami v strukturi proizvodnje, poveča se mobilnost, izboljša dostop do tehnologij in inovacij, okrepi stabilnosti cen na trgih, ki podpirajo mednarodno delitev dela, vlagatelji dobijo dostop do večjega spektra finančnih instrumentov in tujih investicij, država postane bolj odporna na zunanje pretrese in špekulacije. Zagovorniki odprtja finančnih trgov trdijo, da se z liberalizacijo pretaka kapital od bogatih držav proti revnim, spodbuja se njihov razvoj, ki prinaša visoke dobičke vlagateljem. Ta tok se je izkazal za veliko manjšega, kot so ga napovedovale projekcije – "Lucasov paradoks". V zadnjem času pa so celo vidni denarni tokovi iz revnih držav v bogate. Ekonomisti nudijo različne razlage tega fenomena (Ghemawat, 2011, str. 14).

Globalizacija posredno prinaša številne ugodnosti, kot je npr. dvig zdravstvenega varstva, kar vpliva tudi na dvig pričakovane življenjske dobe, boljše izobraževanje, padec stopnje

nepismenosti, spodbujanje aktivne globalne civilne družbe ter širjenje demokracije in prava. Ti dejavniki skupaj pomagajo izboljšati konkurenčnost države. Problem je, da se te koristi poznajo šele v dolgem časovnem obdobju, v kratkoročnem in srednjeročnem obdobju pa globalizacija prinaša veliko negativnih stranskih pojavov, povezanih s prekomerno odvisnostjo od uvoza ter bilančnega primanjkljaja, kar pripelje do tveganja za finančne in valutne krize, to pa povzroča težave domačim podjetjem na tujih trgih. Negativni elementi, ki izhajajo iz globalizacijskega trenda, lahko ovirajo dvig konkurenčnosti posameznih držav. Po mnenju Stiglitzja ni problem globalizacija sama po sebi, temveč način njenega vodenja. Zato bi bilo treba zmanjšati institucionalne okvire mednarodnih institucij, povečati preglednost in zmanjšati razkorak med retoriko in realnimi aktivnostmi (Stiglitz, 2002, str. 60, 214). Opozoriti je treba, da je globalizacija kot pojem težko merljiva. Čeprav je rast BDP praktično orodje za merjenje gospodarske rasti, se je v tem kontekstu treba predvsem osredotočiti na trajnostno rast (Stiglitz, 2007, str. 45). Alternativni modeli gospodarske rasti in razvoja vodijo do različnih zaključkov o vplivu globalizacije na rast. V povsem neoklasičnem modelu, v katerem imajo vse države dostop do iste tehnologije in institucij, bi bila dohodkovna neenakost izravnana v poglobljanju procesa konvergence. Novi ekonomski modeli tega procesa zблиževanja ne upoštevajo in se osredotočajo na dokaj hitro preoblikovanje tistih držav, ki imajo določene geografske prednosti (Crafts, 2004, str. 46–47). Razmerje med globalizacijo in stopnjo rasti se lahko uporabi pri oceni odprtosti gospodarstva. Empirično je dokazano, da ima večja odprtost mednarodne trgovine pozitiven učinek na dohodek prebivalca, povečanje deleža mednarodne trgovine v BDP za 1 % vodi do povečanja dohodka ljudi za približno 1,5–2 %. Seveda obstajajo določene omejitve pri določanju dejanskih vrednosti, vendar dejstvo je, da je liberalizacijo trgovine včasih težko oceniti ali ločiti od drugih dejavnikov.

Ghemawat (2011, str. 30) navaja, da smo trenutno še zelo neglobalizirani. Stopnja globalizacije je daleč od vrednosti 50 %, bližja je oceni 10–25 %, to dejstvo podpirajo spodaj naštetih podatki:

- i) samo 1 % vseh fizičnih korespondenc prečka nacionalne meje,
- ii) 17–18 % vse internetne komunikacije poteka preko državnih mej (2006–2008),
- iii) 15 % vseh patentov je v lasti »tujcev«,
- iv) samo 5 % novic je iz tujih virov,
- v) 3 % svetovnega prebivalstva so priseljenci prve generacije,
- vi) samo 15–30 % BDP se generira iz izvoza (izjema je Kitajska s 50 %),
- vii) samo 15–20 % tveganega kapitala se vlaga preko državnih meja matične države.

2 KONKURENČNOST EVROPSKE UNIJE IN NOTRANJA PRIMERJAVA GOSPODARSTEV

Stalna gospodarska rast je na evropskem ozemlju relativno nov pojav, saj prihodki Evrope niso rasli že okoli 1500 let. Temelji za dolgoročno rast so bili položeni šele z industrializacijo v 19. stoletju. V 20. stoletju se je postopoma spreminjala politika posameznih držav. V medvojnem času so države poskušale zagotoviti svojo konkurenčnost s pomočjo protekcionističnih politik. Spodbujanje proste trgovine in liberalizacija trga se začne šele v povojnem obdobju, ko Evropa doseže določeno stopnjo razvoja.

V petdesetih letih je bila rast v zahodni Evropi predvsem posledica visokega deleža investicij in tehnologij iz tujine, predvsem zaradi obstoja kakovostne delovne sile in delujočega pravnega in institucionalnega okvirja. Na rast vpliva tudi postopno poglobljanje evropske integracije. Ocenjuje se, da bi bil brez povezovanja in liberalizacije trga BDP v obdobju med letoma 1950 in 2000 nižji za približno 22 % (Badinger, 2001, str. 24). Zaradi vpliva GATT-a (trgovinska liberalizacija in evropska integracija) je bila rast evropskega BDP povečana za skoraj 7 odstotkov, pri čemer lahko polovico te vrednosti pripišemo pozitivnim učinkom, ki izhajajo iz enotnega trga ter evropskega gospodarskega prostora.

V sedemdesetih letih pride do trajne upočasnitve rasti BDP na prebivalca in produktivnosti dela zaradi številnih dejavnikov, kot so npr. cenovni šoki in zmanjšanja donosov na vložke. Gospodarska rast v devetdesetih letih ni nikoli dosegla pričakovane vrednosti. Naslednje desetletje je zaznamovano z upočasnitvijo gospodarske rasti zaradi makroekonomskih ukrepov za stabilizacijo, sprejetih kot odgovor na krizo evropskega monetarnega sistema ter zaradi izpolnitev mastrichtskih konvergenčnih meril.

Nekatere države, npr. Irska, dosežejo razmeroma dobre rezultate, vendar Unija v povprečju že od devetdesetih let zaostaja za drugimi državami in regijami. V zadnjih dveh desetletjih se postopoma spreminja vloga in status gospodarskih reform, medtem se je EU začela osredotočati ne le na gospodarske reforme in gospodarsko rast, ampak tudi na politične cilje. EU se trenutno sooča z globalnimi izzivi zaradi trenda staranja prebivalstva in hitro rastočih trgov v Aziji, pritiskov na novo mednarodno delitev dela in zaostajanja za drugimi razvitimi gospodarstvi.

Populacija EU z več kot 500 milijonov ljudi predstavlja približno 7,3 % svetovnega prebivalstva. V letu 2010 je predstavljala več kot 21 % celotne svetovne paritetne kupne moči (Eurostat, 2011). Konkurenčne prednosti posameznih držav se zelo razlikujejo, na splošno ima EU (predvsem EU-15) primerjalno prednost v strojništvu, kemični industriji in proizvodnji luksuznega blaga (Grilo & Koopman, 2006, str. 75).

Poslovno okolje EU je v primerjavi z drugimi deli sveta bolj stabilno in bolj predvidljivo. Po drugi strani obstajajo v mnogih državah EU številne pomanjkljivosti gospodarstva – obsegajo predvsem področja informacijskih tehnologij, nezadostno izrabo potencialne delovne sile ter pretoge delovne predpise, ki pomenijo visoke stroške za obratovanje malih in srednjih podjetij. Pereča tema so tudi visoka davčna obremenitev in premajhne naložbe v raziskovalno dejavnost (Rhinhard, 2010, str. 5)

Obstajajo številne birokratske ovire. Splošna značilnost evropskih gospodarstev je pomembna vloga države. V EU je davčna obremenitev v letu 2009 presegla 40 % BDP, medtem ko je v ZDA samo 25 % BDP (OECD, 2010, str. 19). To je posledica splošnega strahu pred tveganjem in določanja socialnih sistemov in intervencij na trgu dela.

Evropejci dajejo prednost stabilnosti, velikodušni sociali, kratkim delovnim tednom ter dolgim počitnicam (Do Europeans want a dynamic economy?, 2010). Novi problemi, s katerimi se evropska podjetja ukvarjajo, so npr. večji poudarek na varstvu okolja, gospodarstvo v tej fazi razvoja v primerjavi z ostalimi gospodarstvi pa kaže na upad svetovne konkurenčnosti v primerjavi z drugimi. Ovire drugačne narave se kažejo v raznolikosti skupnosti, intenzivna težnja integracije evropskega prostora je tema zadnjih nekaj desetletij. V mnogih pogledih je EU še vedno kulturno zelo raznolika. To dejstvo vodi do določene stopnje solidarnosti ter do odpora do sprejetja skupne

politike EU s strani držav članic. Evropska konkurenčnost se zato predvsem osredotoča na uspešnost posameznih držav ter uspešnost določenih sektorjev.

Nacionalni interesi so zgrajeni nadregionalno ali globalno, temeljijo na zgodovinskem ter kulturnem kontekstu razvoja evropskih trgov. Posledica ločenih politik držav je pogosto konkuriranje držav med seboj ter dejstvo, da posamezne države članice na določenih področjih ne poskušajo popolnoma konkurirati. Vprašljiva je stopnja gospodarske konvergence posameznih držav, na kateri nerazvite države dohitevajo razvite. V daljšem obdobju je zaznati tudi različno rast posameznih gospodarstev. Razlike imajo deloma zgodovinsko ozadje ter posebnosti na nacionalni ravni za določene skupine držav.

V okviru sedanje gospodarske krize postaja v EU vroča tema vprašanje konkurenčnosti oz. njenega dviga. Gospodarske razmere v EU se spreminjajo hitreje kot politična stvarnost, večja gospodarska soodvisnost terja usklajen odziv politične sfere. Izguba konkurenčnosti EU je v tem primeru prej simptom, kot vzrok za krizo (Harrison & Auerback, 2008). Gospodarska kriza, katere simptome je mogoče opaziti že od leta 2007, je povzročila dvig brezposelnosti, vplivala na povpraševanje po izvozu na evroobmočje, konkurenčnost glavnih trgovinskih partnerjev EU. Poglobila je državne dolge, ustvarila nove pritiske na socialno kohezijo ter izpostavila nekatere izzive, s katerimi se bo morala EU soočiti v bližnji prihodnosti, npr. pravne in politične pomanjkljivosti reševanja fiskalne discipline brez prekinitve gospodarske rasti (European commission, 2010, str. I).

2.1 Karakteristike konkurenčnosti v Evropski uniji

Za boljšo določitev konkurenčnosti EU moramo podatke primerjati z nekaterimi drugimi razvitimi gospodarstvi, zlasti z ZDA in Japonsko. Predvsem zaradi dejstva, da sta ali sta bili do pred kratkim gospodarstvi teh držav med najkonkurenčnejšimi na svetu. Drugi razlog za izbiro ZDA ter Japonske je razpoložljivost statističnih podatkov (zlasti v bazi podatkov Eurostata) – zaradi tega v primerjavo nista vključeni Kitajska in Indija, čeprav sta v primerjavi z drugimi državami v zadnjem desetletju povečali svojo konkurenčnost. Če ni navedeno drugače, so vsi podatki v zvezi z EU povezani z EU-27. Pozicija celotne EU-27 v konkurenčnostih lestvicah izhaja iz prilagojene lestvice, v njej so države članice EU zamenjane s podatki, ki zajemajo celotno Unijo. Na primer GCI iz leta 2010 ne vključuje 139, ampak le 113 držav.

Skandinavske države zasedajo visoka mesta tudi v drugih raziskavah konkurenčnosti in so pogosto uspešnejše od ZDA ali Japonske. Po drugi strani pa so v EU tudi članice, ki močno zaostajajo za njenim povprečjem. Tu je treba izpostaviti predvsem Grčijo, Bolgarijo ter Romunijo, države, ki so užete na samem repu seznama splošne konkurenčnosti evropskih držav. Primerjava kaže tudi na razlike med posameznimi državami članicami EU – te se poglobljajo z vsako novo širitvijo na vzhod. Stare večje članice EU prednjačijo pri ocenah konkurenčnosti, v nasprotju z njimi pa nove precej zaostajajo. Po drugi strani pa so se vse na novo pristopljene države EU, razen Estonije in Romunije, postopoma povzpele po lestvici. Opozoriti je treba, da je gospodarska kriza vplivala na slabši položaj določenih držav v razvoju in sicer že pozitivne trende, dosežene v preteklosti, sedaj še poslabšala.

Tabela 1: Primerjava držav EU po nekaterih kriterijih konkurenčnosti v letih 2010–2012

Država	GCI 2012 (mesto in ocena na lestvici)		WCY 2012 (mesto in ocena na lestvici)		Doing Business		Lisbon Review 2010		BDP na preb. 2012 v USD	HDI 2011
ZDA	2	5,47	2	-	4	4	8	↘	48387	0,910
Japonska	10	5,40	27	-	20	20	x	-	45920	0,901
Švedska	4	5,53	5	↗	14	9	1	-	56956	0,904
Nemčija	6	5,48	9	↗	19	19	6	-	43742	0,905
Finska	3	5,55	17	↗	11	14	2	↗	49350	0,882
Nizozemska	5	5,50	11	↗	31	29	4	-	50355	0,910
Danska	12	5,29	13	-	5	5	3	↘	59928	0,895
V. Britanija	8	5,45	18	↗	7	6	9	-	38592	0,929
Francija	21	5,11	29	↘	29	26	8	-	44008	0,884
Avstrija	16	5,22	21	↘	32	28	7	↘	49809	0,885
Belgija	17	5,21	25	-	28	27	10	-	46878	0,886
Luksemburg	20	5,09	12	↘	50	44	5	↗	113533	0,867
Irska	27	4,91	20	↗	10	8	11	-	47513	0,908
Estonija	34	4,64	31	↗	24	18	12	-	16583	0,835
Češka	39	4,51	33	↘	64	70	15	↗	20444	0,865
Poljska	41	4,46	34	↘	62	59	24	↗	13540	0,813
Ciper	58	4,32	-	-	40	49	13	-	30571	0,840
Španija	36	4,60	39	↘	44	45	18	↘	32360	0,878
Slovaška	71	4,14	47	↗	48	43	14	↗	17644	0,834
Portugalska	41	4,40	41	↘	30	30	16	↘	22413	0,809
Litva	45	4,41	-	↘	27	25	20	↘	13075	0,810
Italija	42	4,46	40	-	87	83	25	↘	36267	0,874
Malta	47	4,41	-	-	-	-	17	↗	21028	0,832
Madžarska	60	4,30	45	↘	51	46	21	↗	14050	0,86
Slovenija	56	4,34	51	↘	37	37	19	↗	24533	0,884
Romunija	78	4,07	54	↘	72	65	26	↘	8863	0,781
Latvija	55	4,35	-	-	21	31	22	↘	12671	0,805
Bolgarija	62	4,27	54	↘	59	57	27	-	7202	0,771
Grčija	96	3,86	58	↘	100	101	23	-	27073	0,861

Vir: K. Schwab, *The Global Competitiveness Report 2011–2012*, 2012, str. 15; IMD, 2012; *World Competitiveness Yearbook 2012*, 2012; IMF, *A Progress Report on Fiscal Adjustment*, 2012, str. 14.

Iz tabele 1 je razvidno, da je glede na trenutno GCI lestvico kar polovica izmed dvajsetih najkonkurenčnejših držav na svetu članic EU, med prvimi petdesetimi najkonkurenčnejšimi državami pa je večina evropskih držav. Najbolje uvrščene države kažejo na stabilno delovanje, kar podkrepi tudi dejstvo, da se seznam glede na lizbonski pregled na prvih desetih mestih ni spremenil že od leta 2008 (Blanke, 2010, str. 8).

Tabela 2: Primerjava EU 27 in EU 15 z ZDA in Japonsko po kriteriju GCI

Kriterij GCI	ØEU 15	ØEU 27	ØEU15/ØEU27 (v %)	ZDA	ZDA/ØEU 15 (v %)	ZDA/ØEU 27 (v %)	JP	JP/ØEU 15 (v %)	JP/Ø EU 27 (v %)
Celotni rezultat	5,05	4,73	107	5,50	109	116	5,40	107	114
Institucije	4,97	4,53	110	4,60	93	102	5,10	103	113
Infrastruktura	5,78	5,13	113	5,80	100	113	5,90	102	115
Makroekon. okolje	4,73	4,82	98	4,00	85	83	3,70	78	77
Zdravstvo in prim. izobr.	6,37	6,23	102	6,10	96	98	6,50	102	104
Visoko izobr. in uspos.	5,38	5,13	105	5,70	106	111	5,30	99	103
Učinkovitost trga	4,81	4,63	104	4,90	102	106	5,00	104	108
Učinkovitost trga dela	4,51	4,49	100	5,40	120	120	4,90	109	109
Razvitost finančnega trga	4,51	4,40	103	5,10	113	116	4,60	102	105
Tehnološka pripravlj.	5,63	5,27	107	5,80	103	110	5,70	101	108
Velikost trga	4,99	4,35	115	6,90	138	159	6,10	122	140
Razvitost posla	5,11	4,62	111	5,30	104	115	5,80	113	125
Inovativnost	4,78	4,16	115	5,50	115	132	5,50	115	132

Vir: K. Schwab, The Global Competitiveness Report 2011–2012, 2012, str. 18–22.

Iz tabele 2 lahko izluščimo naslednje sklepe. Najprej lahko na podlagi teh podatkov potrdimo splošno prevladujočo trditev o relativnem pomanjkanju politike konkurenčnosti v primerjavi z Japonsko ter ZDA. EU 27 samo po enem od desetih meril dosega boljši položaj kot primerjani gospodarstvi. Stanje se nekoliko izboljša, če v primerjavi uporabimo podatke samo za EU 15. V tem primeru EU dosega podobne ali boljše rezultate v primerjavi z ZDA ali Japonsko, gospodarstva so si po konkurenčnosti zelo podobna. To kaže na heterogenost članic EU, kjer imajo starejše članice boljši konkurenčni položaj kot države iz vzhodne širitve. Nekateri avtorji opozarjajo, da moramo rezultate konkurenčnosti jemati z določeno rezervo, glede na več dejavnikov:

- i) Rezultati regij po svetu so v veliki meri odvisni od uporabljenih kazalnikov in številnih mehkih podatkov. Poiskati je treba tiste kazalnike, ki so na voljo za večino držav in so po možnosti merjeni z enako metodologijo. Veliko število mehkih podatkov lahko poslabša objektivnost lestvic, saj temeljijo na subjektivnih izjavah anketirancev. Merila, vključena v zgornji tabeli,

zajemajo trde podatke (na primer podkazalce makroekonomskega okolja ali učinkovitost trga) in mehke podatke (npr. merila za kakovost institucionalnega okolja).

ii) Na vrednotenje konkurenčnosti vpliva tudi teža uteži, dodeljenih za različne kriterije, sprememba uteži vpliva na razvrstitev držav. Naslednji problem je dejstvo, da je več meril odvisnih od velikosti države in s tem dajejo prednost ZDA v primerjavi z evropskimi državami, še posebej, če jih vrednotimo ločeno in ne upoštevamo skupnega evropskega trga. V zvezi s tem je treba omeniti, da takšnih rezultatov izpolnjevanja za razvrstitev za letni pregled po GCI ni mogoče prilagoditi, da bi rezultati bolje odražali dejansko stanje. Po drugi strani je težko primerjati podatke iz različnih obdobj, saj pridobljeni podatki ne sledijo enaki metodologiji.

Argumenti skupaj s podatki iz tabel 1 in 2 nas pripeljejo do ocene, do kolikšne mere je mogoča primerjava celotne EU z ostalimi pomembnimi gospodarstvi. Regionalna primerjava postopno vključenih skupin držav v primerjavi z dolgoročno homogenizirano ZDA ali enakomerno širitvijo centralizirane Japonske ni zavajajoča. V tem kontekstu bi bilo vendarle bolj smiselno primerjati različne regije, kot sta NAFTA ali ASEAN. Glede na heterogenost držav članic se moramo tudi vprašati, v kolikšni meri lahko govorimo o konkurenčnosti Evropske unije.

Evropska unija v povprečju nima težav s konkurenčnostjo, vendar je vanjo vključenih precej nekonkurenčnih držav. ZDA in Japonske ne moremo obravnavati kot očitno bolj konkurenčni, ker se številne evropske države, kot so npr. Švedska, Finska ter Danska, pri ocenjevanju konkurenčnosti v mednarodni primerjavi uvrščajo bolje. Na podlagi teh sklepov je smiselno, da se v nadaljnje primerja različne regije EU z Japonsko in ZDA.

2.2 Pozicioniranje Evropske unije v primerjavi z globalno konkurenco

Na tej točki se lahko vrnemo na že prej omenjene primerjave konkurenčnosti in določanje trenutnega položaja Evropske unije v različnih primerjavah. To vprašanje lahko obravnavamo z dveh zornih kotov, najprej s položaja posameznih držav članic ali položaja različnih skupin držav članic ter s položaja EU kot celote.

2.2.1 Konkurenčnost v notranji primerjavi

Za potrebe analize je za prvo oceno uporabljen indeks globalne konkurenčnosti (GCI), predvsem zaradi številnih različnih kriterijev in vključenosti številnih držav v oceno. Uporabljene bodo tudi ocene z drugih lestvic konkurenčnosti pri oceni trenutnega položaja EU v globalni oceni konkurenčnosti držav.

2.2.2 Različni modeli kapitalizmov

Različna institucionalna dopolnjevanja generirajo raznolikost modelov kapitalizma. Na podlagi institucionalnih področij in njihovih dopolnjevanj klasificiramo pet različnih modelov kapitalizma (Amable, 2009, str. 102): skandinavski oz. socialdemokratski model, kontinentalni oz. celinski model, mediteranski oz. sredozemski model, azijski model in anglosaški oz. liberalni tržni model:

i) Skandinavski model

Skandinavski model kapitalizma ima izrazito socialno komponento in z močnimi državnimi intervencijami v tržno delovanje predstavlja prvo obliko kapitalističnega sistema. Tak sistem je značilen za skandinavske države. V tem modelu je delno reguliran trg proizvodov, konkurenco prestavlja predvsem kakovost proizvodov ali storitev. Fleksibilnost trga dela predstavlja močan zunanji pritisk na konkurenco, ta pa ne temelji vedno le na odpuščanju. Ključno vlogo pri prilagodljivosti delavcev igra prekvalifikacija visoko usposobljene delovne sile. Aktivna politika zaposlovanja olajšuje enostavno prekvalifikacijo delavcev. Investicije v specifična znanja so dosežene skozi mešanico visoke socialne varnosti in srednje varnosti zaposlitve. Sistem plačnih pogajanj omogoča solidarno določanje plač, s čimer je spodbujena inovativnost in produktivnost. Finančni sistem temelji na bankah in ne na borzi. S centraliziranim finančnim sistemom je podjetjem omogočeno razvijanje dolgoročnih strategij zaradi nepodrejenosti kratkoročnim ciljem dobičkonosnosti. Zaradi javnega in visokokakovostnega sistema izobraževanja se spodbuja vseživljenjsko učenje tako s strani države kot s strani podjetij.

ii) Kontinentalni model

Kontinentalna oblika kapitalizma temelji predvsem na zaščiti zaposlenih, razvitem sistemu socialne zaščite in reguliranem trgu delovne sile. Kontinentalni evropski sistem je v uporabi v Nemčiji, Franciji, Belgiji, Avstriji ter delno na Irskem. Kontinentalni model ima nekatere skupne značilnosti s skandinavskim modelom, ki združuje visoko stopnjo socialne zaščite s srednjo stopnjo zaposlitvene varnosti. Kontinentalni za razliko od skandinavskega modela temelji na višji stopnji varnosti zaposlitve in nižje razviti socialni državi. Višja stopnja konkurence je značilna na trgu proizvodov. Podjetja zaradi centraliziranega bančnega sistema tudi tukaj niso podrejena kratkoročnim dobičkom. Kljub koordiniranim plačnim pogajanjem ni razvita solidarna politika plač v enakem obsegu kot v skandinavskem modelu, zaradi tega sta omejena gibljivost delovne sile ter hitro prestrukturiranje industrije. Na ravni sektorjev so koordinirani odnosi med delavci in delodajalci, s čimer je spodbujena visoka produktivnost. Rast produktivnosti je dosežena s strategijo zgodnjega upokojevanja v kombinaciji s socialno zaščito. Izobraževalni sistem je dobro razvit in javen.

iii) Mediteranski model

Za mediteranski model kapitalizma je značilen reguliran trg delovne sile, kjer so zaščiteni zaposleni in tudi brezposelni imajo vrsto olajšav. Država ima pomembno vlogo na skoraj vseh področjih. Starostne pokojnine predstavljajo velik delež javnih izdatkov. Države, v katerih je v uporabi ta model, so Grčija, Italija, Španija ter Portugalska. V primerjavi s kontinentalnim modelom je tukaj prisotna večja varnost zaposlitve in manjša socialna varnost. Relativno nizka stopnja konkurence na trgu blaga omogoča zaposlitveno varnost in dolgoročne dobičke, kar je posledica centraliziranega bančnega sistema. Trg delovne sile je močno reguliran, zato delovna sila z omejenimi sposobnostmi in znanjem ne more dosežati visokih plač, prav tako ni mogoče udeležiti industrijskih strategij, ki bi zahtevale večje sposobnosti. Dvig konkurence na trgu dela lahko poveča fleksibilnost trga dela, kar se pokaže z izrazitim dualizmom na trgu dela. Izkušeni delavci v velikih podjetjih imajo večjo varnost delovnega mesta, medtem ko imajo zaposleni v manjših podjetjih ali neizkušeni delavci bolj fleksibilne pogodbe. Vloga sindikatov je velika, konfliktna narava so tudi odnosi med delavci in delodajalci. Izobraževalni sistem je v splošnem slabše razvit, višje ravni izobraževanja so usmerjene v pridobivanje specifičnih znanj.

iv) Azijski model

Značilni predstavnici tega modela sta Japonska in Južna Koreja. Za azijski kapitalistični model sta značilna močna vloga države in velikih korporacij ter slabše razvit sistem socialne varnosti. Za azijski model je značilna močna odvisnost od poslovnih strategij velikih korporacij v sodelovanju z državo ter centraliziran finančni sistem, s čimer je omogočen razvoj dolgoročnih strategij. Prisotna je močna regulacija trga proizvodov, ki se usklajuje večinoma preko netržnih mehanizmov. Zaradi trgovinske politike, ki ščiti pred tujo konkurenco, je zmanjšana mobilnost delovne sile. Zaradi nefleksibilnosti na trgu delovne sile investicija v specifična znanja poviša varnost zaposlitve, omogočena je tudi možnost prekvalifikacije znotraj korporacije. Zaradi nizke socialne zaščite in razvitih finančnih trgov je otežena diverzifikacija tveganj v večjih podjetjih. Pri financiranju in upravljanju podjetij imajo veliko vlogo banke. Država ima relativno nizke izdatke za socialno zaščito in prav tako za izobraževanje, saj to temelji predvsem na zasebnem financiranju. Srednješolski sistem je visoko standardiziran, večja pozornost je namenjena tehnološkemu in znanstvenemu izobraževanju.

v) Anglosaški model

V anglosaški model uvrščamo ZDA, Kanado, Veliko Britanijo ter Avstralijo. Konkurenca na trgu blaga predstavlja pomemben element liberalnega tržnega kapitalizma. Je eden najbolj odprtih oziroma liberalno usmerjenih modelov kapitalizma. Omejuje se poseganje države v delovanje tržnega mehanizma, podpiranje konkurence in poseganje v pravice posameznikov. Zaradi intenzivne konkurence so podjetja občutljivejša na negativne šoke ponudb in povpraševanj. Zaradi neinterveniranja države na trgu proizvodov so podjetja pod neposrednim udarom tržnih gibanj, ki jih ni mogoče v celoti kompenzirati s cenovno politiko. Zaradi tega morajo glede na razmere na trgu sproti prilagajati tudi količino proizvodov in variabilizirati produkcijske stroške, kar je največkrat doseženo s fleksibilnim zaposlovanjem. Zaradi konkurenčnega pritiska se morajo podjetja hitro odzivati in sproti spreminjati in prilagajati svoje poslovne strategije glede na tržne razmere. Zaradi tržnega modela, ki spodbuja strukturne spremembe in hitro prilagajanje gospodarstva, nastane visoka stopnja tveganja specifičnih naložb. Tveganje je razpršeno z visoko razvitimi finančnimi trgi, vendar so specifične naložbe še vedno posebej tvegane zaradi pomanjkanja socialne zaščite s strani države ali varnosti delovnega mesta. Izobraževalni sistem je konkurenčen in nestandardiziran. Zaradi nehomogeniziranega srednješolskega izobraževalnega sistema je povzročena konkurenčnost med univerzami, ki tekmujejo za najboljše študente, prav tako tudi študentje tekmujejo za vpis na najboljše univerze. Trg delovne sile je zelo dereguliran, delavci nimajo veliko socialnih pravic, prav tako le malo pravic iz dela.

vi) Model tranzicijskih držav

Model tranzicijskih držav predstavlja zelo heterogeno skupino držav, ki so se pridružile Evropski uniji v t. i. vzhodni širitvi. Te države so šele pred kratkim prestale proces preoblikovanja in prestrukturiranja svojih gospodarstev, kar je vplivalo na prehod na nove proizvode in nove tehnologije. Hkrati se je povečala prilagodljivost proizvodnih dejavnikov, s katerimi je spodbujena zakonodaja zasebnega sektorja in spremenjena politična kultura. Nekaterne države se soočajo s pomanjkanjem domačega kapitala, znanja in izkušenj. Doživele so tudi velik padec gospodarske rasti, ki so jo v nekaterih primerih nadomestile z dinamično rastjo povpraševanja. Države v tej

skupini so v večini primerov pogosto odvisne od izvoza, za njih so pogosto značilni razmeroma nizki stroški dela.

2.3 Vpliv institucionalnih politik na konkurenčnost Evropske unije

Iz GCI je razvidno, da so številne evropske države v obdobju 2003–2012 povečale svojo konkurenčnost. To dejstvo kaže na to, da so imele izvajane strategije in državne reforme EU zelo malo vpliva, zlasti v velikih državah.

Trend gibanja držav je podoben zgornjemu opisu. Skandinavske države so ohranile svoj položaj na vrhu, položaj kontinentalnih držav se je v tem obdobju izboljšal. Pri državah v mediteranskem modelu se je zaradi krize pokazala izguba konkurenčnosti ter padec na lestvici tudi za deset mest.

Desetletna primerjava GCI ima nekaj omejitev, v zadnjem desetletju se je spremenilo veliko podkazalcev ocene konkurenčnosti, vključno z razmerjem mehkih in trdih podatkov ocene konkurenčnosti. Trenutno je v GCI vključenih skoraj dvakrat več držav kot leta 2000, zato ostaja odprto vprašanje, kakšne bi bile ocene, če bi lahko danes uporabili metodologijo iz leta 2000.

Tabela 3: Primerjava konkurenčnosti v EU med letoma 2003 in 2012 po GCI lestvici

Model	Država	GCI 03/04	GCI 04/05	GCI 05/06	GCI 06/07	GCI 07/08	GCI 08/09	GCI 09/10	GCI 10/11	GCI 11/12	GCI 12/13	Trend
	EU	11	17	18	15	16	16	20	19			↘
	US	2	2	2	6	1	1	2	4	5	7	↘
	JP	11	9	12	7	8	9	8	6	9	10	↗
Skandinavski model	DK	4	5	4	4	3	3	5	9	8	12	↘
	FI	1	1	1	2	6	6	6	7	4	3	↘
	SE	3	3	3	3	4	4	4	2	3	4	↗
Anglosaški model	IE	30	30	26	21	22	22	35	29	29	27	↘
	UK	15	11	13	10	9	12	13	12	10	8	↘
Kontinentalni model	AT	17	17	21	17	15	14	17	18	19	16	↗
	BE	27	25	31	20	20	19	18	19	15	17	↘
	DE	13	13	15	8	5	7	7	5	6	6	↗
	FR	26	27	30	18	18	16	16	15	18	21	↘
	LU	21	26	25	22	25	25	21	20	23	22	↗
	NL	12	12	11	9	10	8	10	8	7	5	↘

Se nadaljuje

nadaljevanje

Mediterranski model	CY	-	38	34	46	55	40	34	40	47	58	↘
	ES	23	23	29	28	29	29	33	42	36	36	↘
	GR	35	37	46	47	65	67	71	83	90	96	↘
	IT	41	47	47	42	46	49	48	48	43	42	↘
	MT	19	32	35	39	56	52	52	50	51	47	↘
	PT	25	24	22	34	40	43	43	46	45	49	↘
Tranzicijske države	BG	64	59	58	72	79	76	76	71	74	62	↘
	CZ	39	40	38	29	33	33	46	41	38	39	↘
	EE	22	20	20	25	27	32	35	33	33	34	↘
	HU	33	39	39	41	47	62	58	52	48	60	↘
	LT	39	36	43	40	38	44	53	47	44	45	↗
	LV	37	44	44	36	45	54	68	70	64	55	↘
	PL	45	60	51	48	51	53	46	39	41	41	↗
	SI	31	33	32	33	39	42	37	45	57	56	↘
	SK	43	43	41	37	41	46	47	60	69	71	↘
	RO	75	63	67	68	74	68	64	67	77	78	↘

Vir: K. Schwab, *The Global Competitiveness Report 2011–2012*, 2012, str. 15

Podoben trend je viden tudi pri modelu tranzicijskih držav: na začetku opazovanega obdobja je večina novopristopnih članic EU izboljšala svojo konkurenčnost, kriza pa je na koncu obdobja ta trend obrnila.

2.3.1 Konkurenčnost modelov gospodarstev in mednarodna primerjava

Za primerjavo so primerjani rezultati globalnega konkurenčnega indeksa različnih skupin držav z istim modelom kapitalizma s povprečnimi rezultati EU. Iz tabele 3 je jasno razvidno, katere skupine držav in na katerih področjih so boljše od povprečnega rezultata EU kot celote.

Najboljše rezultate dosegata skupina skandinavskih držav in skupina držav s kontinentalnim modelom kapitalizma. Bistveno boljše rezultate dosegajo tudi države z anglosaškim modelom. V nasprotju z vsemi naštetimi skupinami držav povprečje EU-27 nižajo države z mediteranskim modelom skupaj s krilom tranzicijskih držav. Tranzicijske države se soočajo s težavami na osnovnih gradnikih konkurenčnosti, kot so npr. kakovost institucij, infrastruktura, makroekonomska okolje ter razpoložljivost inovacij.

Do podobnega sklepa pridemo, če primerjamo skupine držav z ZDA in Japonsko v Tabelah 4 in 5. S pomočjo tabel lahko ocenimo, da prevladujoča trditev o splošnem pomanjkanju konkurenčnosti v

EU v primerjavi z ostalimi razvitimi gospodarstvi sploh ne drži. V tej primerjavi ima znova boljše rezultate skupina držav s skandinavskim modelom kapitalizma, in sicer kar po sedmih od desetih kriterijev. V primerjavi z ZDA imajo skandinavske države le nekoliko slabše rezultate z vidika investicij, makroekonomskega okolja ter fleksibilnosti trga dela, v primerjavi z Japonsko pa le pri kriteriju razvitosti podjetij. V relativno konkurenčen model v primerjavi z ZDA in Japonsko se lahko šteje tudi države s kontinentalnim modelom, katerega rezultati presegajo ZDA v petih kriterijih in Japonsko celo v šestih. Primerjava kaže predvsem na neugodno makroekonomskega okolja, kateremu se pridružijo še ostali kriteriji.

Tabela 4: Primerjava različnih modelov gospodarstev s povprečjem EU po kriteriju GCI

Kriteriji po GCI	Ø EU 27	Skandinavski model	SM/ EU 27	Anglosaški model	AM/ Ø EU 27	Kontinentalni model	KM/ Ø EU 27	Mediteranski model	MM/ Ø EU 27	Tranzijske države	TD/ Ø EU 27
			(v %)		(v %)		(v %)		(v %)		(v %)
Celotni rezultat	4,73	5,43	115	5,15	109	3,51	74	4,35	92	3,32	70
Institucije	4,53	5,70	126	5,30	117	3,59	79	4,12	91	3,36	74
Infrastruktura	5,13	5,67	111	5,75	112	3,75	73	5,17	101	3,55	69
Makroekon. okolje	4,82	5,77	120	3,70	77	3,25	67	3,87	80	3,12	65
Zdravstvo in prim. izobraževanje	6,23	6,50	104	6,45	104	4,25	68	6,23	100	4,05	65
Visoko izobr. in usposobljenost	5,13	5,83	114	5,45	106	3,72	73	4,88	95	3,52	69
Učinkovitost trga	4,63	5,07	109	5,15	111	3,41	74	4,37	94	3,23	70
Učinkovitost trga dela	4,49	4,97	111	5,20	116	3,38	75	3,97	88	3,19	71
Razvitost finančnega trga	4,40	5,17	118	4,40	100	3,23	73	4,00	91	3,06	70
Tehnološka pripravljenost	5,27	6,13	116	5,90	112	3,92	74	5,03	95	3,69	70
Velikost trga	4,35	4,33	100	4,95	114	3,15	72	4,17	96	3,00	69
Razvitost posla	4,62	5,50	119	5,30	115	3,55	77	4,28	93	3,34	72
Inovativnost	4,16	5,50	132	4,95	119	3,42	82	3,53	85	3,19	77

Vir: K. Schwab, *The Global Competitiveness Report 2011–2012*, 2012, str. 18–22

Evropske države, vključene v anglosaški model kapitalizma, imajo veliko skupnega z ameriškim gospodarstvom, vendar primerjava podatkov kaže na doseganje nekoliko nižjih vrednosti po

različnih kriterijih. Pri primerjavi konkurenčnosti ZDA in Japonske z državami z mediteranskim modelom kapitalizma in državami vzhodne širitve je jasno, da so te skupine držav v primerjavi z ostalimi gospodarstvi v zaostanku predvsem na področjih inovativnosti, kakovosti ter razvitosti podjetij.

Tabela 5: Primerjava različnih modelov gospodarstev z ZDA po kriterijih GCI

Kriterij GCI	US	Skandinavski model	SM/US	Anglosaški model	AM/US	Kontinentalni model	KM/US	Mediteranski model	M/US	Tranzijske države	TD/US
			(v %)		(v %)		(v %)		(v %)		(v %)
Celotni rezultat	5,5	5,43	99	5,15	94	3,60	65	4,35	79	3,20	58
Institucije	4,6	5,70	124	5,30	115	3,60	78	4,12	89	3,20	69
Infrastruktura	5,8	5,67	98	5,75	99	3,84	66	5,17	89	3,56	61
Makroekon. okolje	4,0	5,77	144	3,70	93	3,17	79	3,87	97	3,16	79
Zdravstvo in prim. izobraževanje	6,1	6,50	107	6,45	106	4,23	69	6,23	102	3,81	63
Visoko izobr. in usposobljenost	5,7	5,83	102	5,45	96	3,79	67	4,88	86	3,42	60
Učinkovitost trga	4,9	5,07	103	5,15	105	3,44	70	4,37	89	3,17	65
Učinkovitost trga dela	5,4	4,97	92	5,20	96	3,49	65	3,97	73	3,20	59
Razvitost finančnega trga	5,1	5,17	101	4,40	86	3,31	65	4,00	78	3,07	60
Tehnološka pripravljl.	5,8	6,13	106	5,90	102	3,98	69	5,03	87	3,62	62
Velikost trga	6,9	4,33	63	4,95	72	3,51	51	4,17	60	3,13	45
Razvitost posla	5,3	5,50	104	5,30	100	3,63	68	4,28	81	3,17	60
Inovativnost	5,5	5,50	100	4,95	90	3,57	65	3,53	64	3,15	57

Vir: K. Schwab, *The Global Competitiveness Report 2011–2012*, 2012, str. 18-22

Iz zgornje primerjave lahko pridemo do zaključka o konkurenčnosti EU kot celoti kot tudi o konkurenčnosti posameznih skupin njenih držav. EU-27 v primerjavi z ZDA kaže boljše rezultate pri večini kazalnikov. Največja razlika je na področjih fleksibilnosti trga dela, inovativnosti ter institucionalnega okolja.

Evropa v primerjavi z Japonsko prav tako zelo zaostaja na področju poslovnega okolja. ZDA in Japonska pa zaostajata predvsem v infrastrukturi in tehnološki pripravljenosti. Po natančni primerjavi izbranih modelov gospodarstev različnih skupin evropskih držav bistveno boljše rezultate dosegajo skandinavske države, relativno konkurenčna v primerjavi z ZDA ter Japonsko sta tudi kontinentalni in anglosaški model.

Tabela 6: Primerjava različnih modelov gospodarstev z Japonsko po kriterijih GCI (2012)

Kriterij GCI	JP	Skandinavski model	SM/ JP	Anglosaški model	AM/ JP	Kontinentalni model	KM/ JP	Mediteranski model	MM/ JP	Tranzicijske države	TD/ JP
			(v %)		(v %)		(v %)		(v %)		(v %)
Celotni rezultat	5,4	5,43	101	5,15	95	3,59	66	4,35	81	3,17	59
Institucije	5,1	5,70	112	5,30	104	3,65	72	4,12	81	3,23	63
Infrastruktura	5,9	5,67	96	5,75	97	3,85	65	5,17	88	3,39	58
Makroekon. okolje	3,7	5,77	156	3,70	100	3,15	85	3,87	105	2,82	76
Zdravstvo in prim. izobraževanje	6,5	6,50	100	6,45	99	4,29	66	6,23	96	3,77	58
Visoko izobr. in usposobljenost	5,3	5,83	110	5,45	103	3,74	71	4,88	92	3,31	62
Učinkovitost trga	5,0	5,07	101	5,15	103	3,45	69	4,37	87	3,06	61
Učinkovitost trga dela	4,9	4,97	101	5,20	106	3,43	70	3,97	81	3,04	62
Razvitost finančnega trga	4,6	5,17	112	4,40	96	3,25	71	4,00	87	2,89	63
Tehnološka pripravlj.	5,7	6,13	108	5,90	104	3,97	70	5,03	88	3,50	61
Velikost trga	6,1	4,33	71	4,95	81	3,38	55	4,17	68	2,98	49
Razvitost posla	5,8	5,50	95	5,30	91	3,69	64	4,28	74	3,26	56
Inovativnost	5,5	5,50	100	4,95	90	3,57	65	3,53	64	3,15	57

Vir: K. Schwab, *The Global Competitiveness Report 2011–2012*, 2012, str. 18–22

3 EVROPSKI FAKTORJI KONKURENČNOSTI

Na konkurenčnost gospodarstva vpliva gospodarska in politična stabilnost. Naslednje poglavje zato obravnava makroekonomske in mikroekonomske dejavnike, ki vplivajo na konkurenčnost Evropske unije.

Evropske vlade s pobudami obljublajo nova delovna mesta, dviganje gospodarske rasti, socialno zdravstvo, izobraževanja, pokojnine ter uspešno vodenje evropskih gospodarstev. Oglejmo si lahko, kako uspešno z uspešnim vodenjem evropskih gospodarstev vlade stimulirajo konkurenčnost EU. Teoretična priporočila za krepitev konkurenčnosti s poudarkom na izogibanju cikličnim fiskalnim politikam, zmanjševanju javnega dolga, povečanju učinkovitosti dodeljevanj sredstev za spodbujanje rasti, večji povezavi med makroekonomsko in strukturno politiko, dvigu

prilagodljivosti gospodarstva kot odgovoru na izzive globalizacije, ohranjanju ravni plač in ravni cen ter ohranjanju enakomerne rasti produktivnosti.

V okviru tega dela so opisana štiri ključna področja, ki vplivajo na konkurenčnost držav ali skupine držav. To so gospodarska rast in produktivnost, zaposlovanje, makroekonomsko okolje, znanost, tehnologije ter inovacije. Najprej bo s teoretičnega vidika prikazano, kako različni dejavniki vplivajo na rast in konkurenčnost. Opisani bodo trenutni trendi in stanje razvoja posameznih držav in skupin držav. Primerjava držav glede na razpoložljive podatke vsebuje grafe, ki spremljajo razvoj najpomembnejših kazalcev za obdobje od leta 2000 do leta 2010. To obdobje je bilo izbrano za določitev trendov učinkovitosti evropskih politik in strategij za povečanje konkurenčnosti. Grafi primerjajo slike posameznih evropskih gospodarstev po izbranih kriterijih indeksa globalne konkurenčnosti. Za povečanje primerjalne vrednosti podatkov držav v EU so v primerjavi še ZDA in Japonska ter celotna EU-27 z vsemi državami. Uporabljeni podatki so iz GCI iz leta 2010.

3.1 Monetarna politika

Povezava med monetarno politiko, gospodarsko rastjo ter konkurenčnostjo ni povsem določena. S tega vidika je še posebno pomembna pregledna in predvidljiva politika centralne banke, s katero se ustvarja ugodno okolje za gospodarsko rast in omogoča organom odločanje o dodeljevanju sredstev.

Pri osredotočenju le na območje evra so ključni dejavniki za izboljšanje konkurenčnosti razpoložljivost in velikost trgov, tehnološki razvoj podjetij ter institucionalna struktura (Buckley & Howarth, 2010, str. 120). Ker so se države evroobmočja odpovedale samostojnosti monetarne politike na nadnacionalni ravni, nimajo več na voljo orodij za dvig konkurenčnosti npr. z devalvacijo valute. Monetarna unija lahko konkurenčnost posameznih trgov evroobmočja oceni na podlagi delovne produktivnosti in stroškov dela.

S 1. januarjem 2002 je več kot 300 milijonov prebivalcev EU sprejelo evro kot del vsakdanjega življenja. Preteklo je 10 let od podpisa Maastrichtske pogodbe (februar 1992), ki je postavila temelj enotni evropski valuti, do dne, ko so evrski kovanci in bankovci prišli v obtok v 12 državah članicah EU. Za izvedbo tako zahtevne in edinstvene operacije v svetovni zgodovini je to kratko obdobje. Evro je zamenjal nacionalne valute, ki so državam in njihovim državljanom predstavljale večstoletne simbole in izražale njihovo suverenost. Uvedba evra je pomenila največji korak bliže k ekonomski uniji, obenem pa je državljanom EU dala večji občutek skupne evropske identitete.

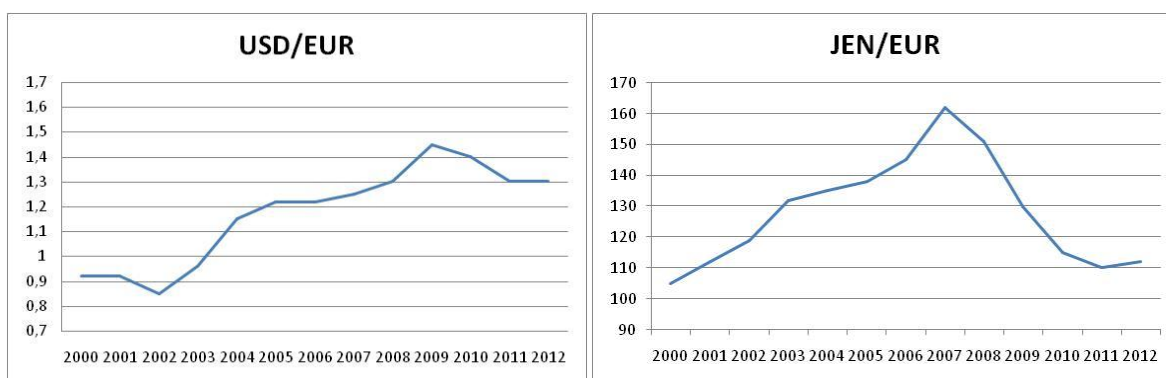
Inflacija je v večini evropskih držav v obravnavanem obdobju ostala na nizkih vrednostih. Težave z inflacijo so imele le tranzicijske države. Inflacija je v teh državah postopoma padala, vendar je v letu 2008 zlasti v baltskih državah ponovno dosegla višje vrednosti. Do leta 2010 so v teh državah uspeli znižati inflacijo na povprečno 2 % (Eurostat, 2012).

S preučevanjem gibanja menjalnega tečaja lahko zasledimo razvoj zaupanja v skupno valuto, na tečaj vpliva predvsem višina cen in stabilnosti makroekonomskega okolja (slika 3). Razmerje menjalnega tečaja je pomembno tudi za konkurenčnost evropskih proizvodov na svetovnih trgih. Z uvedbo evra je prišla tudi rast zaupanja v tiste evropske države, ki so v preteklosti veljale za

tvegane naložbe. Okoli leta 2005 je Krugmann (Krugmann, 2011) opozoril številne ekonomiste na evropskem prizorišču o morebitnih problemih skupne valute. Svetovna gospodarska kriza je kot oseka pokazala nekatere negativne vidike delovanja monetarne unije, ki bi sicer ostali še nekaj časa skriti pod gladino.

V prvi polovici desetletja je evro skupaj z zaupanjem v novo valuto konstantno pridobival na vrednosti v primerjavi z drugimi valutami. Kasneje s prvimi signali gospodarske krize je začel evro izgubljati svojo vrednost, še posebej v primerjavi z dolarjem ali jenom. To je bila posledica številnih dejavnikov, od obrestnih mer do nezaupanja svetovnih investorjev in špekulantov na evropskih trgih, negotovosti v fiskalnih gibanjih v Grčiji in ostalih državah ter težav bančnega sektorja na Irskem.

Slika 3: Razmerje vrednosti EUR glede na USD in JPY



Vir: Eurostat, Statistics database, 2012.

Ključni instrument monetarne politike je obrestna mera. V obravnavanem obdobju so obrestne mere postale bolj izenačene v celotni EU, zaradi tega so se vlade v EU zadolževale za več, kot so bile sposobne vračati. V obdobju med letoma 2000 in 2006 se je bistveno spremenil položaj mnogih evropskih držav iz dolžnika v upnika, zlasti države, v katerih je nepremičninski balon povzročil rast v gradbeništvu ter na trgu nepremičnin. Ko je globalna kriza prizadela proračune držav članic, se je izkazalo, da je gospodarska uspešnost in konkurenčnost mnogih tako majhna, da brez dviga zunanje zadolženosti niso mogle preživeti.

Uvedba evra je spodbudila pojav velikih makroekonomskih neravnovesij, ki so s časom povzročila nevzdržen položaj. Pri reševanju tega problema se je izkazalo, da je EU za ta problem neopremljena. Severnoevropske države niso bile pripravljene sprejeti razlage, da je kriza na celotnem evroobmočju, temveč so verjele, da je samo na nekaterih posameznih delih. Po tej interpretaciji lahko sklepamo, da za krizo ni krivo vodstvo evroobmočja, temveč so se napake zgodile le na njegovih posameznih delih.

Ta razlaga je prevladovala od izbruha krize in povzema moralno zgodbo, v kateri so države grešnice grešile na račun krepostnih. Glavni grehi držav v težavah so bili razsipnost ter s tem posledično izguba konkurenčnosti v primerjavi z zdravim evropskim jedrom, ki je konsolidiral svoje javne finance in dvignil svojo konkurenčnost z dvigom produktivnosti, nižanjem plač ter v redkih primerih s kombinacijo obojega. V primeru, da bi tako ravnale tudi države v težavah, bi bilo mogoče krizo rešiti brez preskoka k fiskalni uniji. Interpretacija držav v zdravem jedru nikakor ni napačna, saj nihče ne oporeka, da je Grčija skrajno slabo upravljala svoje javne finance. Ampak ta

interpretacija le ni popolnoma objektivna, saj ne upošteva učinkov uvedbe evra na evroobmočju ter celotno krivdo prelaga na vlade držav v težavah, v celoti pa je prezrta ne nedolžna vloga držav upnic. Ne prizna se, da je v času pred krizo pomanjkanje davčne integracije povečalo finančne težave šibkih in se jih sedaj zaradi tega težje rešuje.

Odprava tečajnega tveganja znotraj evroobmočja je zaradi višjih stopenj donosa sprostila tok velikih količin kapitala iz držav v jedru v države na obrobju EU. Pritok velikih količin kapitala je znižal stroške izposojanja denarja na obrobju in spodbudil večjo potrošnjo gospodinjstev, podjetij ter vlad. Zaradi tega je prišlo do velikih trgovinskih neravnovesij, ki so veliko večja kot npr. med ZDA in Kitajsko.

Rast dolga sama po sebi ne bi bila skrb vzbujajoča v primeru, da bi bil kapital investiran v projekte, ki bi dvigali konkurenčnost. Težava je v tem, da je bila večina kapitala nekoristno porabljen, kar glede na veliko poplavo pritekajočega kapitala ni posebno nepričakovano. Napačno je kriviti vlade za naraščanje zadolženosti na obrobju, saj je Grčija edini primer države, pri kateri ta trditev drži. V Španiji in na Irskem je bil krivec predvsem zasebni sektor, ki ga sestavljajo predvsem banke in gospodinjstva. V letu 2007 sta Irška in Španija dajali vtis, da vodita bolj krepostno politiko, kot je bila nemška, saj nikoli nista prekršili fiskalnega pravila, obe sta imeli nizek javni dolg ter celo proračunske presežke.

Države upnic pa ne moremo v celoti oprati krivde. Rast izvoza je bila v državi, kot je npr. Nemčija, strukturno odvisna od večjega zadolževanja držav, ki so kupovale nemško blago. Medij pretoka kapitala iz držav v jedru EU na njeno obrobje predstavljajo banke, ki so imele veliko večje vzvode v državah, kot so npr. Nemčija, Belgija ter Nizozemska, v primerjavi z bankami na obrobju. Kriza evroobmočja je zgodba o prevelikih bančnih vzvodih ter o slabem upravljanju s tveganji v jedru ter preveliki potrošnji in slabih investicijah na obrobju. Če bi evroobmočje sprejelo popolno fiskalno unijo, ne bi moglo priti v trenutni položaj. Razmerje skupnega dolga in primanjkljaja je slabše kot v primeru ZDA.

Sedanja kriza ni le zgodba o fiskalni neodgovornosti in izgubljeni konkurenčnosti na geografskem obrobju evroobmočja, temveč tudi o nevzdržnih geografskih neravnovesjih, na katere je vplivala uvedba evra, napačni razporeditvi kapitala ter o pretiranih vzvodih bank v jedru (Irvin, 2012). Zaradi pomanjkanja fiskalne politike na ravni celotne EU je le-ta že v osnovi institucionalno nepopolna.

3.1.1 Prvi paket pomoči Grčiji (maj 2010–junij 2011)

Prvi ukrep evropske politike ob izbruhu grške krize je bil, da bi celotno regijo poskusili spremeniti iz mediteranske v nemško. Skupno valuto drži skupaj disciplina članic EU, zato je bil osrednji del okvira sporazum med državami dolžnicami in državami upnicami. Države upnice so potrdile oblikovanje Evropskega instrumenta za finančno stabilnost (EFSF), ki je podaljšal premostitvena posojila državam, odrezanim od trga kapitala. V zameno so morale države upnice pristati na veliko strožja pravila članstva.

Razlog neuspeha prvotnega načrta je v tem, da je bilo razumevanje pomena skupne odgovornosti napačna (Tilford & Whyte, 2011, str. 7). Obstajata predvsem dva problema: asimetrična zahteva po kolektivni odgovornosti, s katero so bile s hudimi pogoji kaznovane samo države dolžnice, medtem pa države upnice niso občutile nobenih posledic. Drugi problem je politika vzdržnosti, ki je postala politika za celotno regijo:

i) Asimetrija kolektivne odgovornosti

Grčija predstavlja zaradi svoje disfunkcionalne politične ekonomije izziv, kakršen bo vedno zastrašujoč (Kam, 2012). Vendar so ukrepi, vsiljeni državi, ki je delno motivirana s pozivom h kaznovanju zaradi moralnega tveganja, že vnaprej obsojeni na neuspeh. Insolventni državi je bila dana likvidnostna podpora v zameno za brutalni varčevalni program IMF. Politiki je neizogibno spodletelo – čeprav je grška vlada zmanjšala javno porabo, pa se je gospodarstvo zaradi tega še hitreje krčilo ter s tem oslabilo javne finance.

Varčevalni programi, uvedeni v dolžniških državah, so bili v nasprotju s politikami vase zagledanih držav upnic. Te so vztrajale, da morajo dolžniške države izvajati vrsto strukturnih reform, za katere so pokazale zanimanje tudi same. Vendar so bile nenaklonjene možnosti sprejetja odpisov med svojimi bankami. Države, ki so najbolj vztrajale pri reformah v dolžniških državah, so bile tudi tiste, ki so najbolj prikrivale krhkost svojih bank.

Ta asimetrija je poglobila krizo in povečala stroške njenega reševanja (Tilford & Whyte, 2011, str. 8). Enoletno kaznovanje Grčije z varčevanjem jo je potisnilo v plačilno nesposobnost. Okužba se je razširila tudi na Irsko in Portugalsko, ki sta bili prisiljeni sprejeti denarno pomoč in uvesti enake ukrepe kot Grčija. Zavlačevanje z ukrepi v mnogih državah je privedlo evroobmočje v poglobljeno krizo.

ii) Individualna vrlina je postala kolektivna vrednota

Poudarek na skupni disciplini je imel napačne učinke na makroekonomske politike. Države, ki so sprejele pomoč ter, države, ki jim je grozila okužba, so ravnale enako. V veliki meri so to storile tudi kreditno sposobne države. Rezultat tega je bila ostra zaostritev fiskalne politike v času šibkega povpraševanja zasebnega sektorja. Nemčija in Evropska centralna banka (ECB) sta bili mnenja, da prej ko bo primanjkljaj v proračunu zmanjšan, hitreje se bo zasebna potrošnja in investicije okrepile.

ECB je pri tem naredila premalo za zamik sinhronega fiskalnega zategovanja, saj je v juliju 2010 dejansko zvišala obrestno mero (Kam, 2011). Zunanji vtis je bil, da je ECB bolj zaskrbljena zaradi inflacije, kot pa zaradi obstoja evroobmočja. Nepripravljenost ECB, da prevzame vlogo posojilodajalca, je silila vlade v dvom o svoji zavezanosti evroobmočju in zmanjšala zaupanje v solventne države, kot sta bili npr. Španija in Italija.

Evroobmočje ni izšlo iz dolžniške krize. Rasti na območju ni bilo mogoče rešiti z instrumenti dviga produktivnosti s strani ponudbe reform. Kritično je bilo tudi povpraševanje, vendar je težko razumeti, kako lahko povpraševanje zraste, medtem ko je zmanjšana zasebna in javna poraba. Taka politika obsoja celotno regijo na stagnacijo ali celo na kaj hujšega.

iii) Finančna ranljivost nedokončane monetarne unije

Valuta, ki si jo delijo fiskalno suverene države članice, je bolj dovzetna za izgubo zaupanja kot monetarna unija, ki je v celoti integrirana. Eden od razlogov za to je, da se makroekonomska ravnovesja, ki se pojavljajo v regiji, pretvorijo v visoko zadolženost v nekaterih njenih delih.

Drugi razlog za večjo občutljivost denarne unije je, da države v celoti ne nadzorujejo valute, v kateri je izdan njihov javni dolg (De Grauwe, 2011, str. 16). Finančni trgi zaradi tega kaznujejo države, ki pretirano skrbijo za svoj fiskalni položaj. Zaradi tega npr. Japonska plačuje za posojila veliko manj, čeprav je razmerje japonskega BDP z njihovim dolgom veliko višje. Dramatičen preobrat v razpršitvi vrednosti dolgoročnih obrestnih mer v obdobju med leti 1999 in 2008 potrdi to tezo. Donosi državnih obveznic znotraj evrskega območja so sedaj bolj razpršeni kot pred uvedbo evra.

3.1.2 Drugi paket pomoči Grčiji (julij 2011 do zdaj)

Kljub številnim spremembam, ki so bile dogovorjene v sredini leta 2010, kot so npr. nova pravila upravljanja in vzpostavitev inštrumenta za finančno stabilnost (EFSF), evropskim voditeljem ni uspelo preprečiti širjenja dolžniške krize (Tilford & Whyte, 2011, str. 13). Podoben model je bil sedaj oblikovan pod prisilo trga. Voditelji so sklicali izredni vrh in objavili sporazum, namenjen trajni vzpostavitvi zaupanja. Ta po trenutni evforiji finančnih trgov ne prepriča, da so z njim rešene osnovne težave in cikel se ponovi. Z vsakim sporazumom je bilo na voljo manj časa in tveganje se z vsakim vrhom povečuje.

Izredni vrh, ki je potekal konec oktobra 2011, je sledil že prejšnjim. Predstavljen je bil kot celovit sveženj, ki naj bi končal krizo. Sveženj je bil sestavljen iz treh delov (Baker, 2011):

- i) prepričati finančne trge, da se Grčiji lahko povrne solventnost z odpisom večjega dela njenega javnega dolga,
- ii) povrniti zaupanje v evropske banke in njihova dokapitalizacija,
- iii) zgraditi varnostni zid, ki bi preprečil »okužbo« Španije in Italije.

Glavna točke tega vrha so bile, da je bilo končano daljše obdobje zanikanja insolventnosti grške vlade in stanja bank na evroobmočju. Če bi bil organiziran leto prej, ko so bili še politični deleži in ekonomski stroški nižji, bi imel večji pozitiven rezultat. Obljube evropskih voditeljev so bile premajhne, nejasne in predvsem prepozne. Po začetni evforiji na trgu je spet prišel čas streznitve. Razlika med nemškimi in italijanskimi stroški izposojanja se je s 380 bazičnih točk pred vrhom povečala na 450 točk po vrhu (Di Cesare, Grande, Manna, & Taboga, 2012, str. 5).

Čeprav je za negativni rezultat kriviti Grčijo, ki je pri zadnjem paketu pomoči razpisala referendum, ni nobenega dvoma, da je grška odločitev presenetila njene partnerje in razburkala nemirni trg ter si s tem poslabšala situacijo. Vendar je narobe domnevati, da je Grčija pokvarila sicer uspešen paket. Resnica je, da so že pred usodnim grškim korakom obstajali utemeljeni razlogi za dvom o dogovorih evropskih voditeljev. Dejansko se je razlika med grškimi in nemškimi stroški zadolževanja začela poglobljati še pred napovedanim grškim referendumom.

Poleg pomanjkanja ključnih podrobnosti obstajajo štirje razlogi, zakaj "celovit sveženj" ni bil uspešen (Tilford & Whyte, 2011, str. 7):

- i) Evropskim voditeljem ni uspelo prepričati finančnih trgov, da so storili dovolj za zaustavitev širjenja negativnih vplivov na druge države. Politični dejavniki v Grčiji in Italiji nosijo le delno krivdo, širši razlog je, da finančni trgi ne gledajo na EFSF kot kredibilen instrument za preprečitev širjenja okužb. Ne verjamejo, da ima ECB politično podporo za posojilodajalca vladam, ki se soočajo z likvidnostno krizo.
- ii) Prepozen sklic vrha s spodletelim pristopom do bank je bil drugi razlog. Po dveletnem zanikanju dejstva, da so številne evropske banke nedokapitalizirane, so to evropski voditelji končno priznali, vendar ob skrajno neprimernem času. Svež kapital iz zasebnega sektorja je bilo nedvomno težje pridobiti zdaj kot pred letom ali več. Zaradi tega si številne vlade iz evroobmočja težko privoščijo, da bi vstopile z davkoplačevalskimi sredstvi. EFSF lahko to teoretično izvede, vendar pod pogoji, ki so prezahtevni za banke in vlade. Banke si zato prizadevajo izboljšati svoje kapitalske deleže s krčenjem svojega premoženja, s katerim je bil povzročen kreditni krč v letu 2012.
- iii) Pomanjkljivost vrha je bila, da je bila zelo malo poudarjena gospodarska rast. Težave evrskega območja z med seboj prepletenimi zadolženimi bankami bi gospodarska rast zelo omilila. Namesto tega je zelo verjetno, da odsotnost rasti te težave še poslabša. Evropski voditelji so praviloma poudarili potrebo po reformah za dvig produktivnosti v južneevropskih državah. Vendar te reforme lahko rast dvignejo le v daljšem časovnem obdobju. Vlade po celotnem področju zmanjšujejo javno porabo, medtem ko je zasebna poraba šibka.
- iv) Ni omenjeno, da ima evroobmočje v svojem jedru pomanjkljivost, da se valuta deli na med seboj neodvisne članice.

3.1.3 Reševanje evra

Kriza na evroobmočju ima kroničen značaj in zahteva daljnosežne reforme. Če bi bil evro valuta, omejena samo na eno državo, bi bile gospodarske težave območja še vedno omembe vredne, vendar obvladljive. Voditelji evroobmočja so še vedno presenetljivo zadržani do zagotovitve institucionalnega okvirja, ki ga evroobmočje potrebuje za svoj uspeh. Euro je denarna unija brez finančnega nadzora. Makroekonomski politični okvir je neprimerno velik za v veliki meri zaprt sistem z neprilagodljivimi in nepopolno integriranimi nacionalnimi okvirji.

Trenutno so oblikovalci politik pred izbiro (Tilford & Whyte, 2011, str. 17). Odločajo se med institucionalno podporo ali tveganjem nekontroliranega razpada. Sporazumeti se morajo o številnih dolgoročnih ukrepih. Prvi med njimi je sporazum o delni vzajemnosti pri stroških zadolževanja s sprejetjem skupne obveznice. Drugi je sprejetje varovala za bančni sektor celotnega evroobmočja. Tretji je oblikovanje k rasti usmerjene makroekonomske politike. Za dosego tega mora evropska centralna banka imeti širša pooblastila, fiskalna politika vseh držav članic mora biti usklajena. Vsa evropska gospodarstva se morajo strinjati, da poglobijo enotni EU trg, skupna enota ne sme ostati sestavljena iz mozaika nacionalnih trgov. Nobena od naštetih reform ni dovolj, vendar je vsaka potrebna.

Resolucija, sprejeta 8. 2. 2012, poziva Komisijo k takojšnjemu reševanju težav, naj čim prej predstavi predloge za odločno reševanje trenutne krize javnega dolga, kot so: evropski amortizacijski pakt, ki ga je predlagal nemški svet ekonomskih strokovnjakov; dokončno oblikovanje in ratifikacija sporazuma o evropskem mehanizmu za stabilnost; kratkoročne evroobveznice ter skupno upravljanje izdaje javnega dolga.

3.1.3.1 Skupno upravljanje izdaje javnega dolga

Poskus vodenja skupne denarne politike brez skupne zakladnice ne more biti uspešen. Vlagatelji pri nakupu npr. italijanskih obveznic ne vedo, ali za njih jamči celotna EU ali ne. Ugodni krediti morajo biti na voljo vsem, tudi državam, ki so iztirile, npr. Grčija, Irska ali Portugalska, kot tudi tistim, ki jim grozi, da bodo šle po isti poti, npr. Italija in Španija. Združitev dolga sama po sebi ne more rešiti evra, vendar je brez tega ukrepa preživetje evroobmočja malo verjetno.

Stroški izposojanja v območju evra so sedaj zelo »razpršeni«. Nemška vlada si lahko izposoja po rekordno nizkih obrestih, kar odraža nagnjenost vlagateljev k netveganju (German borrowing costs hit record low after Portugal admits it may need more help, 2011). Medtem so stroški kreditiranja gospodarstev v težavah zrasli. Če stroški izposojanja ne padejo, bodo ta gospodarstva potisnjena še bližje k insolventnosti. ECB bi zagotovo lahko znižala stroške zadolževanja z objavo, da je pripravljena kupiti neomejeno količino vladnih dolgov. Toda na dolgi rok lahko samo »združevanje dolga« ustvari majhno obrestno mero, ki jim bo omogočila postavitev svojih gospodarstev na trdne temelje in s tem ustvariti pogoje za nadaljnjo rast. Vse države evrskega območja bi morale financirati dolg z izdajo obveznic, za katere bi jamčila celotna Evropa.

Moralno tveganje je očiten problem z evroobveznicami. Vprašanje je, kako preprečiti okoriščanje neodgovornih držav na račun fiskalno odgovornih. Možna rešitev za države članice je izdaja dolga kot evroobveznice samo do določene stopnje, npr. v razmerju samo do 60 % BDP, za ostalo bi morala vsaka država biti odgovorna sama. To bi državam z visokimi obrestmi omogočilo utrditev njihovih javnih financ. Vendar pa je za številna gospodarstva njihovo zadolževanje preprosto predrago. Boljša rešitev bi bila, da bi neodvisno telo določilo obrestna razmerja za posamezne države ter da bi EBD izdala evroobveznice v imenu članic.

Članice evroobmočja bi nedvomno težko dosegle dogovor o sestavi novega fiskalnega telesa. Izdaja evroobveznic ne bo preprečila dolžniške krize ob pomanjkanju ukrepov za zmanjšanje trgovinskih neravnovesij v evrskem območju. Če ta neravnovesja ostajajo na visokih ravneh, bodo stabilne države črpale povpraševanje in zaposlitve iz deficitarnih držav, zaradi česar bodo slednje države imele proračunske primanjkljaje. Nevzdržna stopnja zadolževanja in dolga v državah s primanjkljajem bi povišala stroške zadolževanja za celotno evroobmočje in postavila kreditno sposobnost zdravega jedra pod vprašaj. Evroobmočje ima na izbiro, ali se zagotavlja simetričen okvir za zmanjševanje trgovinskih neravnovesij med sodelujočimi ali da bogatejše države po potrebi financirajo šibkejše. Tak korak bi zahteval visoko stopnjo politične integracije, vključno s proračunom evroobmočja.

3.1.3.2 Oblikovanje in ratifikacija sporazuma o evropskem mehanizmu za stabilnost

Prvo desetletje obstoja evrskega območja je sovpadlo z večjo finančno integracijo in močnim povečanjem čezmejnih tokov kapitala. Vendar so kontrolni organi za nadzor in reševanje bank še zmeraj nacionalni. Banke so še vedno pod nadzorom oblasti matične države na podlagi minimalnih standardov, ki so dogovorjeni na ravni EU.

Kriza evroobmočja je dokazala, da skupna valuta v bolj integriranem finančnem sektorju ne more udobno sobivati z nacionalnimi nadzori in reševanjem bank. Problem je ne le neučinkovita nadzorna struktura, temveč nagnjenost takega sistema k višji zadolženosti na področju bančništva.

V nadzorni arhitekturi so bile narejene omembne reforme od leta 2008. Poleg obilice novih regulativnih pravil so bile ustanovljene nove institucije. ECB je odločno podpirala prizadevanja za vzpostavitev bolj sistematičnega zakonodajnega in nadzornega okvira za vse države članice, predvsem z ustanovitvijo evropskih nadzornih organov (ESA) in Evropskega odbora za sistemska tveganja (ESRB). V skladu z zakonodajo, ki sta jo sprejela Evropski parlament in Svet EU, ima ECB nalogo, da vzpostavi sekretariat in odboru ESRB tako zagotavlja analitično, administrativno in logistično podporo v smislu reševanja konfliktov v primeru neuspele mediacije ter usklajevanje in oblikovanje tveganj.

Mnoge od teh sprememb so koraki v pravo smer, vendar pa ne zmanjšujejo ranljivosti evrskega območja pred neodgovornostjo vlad in bank zadolženih držav. Razlog je pomanjkanje skupne odgovornosti za bančni sistem. Od zavrnitve sklada za reševanje bank oktobra 2008 se na tem področju ni nič spremenilo. Čeprav ECB zagotavlja likvidnostno podporo bankam na področju evra, so državni organi članic še vedno odgovorni za nadzor in dokapitalizacijo. Prav tako so sheme za zaščito depozitov nacionalno financirane in upravljane.

Evroobmočje je zelo dovzetno za destabilizacijo in v primeru združitve bančnega sektorja bi se dragi začarani krogi skrajšali. Pomemben korak k temu bi bila vzpostavitev široke evropske sheme za zaščito vlog. Najbolj stabilna ureditev bi bila vseevropska regionalna shema, ki bi zajemala vse sistemske pomembne banke. V vmesnem času bi lahko EFSF jamčil za vse nacionalne programe za zaščito vlog. S tem bi se zmanjšala ranljivost zdravih bank v močno zadolženih državah, kot sta npr. Grčija in Italija.

Obveznice za stabilnost ne morejo biti hitra rešitev za trenutne težave, lahko pa so pomemben element pri oblikovanju srednjeročnih rešitev. Predpogoj za skupno izdajo obveznic pa je trajnostni fiskalni okvir, katerega cilj sta okrepljeno gospodarsko upravljanje in gospodarska rast v evroobmočju.

Čeprav je sprejetje skupne evropske obveznice po navadi mišljeno kot način stabilizacije zaupanja v oslabiljene države, bi bilo enako učinkovito tudi v primeru bank. S tem bi se zmanjšala negativna povratna zanka v okviru sedanje ureditve. Skupna evropska obveznica bi stabilizirala banke, da bi bile manj občutljive na trenutni fiskalni položaj države, v kateri so. Neuspeh posamezne države bi bil manj verjeten in tudi bilance bank bi bile bolj diverzificirane, saj bi evroobveznice dejansko izpostavljenost razpršile na več različnih osnovnih izdajateljev.

V primeru skupnih varovalk na področju bančnega sektorja bi bil lahko skupen tudi nadzor nad bankami – tega nadzora ne bi bilo treba izvajati preko evropske institucije, vendar bi bilo nujno, da ima evropski bančni organ (EBA) večja pooblastila nad nacionalnimi organi, kot jih ima sedaj. Okrepljen EBA bi pomagal slabiti nezdrave stike, ki pogosto prevladujejo med lokalnimi politikami, bankami in nacionalnimi nadzorniki članic.

3.1.3.3 V rast usmerjena makroekonomska politika

Vzpostavitev gospodarske rasti je eden največjih izzivov, s katerimi se sooča območje evra. Ne glede na to, kaj načrtujejo voditelji evroobmočja glede fiskalnih ciljev, ne bo izvedljivo brez gospodarske rasti. Gospodarstva v težavah ne bodo mogla obnoviti stanja svojih javnih financ in konkurenčnosti brez robustne valutne rasti. Trenutno so možnosti za rast majhne. Fiskalna politika si je zelo nasprotujoča po celotnem območju evra. Denarna politika je še zmeraj restriktivna glede na globino gospodarske šibkosti. Strukturne reforme bi zagotovo spodbudile rast, vendar lahko to storijo le srednjeročno ali dolgoročno. V vsakem primeru morajo take reforme spremljati naložbe, če želimo izkoristiti njihov celoten njihov potencial:

- Razširitev mandata ECB

Mandat ECB je preveč omejen, centralna banka mora varovati pred previsoko inflacijo. Toda strah pred inflacijo zamegli veliko bolj resnih groženj, s katerimi se spopadajo gospodarstva evroobmočja. V primeru politike, ki zagotavlja inflacijo, nižjo od dveh odstotkov, bodo na udaru države, kot sta Španija in Italija, ki se borita za dvig svoje konkurenčnosti v valutni uniji. Ker ne moreta devalvirati svoje valute, lahko izboljšata svojo konkurenčnost le z znižanjem stroškov in plač v primerjavi z Nemčijo. Takšna strategija tvega padec in deflacijo razen, če se nemška inflacija dviga hitreje od sedanjih projekcij IMF-a v višini okoli 1,5 % na leto.

Ciljna inflacija pod 2 % bi bila morda primerna za Bundesbank, vendar ni primerna za celotno območje evra (Tilford & Whyte, 2011, str. 23). Za razliko od Nemčije je evrsko območje zelo zaprto gospodarstvo. Zato se ne more zanašati na izvoz za zapolnitev vrzeli, ki nastane med proizvodnjo in odhodki. Denarna unija kot celota ne more računati, da bo izvoz njena pot iz težav. Potrebuje močno rast domačega povpraševanja. Evroobmočje bi bilo bolj simetrično s ciljno inflacijo okoli 3 % z dovoljenim odstopanjem za 1 odstotno točko. Takšen cilj bi bil bolj dosegljiv za podpovprečne države članice.

V primeru, da bi ECB prevzela nadzor nad gospodarsko dejavnostjo, bi bile obrestne stopnje nižje, a bi črpala denar neposredno v gospodarstvo podobno, kot to počnejo Federal Reserve, Bank of Japan ter Bank of England, ki se soočajo s padcem agregatnega povpraševanja. ECB bi lahko s kvantitativnim popuščanjem kupovala javne dolgove. Z znižanjem javnih financ in zasebnih stroškov izposojanja s spodbujanjem obsega kreditov bi okrepili gospodarsko dejavnost in zaščito pred tveganjem deflacije.

- Fiskalna politika in makroekonomska neravnovesja

Druga ovira za gospodarsko rast je neusklajena in prociklična fiskalna politika. Oblikovalci politik evroobmočja zatrjujejo, da fiskalna strogost v vseh državah hkrati ni kontradiktorna. V skladu s

tem finančna strogost povečuje zaupanje v gospodarstvo, kar pomirja gospodinjstva in podjetja, to pa privede do okrevanja in dviga potrošnje in investicij. Vendar ni mogoče navesti precedensa v zgodovini, ki bi to trditev podprl. Seveda obstajajo primeri fiskalnih strogosti, ki generirajo gospodarsko rast, vendar vsi ti primeri vključujejo devalvacijo valute ter znižanje obrestnih mer. Ta možnost pa ni odprta za območje evrskega gospodarstva.

Ni presenetljivo, da se je izkazala kolektivna zaostritev fiskalne politike brutalna za regijo kot celoto. Zaupanje gospodinjstev in poslovno zaupanje je razpadlo po celotni regiji, s tem pa se je znižala tudi možnost, da bi vlade zniževale svoje dolge. Z uskladitvijo fiskalne politike članic se tudi uskladi povpraševanje na trgu.

Do nedavnega so oblikovalci politik trdili, da so trgovinska neravnovesja znotraj evroobmočja nepomembna. Prav zdaj priznavajo, da taka neravnovesja ogrožajo stabilnost EU. Do sedaj je bil recept odplačevanje dolga, varčevanje in življenje v zmožnostih, tveganje takega asimetričnega pristopa pa je očitno. Gospodinjstva in podjetja režejo stroške, vendar ni nobene povečane porabe v državah s presežki. Če vse države varčujejo, se agregatno povpraševanje po evrskem območju znižuje in prizadene že tako slabe javne finance najšibkejših držav.

Evrsko območje očitno potrebuje dogovor o fiskalnih ciljih in načinu njihovega učinkovitega spremljanja. Toda napoved težko dosegljivih ciljev brez ustvarjanja pogojev, pod katerimi se lahko dosežejo, ne bo okrepila zaupanja vlagateljev v evroobmočje. Skoraj nemogoče je na tak način ustaviti gospodarsko stagnacijo ali celo krčenje. Novi fiskalni cilji morajo popravljati simetrična neravnovesja. Države z neravnovesji bodo morale dokazati, kako jih nameravajo zmanjšati, prav tako kot tudi tiste s presežki.

Evro nima tradicionalnih amortizerjev za nadomestilo deviznega tečaja kot instrumenta gospodarskega prilagajanja (Tilford & Whyte, 2011, str. 24). Trije taki amortizerji so nepogrešljivi:

- i) Mobilnost dejavnikov. Proizvodni dejavniki se ne premikajo prosto med Nemčijo in Francijo kakor se pri ameriških državah. Če se dejavniki ne morejo prosto gibati, bo težko odpraviti razliko v cenah in produktivnosti, kar povečuje tveganje, da bodo obrestne mere previsoke za nekatere države članice in prenizke za druge. V evroobmočju je trgovina z blagom zelo integrirana, vendar to ne velja za storitve ali delo. Bolj verjetno je, da bolj integrirana gospodarstva razlike v povpraševanju in dobavi med državami zmanjšujejo z mobilnostjo faktorjev. Če delovna sila v območju evra ni mobilna, so razlike v višini plač med državami članicami manj izrazite, kar je eden izmed razlogov za velika trgovinska neravnovesja.
- ii) Dinamični izdelki in prilagodljiv trg dela. V odsotnosti možnosti popravkov menjalnega tečaja mora biti vse ostalo bolj fleksibilno. Plače se morajo na hitro odzivati na spremembe v ponudbi in povpraševanju, gospodarstva morajo biti sposobna generirati nova delovna mesta. Nekatere države članice imajo fleksibilen trg dela, za nekatera gospodarstva je značilna visoka stopnja konkurence, vendar je oboje hkrati prisotno v zelo malo primerih.
- iii) Če želijo vlade svoje članstvo v uniji spremeniti v uspeh, morajo sprejeti liberalne reforme, ki so jih nekatere odlagale preteklo desetletje. Evrsko področje mora začeti agresivno kampanjo za odstranjevanje ovir za vključevanje zlasti na področju storitev. Ukiniti je potrebno tudi ostale ovire za prost pretok kapitala čez meje. Večjo mobilnost znotraj EU je morda težje doseči zaradi jezikovnih ovir, vendar to ne pomeni, da članice ne bi smele poskušati.

3.2 Gospodarska rast

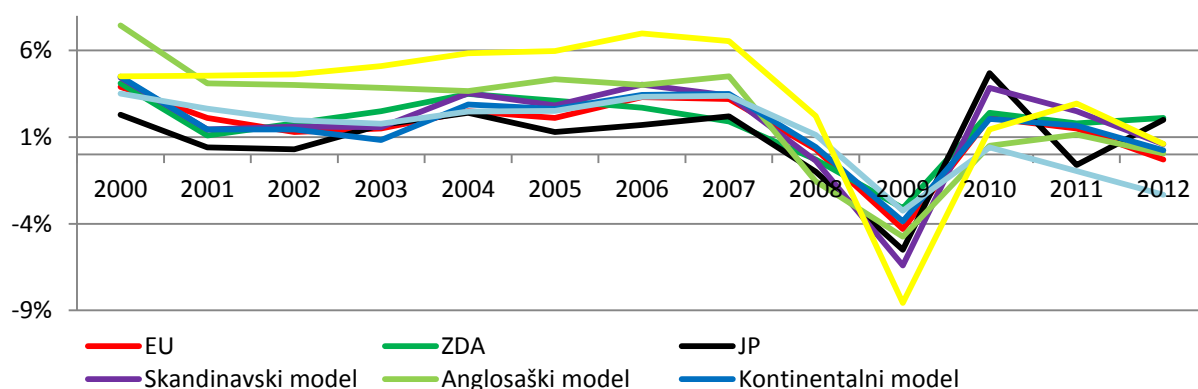
Gospodarska rast je prvi kazalec, ki vpliva na konkurenčnost EU. V okviru gospodarske rasti je prepoznana obsežna in intenzivna rast, ki jo lahko definiramo kot obsežno povečanje obsega intenzivne proizvodnje in tudi kot posledico rasti produktivnosti dela. Drugi dejavniki povečane rasti so izboljšanje strojne opreme, gradnja infrastrukturnih objektov in kapital. Obstaja tesna povezava med konkurenčnostjo in gospodarsko rastjo. Kljub nekaterim informativnim omejitvam je gospodarska rast eden najbolj uporabljenih kazalnikov konkurenčnosti.

Gospodarska rast je ključni makroekonomski kazalnik zdravja nekega gospodarstva poleg stopnje brezposelnosti, stopnje rasti cen ter stanja plačilne bilance. Gospodarska rast se meri z rastjo bruto domačega proizvoda (v nadaljevanju BDP) na državnem ali nacionalnem nivoju in določa rast standarda države. Lahko jo merimo tudi z rastjo BDP na prebivalca, bolj natančno meritev standarda v neki državi tudi opredelimo z rastjo BDP po pariteti kupne moči na prebivalca. Gospodarska razvitost pa se poleg BDP na prebivalca lahko meri tudi s pričakovano življenjsko dobo, stopnjo pismenosti in smrtnostjo dojenčkov (Senjur, 1993, str. 2–3). Če je realni BDP kot mera gospodarske rasti iz leta v leto višji, lahko rečemo, da gospodarstvo raste oziroma dosega gospodarsko rast.

Vrednost povprečne gospodarske rasti v državah EU je bila od leta 2001 okoli 2 % na leto. Obdobje rasti je doseglo vrhunec v letu 2006, kasneje je rast začela upadati in v obdobju gospodarske krize leta 2009 dosegla najnižjo vrednost v celotnem desetletju. Ta padec bruto domačega proizvoda se je zgodil v vseh članicah EU z izjemo Poljske. Največji padec je bil zabeležen na Irskem in v baltskih državah, kjer je bila v prvi polovici desetletja zabeležena tudi najbolj dinamična rast.

V letu 2010 je bila v večini držav zabeležena rast, vendar v zadnji četrtini leta je bila rast le 0,3 % v primerjavi s prejšnjim obdobjem. Rast je bila manjša, kot je bilo napovedano.

Slika 4: Povprečna stopnja rasti realnega BDP v EU27 med leti 2000 in 2012



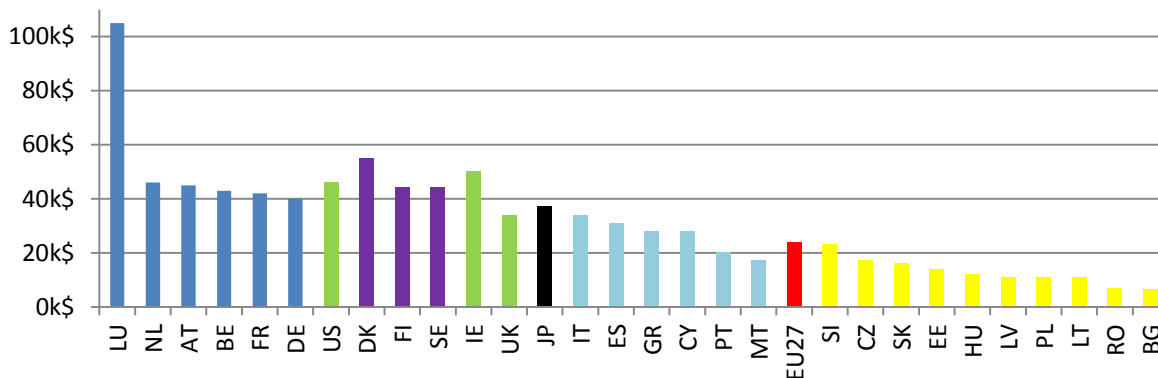
Vir: Eurostat, Statistics database, 2012.

Na sliki 4 so prikazani doseženi najboljši rezultati v tranzicijskih državah, na katere je tudi najbolj vplivala recesija na koncu tega desetletja. Rast v drugih državah z izjemo nadpovprečne rasti na Irskem v prvi polovici desetletja ustreza povprečju EU-27, podoben trend je mogoče zaslediti tudi v

ZDA in Japonskem. Kriza je najmanj prizadela ZDA, v letu 2009 so doživele 2,6-odstotni padec BDP, medtem je EU doživela 4,2-odstotni padec.

Evropski BDP po desetletju ne raste več z načrtovano vrednostjo. Relativna rast je bila posledica manjše vrzeli v produktivnosti, do katere je prišlo v zadnjem desetletju in je posledica nižjega vlaganja v raziskave in inovacije ter vstopnih ovir na trgih.

Slika 5: BDP na prebivalca v ameriških dolarjih



Vir: Eurostat, Statistics database, 2012

Evropska gospodarska rast je strukturno nižja od rasti njenih glavnih gospodarskih partnerjev. Če evropsko gospodarsko rast primerjamo z rastjo ZDA, opazimo v obdobju 1980–2009 podobno rast. Trichet (2010) to pojasnjuje z različno rastjo prebivalstva, dohodek na prebivalca je v ZDA in EU rasel s podobnim tempom, populacija ZDA se je v deležu svetovnega prebivalstva zmanjšala za 13,2 %, delež svetovnega BDP pa se je povečal za 2 %. V istem obdobju je delež populacije EU-15 v deležu svetovnega prebivalstva padel za 25,2 %. EU trenutno proizvede 21,3 % svetovnega BDP, medtem ko je delež ZDA v svetovnem BDP 20,5 % (Schwab, 2010, str. 363).

Ob pregledu BDP na prebivalca po paritetni kupni moči je s slike 5 je razvidno, da so v EU med državami precejšnje razlike v dohodku na prebivalca. Najrevnejša država v EU ima le okoli 6 % BDP na prebivalca najbogatejše države, razlike ostajajo tudi med regijami. Trenutno imajo najvišji standard države v kontinentalnem in skandinavskem modelu, te vrednosti se lahko primerjajo tudi z ZDA in Japonsko. Najslabše rezultate imajo kljub povečani dinamični rasti tranzicijske države.

3.3 Zaposlenost in trg dela

Drugi velik dejavnik konkurenčnosti je zaposlovanje. To poglavje bo osredotočeno na pregled razvoja zaposlovanja in brezposelnosti v različnih skupinah prebivalstva. Analizirani bodo tudi dejavniki in razlike na trgih dela v Evropski uniji, ki spodbujajo ali omejujejo konkurenčnost evropskih držav oz. skupin držav.

Konkurenčnost je neke vrste pogoj za dvig stopnje zaposlenosti in življenjskega standarda. Pri tem vidiku je pomembno omeniti tudi gibanje realnih plač, kar vpliva na odločitve posameznikov, ki

vstopajo na trg dela in lahko prispevajo k stabilizaciji makroekonomskih razmer in k izbiri prave kombinacije politik za spodbujanje zaposlovanja. Zaradi tega ne smejo realne plače prehitovati stopnje rasti produktivnosti.

Trg dela je eden izmed osnovnih trgov proizvodnih dejavnikov in temeljno področje proučevanja ekonomike dela. Z izrazom delo običajno opišemo proizvodne storitve, vsebovane v človeškem fizičnem in psihičnem naporu, usposobljenosti in intelektualni moči. Zato je delo kot storitev, ki se prodaja in kupuje na trgu, neločljivo od osebe, ki jo nudi, in je pri transakciji impliciten osebni odnos. Trg dela alokira delavca na različna dela in koordinira odločitve o zaposlitvi ljudi. Povpraševalci na trgu dela so delodajalci, ponudniki pa delojemalci (Malačič, Vodovnik, Kovač, & Bevc, 1995, str. 7–8).

3.3.1 Zaposlovanje v Evropski uniji

Med državami članicami EU je zelo heterogena struktura zaposlenih. V povprečju je v EU zaposlenih 69,5 % aktivnega prebivalstva na področju storitev, 24 % v industriji ter 5,6 % v kmetijstvu (Fixing Europe's single currency, 2011). Storitveni sektor je najbolj razvit v državah iz kontinentalnega modela, večji delež zaposlitve v kmetijstvu in industriji je v primerjavi s povprečjem EU značilen za tranzicijske države. V nasprotju je nadpovprečna stopnja zaposlitve v sektorjih, temelječih na znanju, kot so npr. telekomunikacije, izobraževanje, zdravstvo ter znanost, prisotna v državah s skandinavskim, anglosaškim ter kontinentalnim modelom. Na Švedskem je ta vrednost 48,7 % v primerjavi s 14,8 % v Romuniji (Fixing Europe's single currency, 2011).

Razlike med državami so tudi v strukturi splošne brezposelnosti. V obdobju 2000–2007 se je stopnja brezposelnosti v večini evropskih držav zmanjšala. Vendar je s slike 6 razvidno, da je gospodarska kriza v nekaj mesecih ta trend obrnila. Padec stopnje zaposlenosti je bil v EU (–2 %) nekoliko nižja v primerjavi z ZDA (–3,5 %) zaradi nižje sposobnosti odziva evropskih trgov dela na spremembe (A European strategy for smart, sustainable and inclusive growth, 2010). Nekatere države se še vedno soočajo z višjo stopnjo brezposelnosti kot na začetku obravnavanega obdobja.

Najvišje stopnje zaposlenosti so zabeležene v skandinavskih državah, tudi države z anglosaškim modelom imajo razmeroma visoke stopnje zaposlenosti in so primerljive z razmerami v ZDA. Ravno nasprotno je precej nižja zaposlenost v državah z mediteranskim modelom in državah vzhodne širitve, v katerih je v obdobju največje rasti v nekaterih primerih komaj preseгла 60 % (Rhinhard, 2010, str. 15). Na splošno je ugotovljeno, da trend dviga zaposlenosti poteka pod pričakovanji. Lizbonski cilji so bili izpolnjeni le v eni tretjini držav.

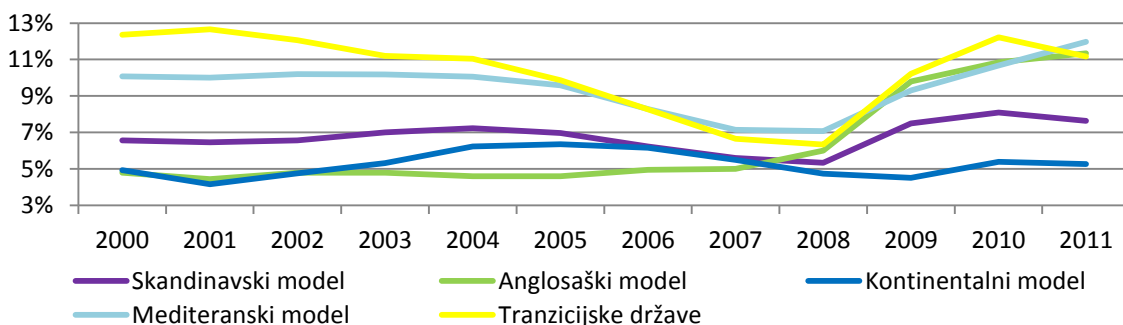
V obravnavanem desetletju se je spremenila pomembnost določenih industrij. V letih 2000–2007 se je povečal pomen gradbeništva predvsem na Irskem, v Španiji ter v baltskih državah. V nasprotju je največji upad zaposlenosti predvsem zaradi krize zabeležen v industrijski proizvodnji – stopnja zaposlitve je padla za 11,8 %, kar zajema kar 2/3 prebivalcev EU, ki so v tem obdobju izgubili svojo zaposlitev (European commission, 2010).

Fleksibilne oblike zaposlitve in dela najenostavneje definiramo kot oblike, ki odstopajo od standardne oblike zaposlitve. Standardna oblika zaposlitve je oblika delovnega razmerja, ki se je razvila sredi prejšnjega stoletja in je še danes prevladujoča oblika zaposlitve. To je zaposlitev za nedoločen čas s polnim delovnim časom (Svetlik, 1994). Ta oblika delovnega razmerja temelji na

polni osebni in ekonomski podrejenosti delodajalcu v času, ko se delo opravlja. Podrejenost delodajalcu se kaže v opravljanju dela pod vodstvom, pod navodili in pod nadzorom delodajalca na sedežu delodajalca, z njegovimi delovnimi sredstvi, na določenem kraju, v določenem času in v organizacijski obliki ter razporeditvi, ki sta določeni s strani delodajalca (Dobrin, 1995, str. 172).

Precejšnje razlike je mogoče opaziti tudi pri zaposlovanju med različnimi skupinami prebivalstva. Npr. pri primerjavi zaposlovanja moških in žensk ugotovimo, da je bilo kljub naporom za zmanjšanje vrzeli med spoloma v letu 2009 v EU zaposlenih le 58,6 % delovno sposobnih žensk v primerjavi s 70,7 % delovno sposobnih moških. V nasprotju je v ZDA stopnja zaposlenosti delovno sposobnih žensk dosegla 63,3 % v primerjavi z 72 % delovno sposobnih moških. V EU so največje razlike v mediteranskih državah, kjer je razlika v zaposlenosti med obema skupinama delovno sposobnih tudi do 50 % (Eurostat, 2011). V nasprotju so v skandinavskih in baltskih državah razlike dosti manjše.

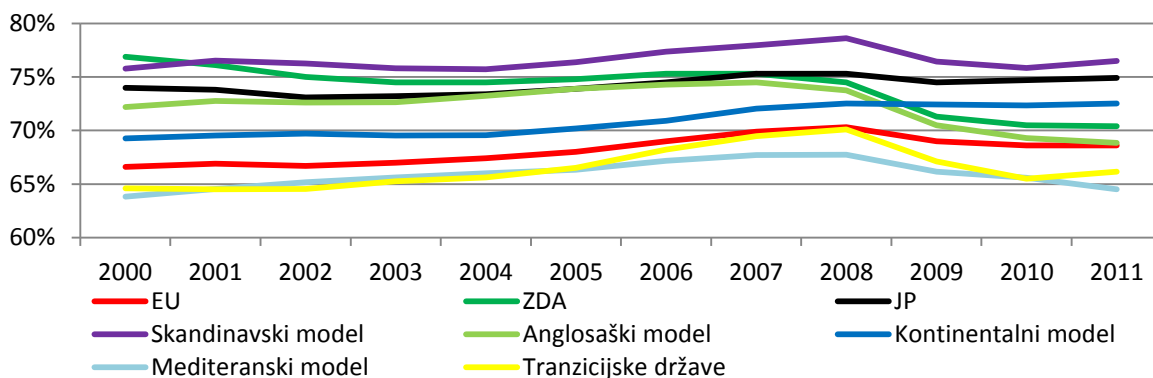
Slika 6: Stopnja brezposelnosti (2000–2011)



Vir: Eurostat, Statistics database, 2012.

Gospodarska kriza je povzročila eno najvišjih stopenj brezposelnosti v skupini ljudi, mlajših od 25 let. Brezposelnost v skupini mladih je skoraj trikrat verjetnejša kot pri drugih starostnih skupinah, mladi so tudi bolj verjetno prisiljeni sprejeti delo za nižjo stopnjo izobrazbe, kar povzroči izgubo človeškega kapitala (International Labour Organization, 2010, str. 3).

Slika 7: Gibanje stopnje zaposlenosti (2000–2011)



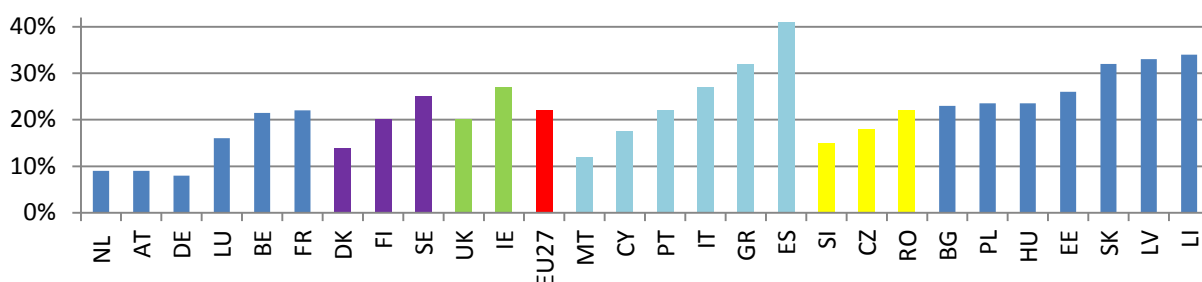
Vir: Eurostat, Statistics database, 2012.

Brezposelnost predstavlja enega najresnejših problemov, s katerimi se ukvarjajo sodobne družbe (Malačič, Vodovnik, Kovač, & Bevc, 1995, str. 64). Obravnavamo jo lahko z dveh vidikov. Z

vidika družbe pomeni neizkoriščenost dela aktivnega prebivalstva, neuspešnost makroekonomske politike vlade, zapostavljenost in težak socialni položaj tistega dela prebivalstva, ki se ne more zaposliti, a bi si to želel. Z vidika posameznika pa pomeni nezmožnost pridobivanja sredstev za življenje po običajni poti – z delom in s tem neuspešnost in izločenost iz družbe, odvisnost od družbene podpore ter revščino.

Predvsem pomanjkanje izkušenj in spretnosti mladih iskalcev zaposlitve je glavni vzrok za visoko stopnjo brezposelnosti. Omeniti velja tudi višino minimalne plače, ki je v nekaterih državah previsoka. Npr. na Švedskem imajo togo zaposlitveno zakonodajo v kombinaciji z relativno visoko minimalno plačo. Posledica tega je previdnost delodajalcev pri zaposlovanju ljudi brez izkušenj in kvalifikacij (Brunk, 2009).

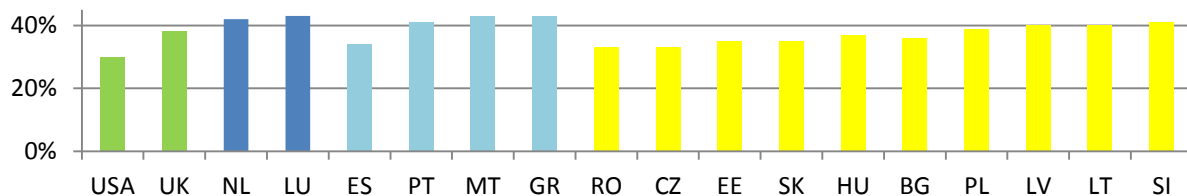
Slika 8: Odstotek brezposelnih prebivalcev starih manj kot 25 let (2012)



Vir: Eurostat, Statistics database, 2012.

Uzakonjena minimalna plača je eden glavnih dejavnikov brezposelnosti mladih v Franciji in Grčiji (Eurostat, 2011). Minimalna plača je relativno visoka tudi v Belgiji, vendar je določena glede na starost in izkušnje. Podobna ureditev velja tudi na Irskem. Slika 9 prikazuje razmerje med minimalno in povprečno plačo v državah EU. Dolgoročna brezposelnost mladih v EU je umetno zmanjšana tudi zaradi vedno večjega števila študentov. V letu 2011 je ugotovljeno, da dolgoročna brezposelnost v tej skupini prebivalstva znova pada.

Slika 9: Odstotek minimalne plače v primerjavi s povprečno plačo v nekaterih državah (2012)



Vir: Eurostat, Statistics database, 2012.

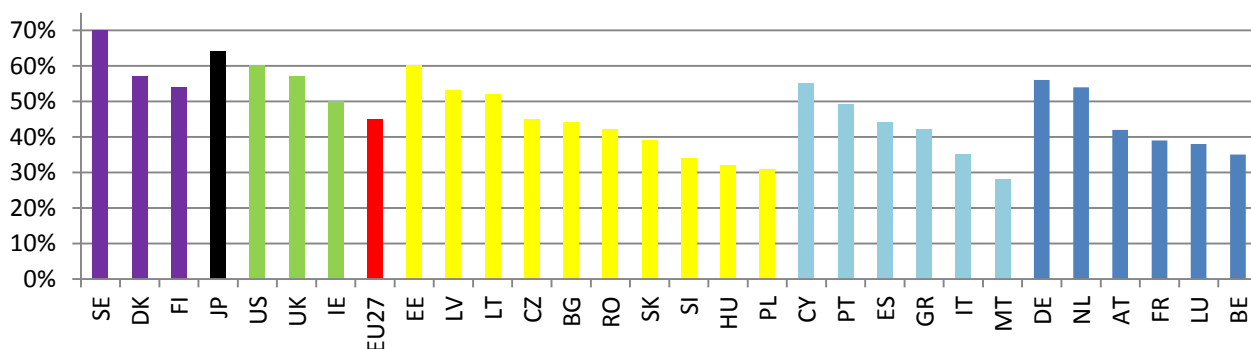
Eden od izzivov trga dela v EU je prilagoditev svetovni konkurenci in sedanjim demografskim gibanjem. Povprečna upokojitvena starost je v evropskih državah OECD 63 let za moške in 62 let za ženske. Do leta 2050 se bo morala ta starost postopoma dvigniti na povprečno 64 let (OECD, 2011, str. 113). Povprečna upokojitvena starost ima še vedno nizko vrednost v državah celinske in južne Evrope ter ne predstavlja ustreznega odziva na trenutne demografske trende. Upokojitvena

starost ni neposredno povezana s konkurenčnostjo, vendar lahko zmanjša pritisk na javni proračun in socialni sistem.

Znotraj prebivalstva EU so starejši dejansko edini rastoči segment. Ob hitrem naraščanju starejše populacije in istočasnem upadanju prebivalstva lahko privede do zmanjšanja ponudbe dela, kar lahko posledično pomeni tudi upočasnitev gospodarske rasti. Hitrost naraščanja prebivalstva, starega 60 in več let, je letno približno 2 milijona, medtem pa se rast števila zaposlenih občutno zmanjšuje z upokojevanjem generacije baby boom. Takšen demografski trend lahko povzroči občutno spremembo razmerja aktivnega in vzdrževanega prebivalstva. Vprašljiva je tudi vzdržnost pokojninskih sistemov; da bi se ti obdržali, pa so potrebne radikalne spremembe, kot so npr. dvig starostne meje za upokojitev ali dvig pokojninskih prispevkov. Z istim problemom se sooča tudi zdravstvo.

V okvirju staranja prebivalstva ni pomembna samo določena upokojitvena starost, ampak je s tem tesno povezano vprašanje zaposlenosti starejšega prebivalstva v starosti od 55 do 64 let (glej sliko 10). V mnogih državah EU je zaposlenost bistveno nižja kot v ZDA in na Japonskem. Pod povprečjem EU sta tudi Madžarska in Poljska. Evropsko unijo preganja projekcija 50:50:50, to je napoved, da bo leta 2050 več kot polovica njenega prebivalstva starejšega od 50 let (Ghemawat, 2011, str. 76). Japonska demografska slika je še slabša. OECD ocenjuje, da lahko brez visoke stopnje imigracije življenjski standard ZDA pade za 10 %, Evropi za 18 % ter Japonski za 23 %.

Slika 10: Odstotek zaposlenost prebivalstva v starosti 55 do 64 let v odstotkih (2012)



Vir: Eurostat, Statistics database, 2012.

3.3.2 Poklicna mobilnost v Evropski uniji

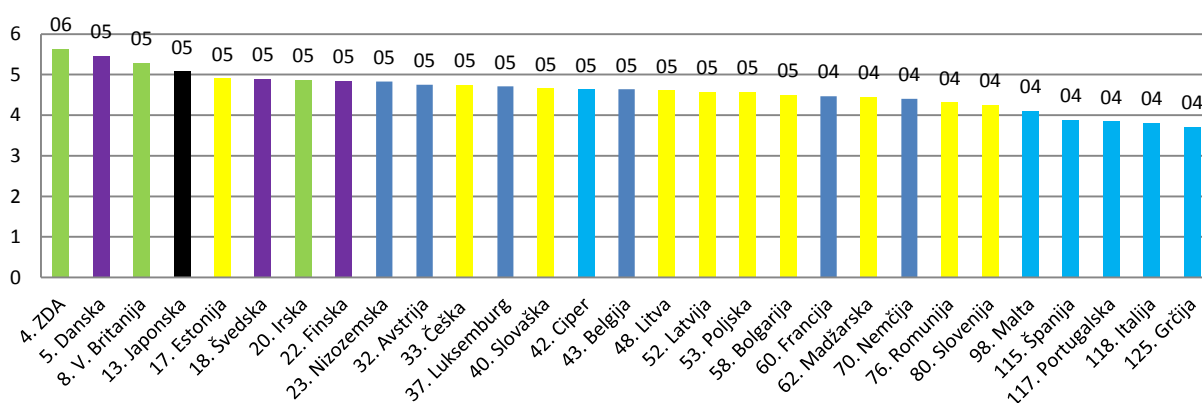
90 % svetovnega prebivalstva po nekaterih ocenah ne bo nikoli zapustilo države, v kateri so bili rojeni. (Ghemawat, 2011, str. 27). V EU je delež geografske mobilnosti še vedno relativno nizek. Po podatkih Eurostata se le 18 % državljanov EU giblje izven regije bivanja, čezmejno mobilnih je bilo v letu 2006 le 1,9 % prebivalstva. Največje vrednosti geografske in poklicne mobilnosti je zaznati v državah skandinavskega in anglosaškega modela, medtem ko se Malta, Italija, Portugalska, Avstrija, Slovaška, Poljska ter Slovenija nahajajo pod povprečjem (European foundation for the improvement of living and working conditions, 2007, str. 16).

Ti podatki nakazujejo več dejavnikov, ki omejujejo mobilnost. To so npr. družbene ali kulturne omejitve. Dejstvo je tudi, da razmeroma velike razlike v plačah med državami ne motivirajo delavcev za selitev.

3.3.3 Prilagodljivost trga dela v Evropski uniji

Kot je razvidno iz primerjave izbranih pod-kazalnikov konkurenčnosti, povezanih s trgom dela (glej slike 11, 12 in 13), ima Evropska unija na splošno slabše kazalce na trgu dela v primerjavi z ZDA in Japonsko. Na slikah 11, 12 in 13 je prikazana tudi uvrstitev držav na lestvici konkurenčnosti na področju katerega prikazujejo.

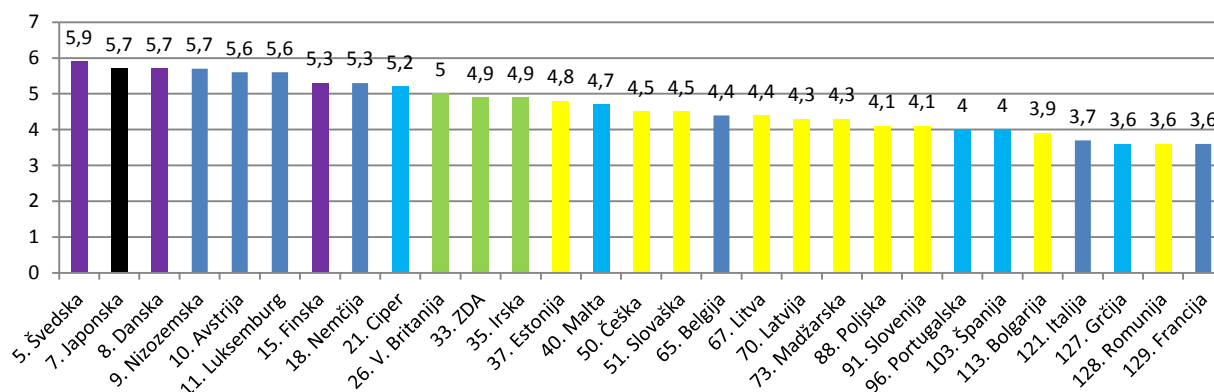
Slika 11: Ocena fleksibilnosti trga dela



Vir: K.Schwab, *The Global Competitiveness Report 2010–2011*, 2010, str. 20.

Plače v večini evropskih držav z izjemo vzhodnega bloka so v veliki meri odvisne od centraliziranega pogajanja. Obstaja veliko število predpisov, ki vplivajo na zaposlovanje in odpuščanje delavcev, kar zmanjšuje fleksibilnost trga dela in s tem vpliva na konkurenčnost gospodarstev. V nasprotju je v državah s skandinavskim in kontinentalnim modelom že ustaljena tradicija sodelovanja med delodajalci in delojemalci ter tudi višja fleksibilnost plač.

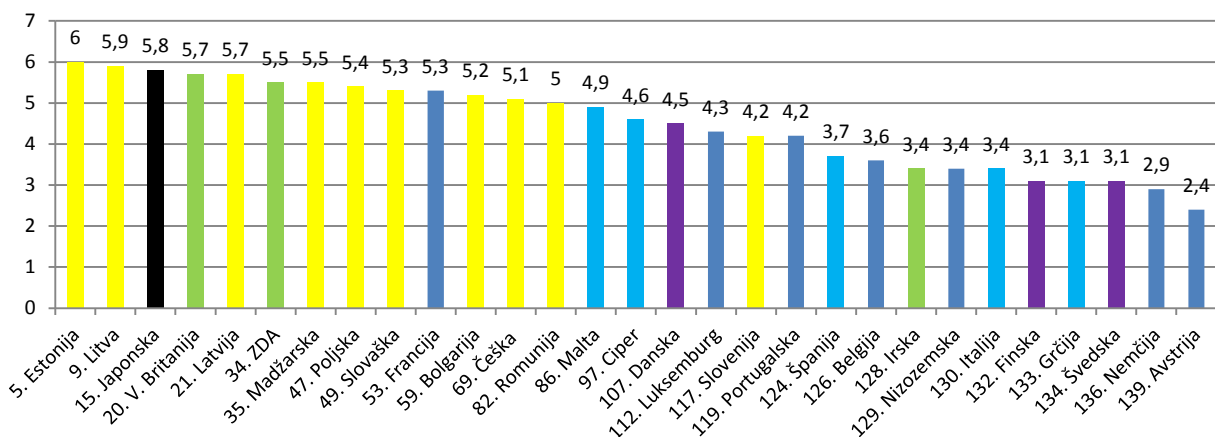
Slika 12: Ocena sodelovanje med delodajalci in delojemalci



Vir: K. Schwab, *The Global Competitiveness Report 2010–2011*, 2010, str. 444.

Pri primerjavi podatkov o fleksibilnosti trga dela v EU lahko ugotovimo, da so gospodarstva z mediteranski modelom kapitalizma najbolj nazadujoča. Te države dosegajo relativno slabše rezultate pri ocenah sodelovanja med delodajalci in delojemalci ter pri fleksibilnosti pri višinah plač. Nasprotno pa je relativno fleksibilen trg dela v državah z anglosaškim in skandinavskim modelom. Povprečje Evropske unije presegajo tudi države, ki ne spadajo v nobenega izmed teh dveh modelov kapitalizma. Npr. Estonija ima zelo fleksibilen način določanja plač, ki spada v pristojnost podjetja. Podoben način ima tudi Nizozemska, vendar je trg dela omejen s številnimi predpisi.

Slika 13: Fleksibilnost pri določanju višine plač



Vir: K. Schwab, *The Global Competitiveness Report 2010–2011*, 2010, str. 445.

3.3.4 Zaposlovanje in fleksibilnost trga dela v Evropski uniji

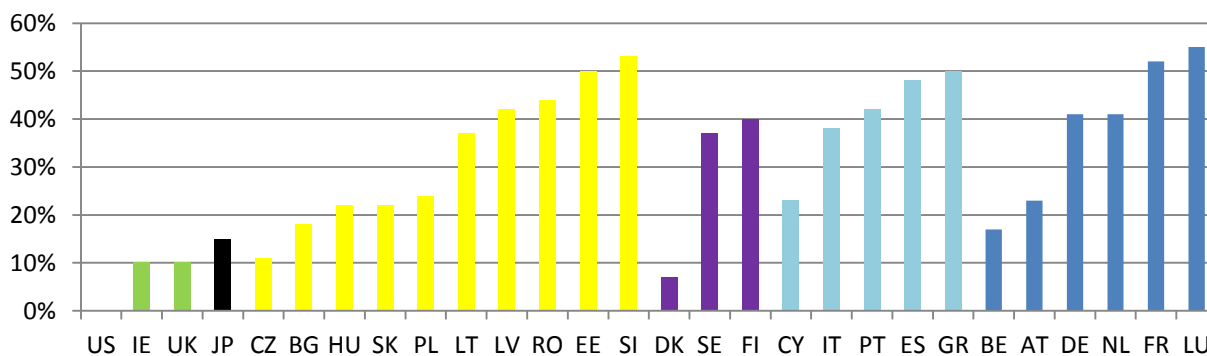
Po podatkih Evropske komisije (Corsi & Roncaglia, 2002, str. 143) je visoka dolgotrajna brezposelnost v EU posledica v kratkem času nastalih negativnih šokov na strani povpraševanja ter zaradi toge ureditve trga dela tudi nižjega povpraševanja pri ponudnikih dela. Na drugi strani imajo fleksibilni trgi dela sposobnost absorbirati demografska, strukturna in ciklična nihanja, tog trg dela povzroča brezposelnost in manjšo vključenost zaposlenih. Ti rezultati kažejo na večjo fleksibilnost pri zaposlovanju in odpuščanju delavcev.

3.3.5 Togost zaposlenosti

Nekateri podatki vključujejo tudi indeks togosti zaposlovanja. Vrednost tega indeksa se giblje med 0 in 100. Višje vrednosti kažejo na manj učinkovito prilagajanje trga dela. V indeks so vključene ocene togosti delovnega časa z vidika odpuščanja in zaposlovanja delavcev (The World bank, 2011). S slike 14 lahko sklepamo, da so najnižje vrednosti indeksa v državah z anglosaškim modelom, v nekaterih državah s tranzicijskim modelom ter zlasti v Belgiji, Avstriji in Danski. To pomeni, da je v teh državah večja fleksibilnost zaposlovanja in odpuščanja delavcev. Zaradi obstoječih omejitev na trgu dela se negativne posledice kažejo predvsem v državah z visokim indeksom.

EU ne izkorišča celotnega potenciala delovne sile. Trend v zadnjem desetletju je spremenil demografski profil na trgu dela na področju privabljanja žensk na trg delovne sile ter na področju dviga prostega pretoka delovne sile med državami članicami. Glavni problem je še vedno dolgotrajna brezposelnost, zaposlenost ljudi med 20 in 64 letom je samo 64,6-odstotna, kar je nižje kot drugje po svetu. V primerjavi med EU in ZDA Evropejci v povprečju delajo tudi do 10 % manj časa (European commission, 2010).

Slika 14: Togost zaposlovanja (2010)



Vir: K. Schwab, *The Global Competitiveness Report 2010–2011*, 2010, str. 446.

3.3.6 Zaposlenost, produktivnost in politika

S pomočjo strukturnih reform je cilj v EU povečati rast števila zaposlenih. Cilj ni samo znižanje razkoraka v zaposlovanju moških in žensk, ampak tudi dvig zaposlenosti mladih, dvig investicij v proizvodnjo, ob tem pa tudi modernizacija pokojninske in zdravstvene sisteme v kontekstu demografskih sprememb.

Strategija zaposlovanja Evropa 2020 ima zastavljen cilj, da se doseže 75-odstotno stopnjo zaposlenosti ljudi, starih med 20 in 64 let. Večina te naloge je zastavljena na nacionalnih ravneh, članice morajo uveljavljati reforme na trgu dela in proizvodov.

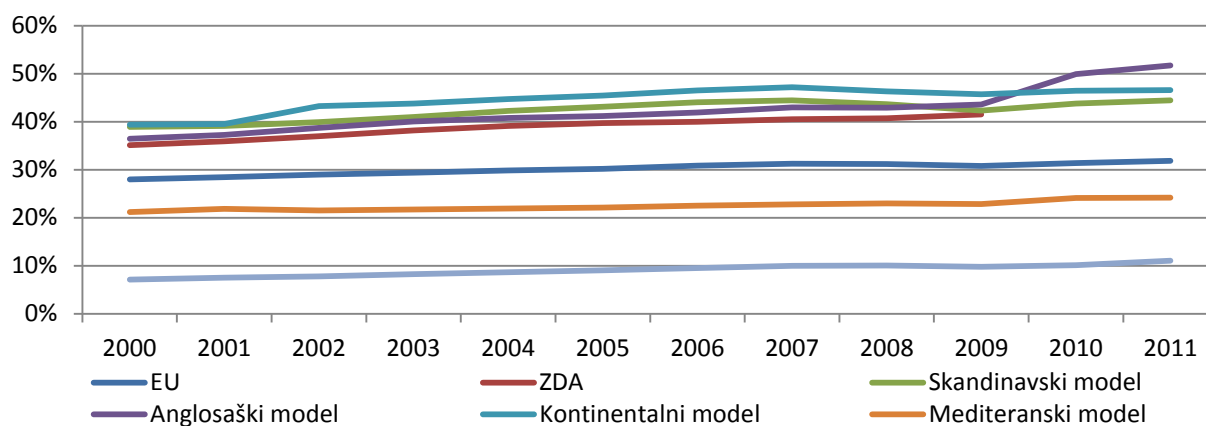
3.4 Produktivnost Evropske unije

Eden najpomembnejših kazalnikov gospodarske rasti, ki vpliva na oceno učinkovitosti gospodarstev, je produktivnost. Če se osredotočimo na ocenjevanje faktorja produktivnosti, je ocena odvisna od sposobnosti gospodarstva, da produktivno izrablja delež delovne sile. Še enkrat se lahko poudari tesna povezava med produktivnostjo in konkurenčnostjo, ki izhaja iz opredelitve pojma. Produktivnost se zato obravnava kot eden ključnih pojmov, ki se ponavlja na dnevnih redih različnih političnih odborov, čeprav je produktivnost le eden v vrsti dejavnikov, ki vplivajo na gospodarsko konkurenčnost države.

Države EU imajo navadno visoko produktivnost z nizko stopnjo zaposlenosti, npr. Francija in Belgija, ali visoko stopnjo zaposlenosti in relativno nizko produktivnost, npr. Finska in Velika

Britanija (Rhinhard, 2010, 5). V zadnjih treh desetletjih se rast produktivnosti v EU postopoma znižuje z 2,5 % v osemdesetih letih na 1,3 % v zadnjem desetletju kljub večji odprtosti gospodarstva in povečani konkurenci. Medtem je produktivnosti v ZDA v istem obdobju zrasla z 1,2 % na 1,9 % (Buckley & Howarth, 2010, str. 119). Razhajanja med rastjo produktivnosti v ZDA in EU je mogoče razložiti z različnimi trendi na trgu dela in skupno rastjo faktorske produktivnosti.

Slika 15: Razvoj realne produktivnosti dela glede na opravljeno delovno uro

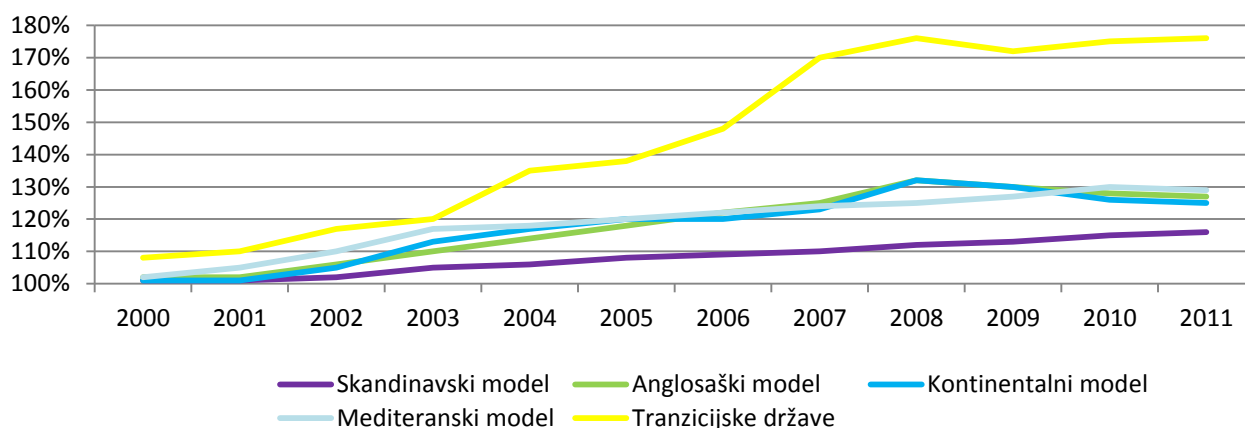


Vir: Eurostat, Statistics database, 2012.

Na sliki 15 so prikazane tudi razlike med državami v EU. Produktivnost dosega v nekaterih regijah Portugalske in Grčije komaj 50 % povprečja EU, v nekaterih regijah Nizozemske, Avstrije ter Francije pa tudi do 150 % (Boschma, 2004, str. 101). Odstopanja produktivnosti v primerjavi s povprečjem EU so najvišja v novih državah članicah EU. Razlike, ki niso značilne za države z nadpovprečno produktivnostjo v primerjavi s povprečjem EU, se pripisujejo regionalnim razlikam v strukturi industrije in njene razvitosti.

Pri ocenjevanju produktivnosti v EU je treba tudi izpostaviti povezavo med razmerjem med produktivnostjo in plačo. Na sliki 16 je izpostavljena slabša konkurenčnost EU v primerjavi z Japonsko in ZDA.

Slika 16: Gibanje cene na enoto dela (leta 2005 = 100 %)



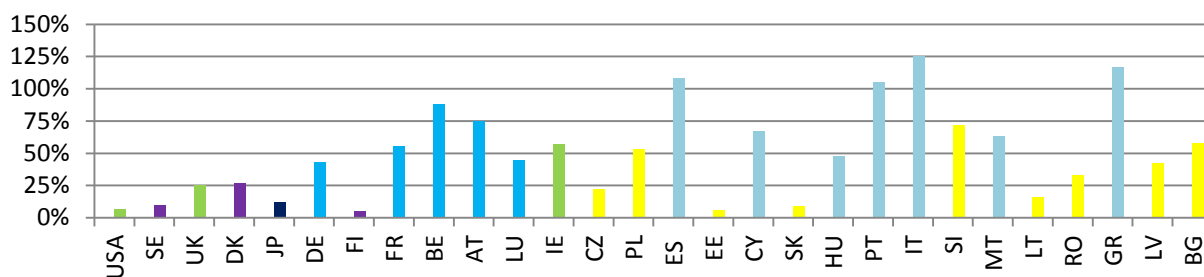
Vir: Eurostat, Statistics database, 2012.

Medtem ko je razmerje med produktivnostjo in plačami v dobrem (majhno razmerje med produktivnostjo in plačami) razmerju v tranzicijskih državah, so države z mediteranskim modelom na dnu po oceni konkurenčnosti. To pomeni, da obstajajo relativno visoke plače v primerjavi z nizko produktivnostjo.

Problem zaviranja različnih evropskih gospodarstev je razmerje višine plače na enoto dela. Zlasti v letih razcveta so nekatere države doživele visoko rast plač brez realne povezave z dvigom produktivnosti.

Po drugi strani je jasno, da je bila v zadnjem desetletju v tranzicijskih gospodarstvih najvišja rast cene na enoto dela. Stroški proizvodnje so relativno visoki tudi na Portugalskem, Irskem, v Grčiji ter Španiji, kjer dosegajo skoraj 25 % višje vrednosti v primerjavi z Nemčijo. Zaradi tega te države trpijo visoko stopnjo brezposelnosti in posledično tudi izgubo konkurenčnosti. Zaradi skupne monetarne politike te države ne smejo devalvirati svoje valute z namenom dviga lastne konkurenčnosti. Edina rešitev je lahko prekvalifikacija brezposelnih ali deregulacija storitev (Rhinhard, 2010, str. 7).

Slika 17: Relacija med višino plač in produktivnostjo v EU po kriterijih GCI



Vir: K. Schwab, The Global Competitiveness Report, 2010, str. 20, 21.

3.5 Fiskalna politika in javne finance v Evropski uniji

Fiskalna politika je del makroekonomske politike. Nanaša se na upravljanje državnih prihodkov in odhodkov. S kombinacijo različnih fiskalnih instrumentov omogoča doseganje makroekonomskih ciljev, predvsem polno zaposlenost, stabilnost cen, izboljšanje plačilne bilance, pospeševanje rasti potencialnega družbenega proizvoda in razporejanje dohodka oz. družbenega proizvoda (Jurković, 1977, str. 16).

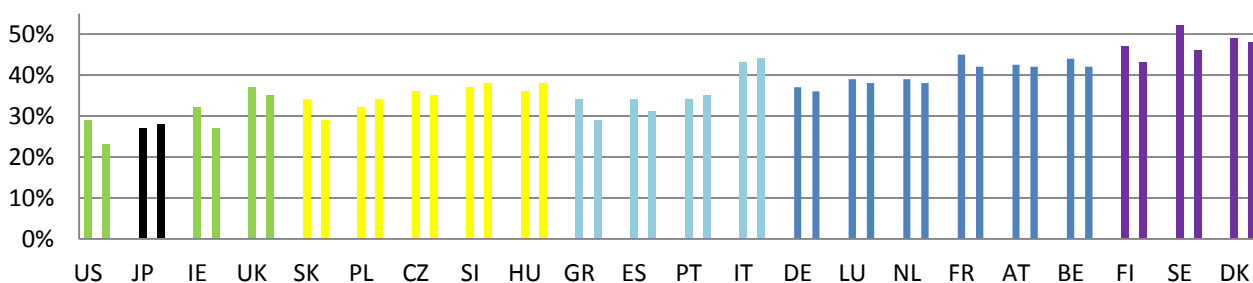
Fiskalna politika EU in EMU ni centralizirana, saj obstajajo posamezne nacionalne fiskalne politike, prepuščene neposredno posameznim državam članicam. Mnogi avtorji in ekonomski teoretiki zato menijo, da decentralizirana fiskalna politika v EU ogroža delovanje konstruktivne kombinacije politik med fiskalno in monetarno politiko ter povzroča neravnovesje. To temelji na dejstvu, da je monetarna politika eksogena spremenljivka, fiskalna politika pa domena vsake posamezne članice, ki deluje v skladu s svojimi cilji, možnostmi in ostalimi dejavniki.

Pakt o stabilnosti in rasti omejuje nacionalne fiskalne politike držav članic EMU in ublaži asimetrične šoke, ki nastanejo zaradi nelegitimnega preliivanja škode in koristi med članicami. Tudi s fiskalnega vidika ima EMU nekaj pomanjkljivosti, med katerimi najbolj izstopa odsotnost vodene

kombinacije politik na ravni integracije. Z vstopom v EMU so članice izgubile lastno monetarno in devizno tečajno politiko, zato v primeru asimetričnih šokov potrebujejo pomoč alternativne makroekonomske politike. V prvi vrsti je to skupna fiskalna politika pod okriljem EMU, ki ima v okviru evroobmočja (zaradi decentralizacijskega sistema) minimalne možnosti za vodenje. Tako prostora za skupno fiskalno politiko v EMU praktično ni, fiskalna politika pa ostaja v domeni nacionalnih držav članic (Mrak, 2001, str. 26).

Javni prihodki v EU so v letu 2009 dosegli v povprečju 44 % BDP. Ta vrednost se ni bistveno spreminjala v obdobju zadnjih 10 let. Povečanje proračunskih prihodkov s posredovanjem države je najbolj vidno v skandinavskih državah. S slike 18 je tudi razvidno zmanjšanje davčnega bremena v tem desetletju. Nasprotno pa relativno nizka kvota ostaja v tranzicijskih državah in državah z anglosaškim modelom.

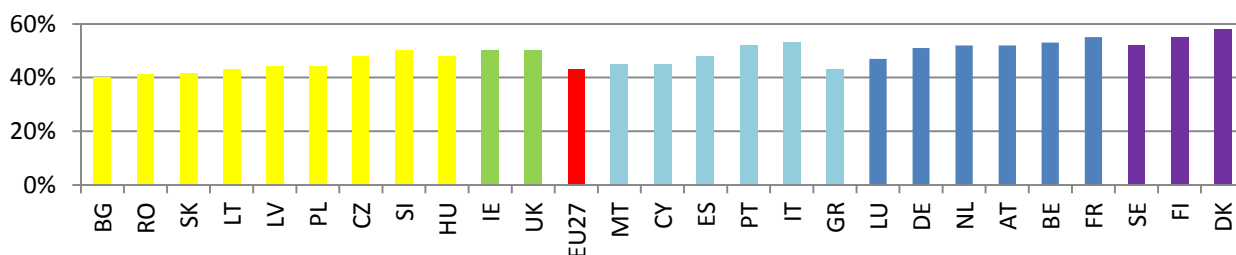
Slika 18: Primerjava deleža pobranih davkov (primerjamo podatke iz leta 2000 (prvi stolpec) in 2009)



Vir: OECD, *Pensions at a Glance 2011*, 2011, str. 19

Če primerjamo EU z ZDA ali Japonsko, so evropski davki za socialno varstvo tradicionalno višji. Ti veljajo na splošno za negativni dejavnik, ki omejuje gospodarsko rast ter črpa denar iz zasebnega sektorja in s tem zmanjšuje prihodke gospodinjstvom in podjetjem. V okviru konkurenčnosti EU lahko omenimo, da višja davčna stopnja ne pomeni nujno tudi nižje konkurenčnosti, kar je očitno pri državah, vključenih v skandinavski model.

Slika 19: Delež javne porabe kot delež BDP v odstotkih (2012)



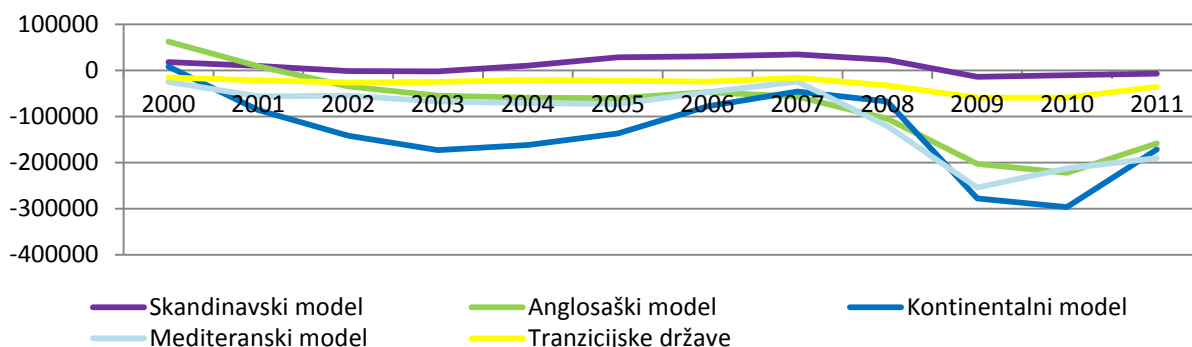
Vir: Eurostat, *Statistics database*, 2012.

Danes je najbolj razpravljano vprašanje v mnogih evropskih državah vprašanje o vzdržnosti javnih financ in vprašanje neusklajenosti med odhodkovno in prihodkovno stranjo proračuna.

Že od začetka tega desetletja je z rastjo javne porabe mogoče opaziti postopno poglobljanje državnih proračunov. Kriza je imela na javne finance zelo negativen vpliv. V povprečju so se

povečali državni primanjkljaji za 7 % BDP. Naraščanje javne porabe ob krčenju gospodarstva pripelje do strukturnega deficita. Slika 20 prikazuje razvoj vladnih presežkov in primanjkljajev v državah EU.

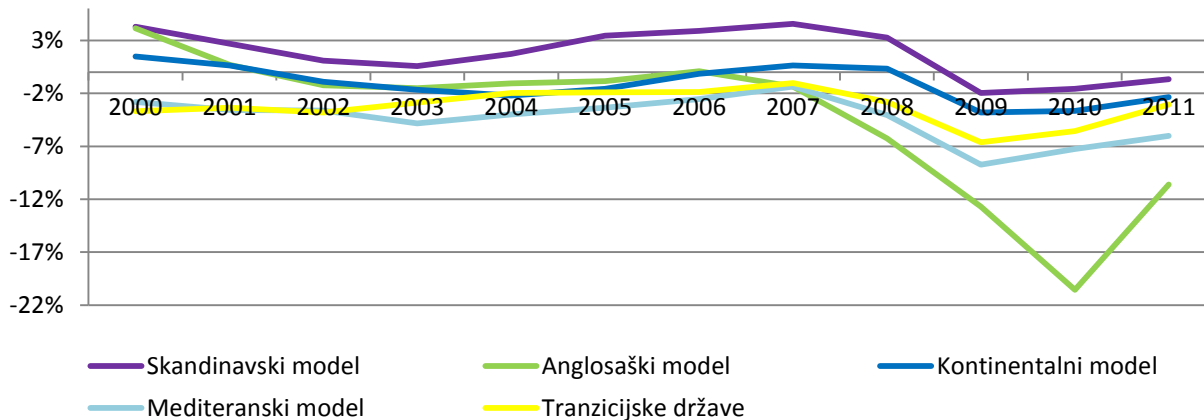
Slika 20: Razvoj vladnih presežkov in primanjkljajev v državah EU v mio. EUR



Vir: Eurostat, Statistics database.2012; IMF (2012), A Progress Report on Fiscal Adjustment 2012, 2012, str. 14.

Nastanek strukturnega primanjkljaja je viden na sliki št. 21. Medtem ko so skandinavske države v tem obdobju relativno ohranile strukturne presežke, so ostale zaradi svojih k rasti usmerjenih politik strukturne primanjkljaje postopoma poglobile. To kaže na neuspešno uravnoteženje proračunov v času, ko je bilo gospodarstvo še v razcvetu

Slika 21: Razvoj strukturnega primanjkljaja za države članice EU kot odstotek BDP



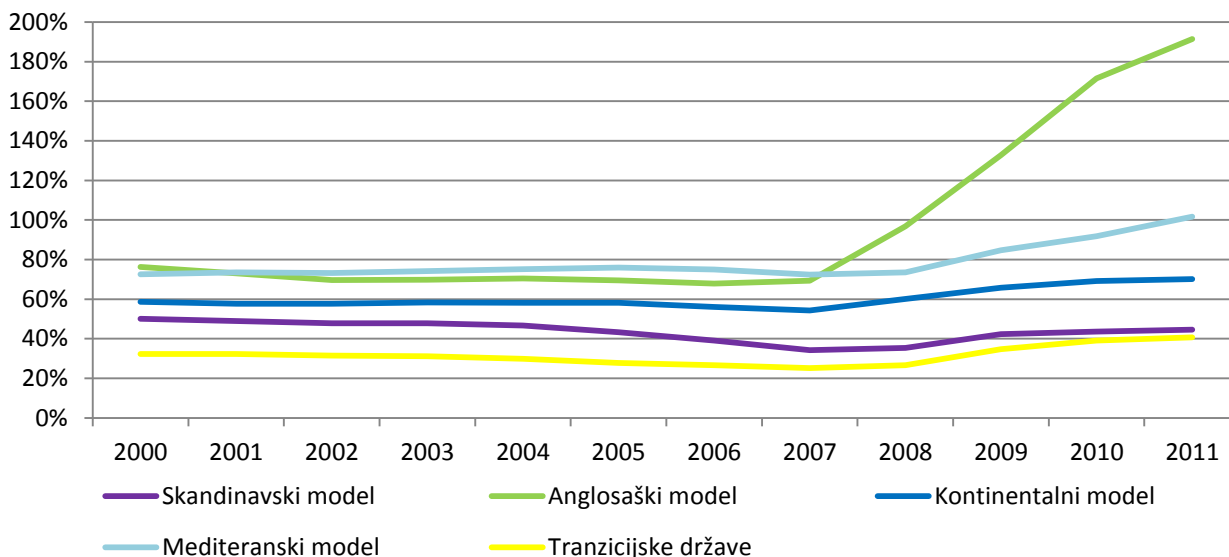
Vir: Eurostat, Statistics database. 2012; IMF (2012), A Progress Report on Fiscal Adjustment, 2012, str.

V obdobju od leta 2007 je kriza dvignila javni primanjkljaj v povprečju za skoraj 20 %. Najbolj izrazito vidno je to v državah z mediteranskim modelom, kjer je še zmeraj na visoki ravni. Slika 22 prikazuje razvoj javnega dolga v državah EU. Javni primanjkljaj se je občutno povečal tudi na Irskem, kjer se je država soočala s težavami v bančnem sektorju.

Naslednji graf kaže na dejstvo, da države svojih proračunov niso konsolidirale v obdobju rasti. V nekaterih državah je rast plač preseгла rast produktivnosti, kar se odraža tudi v upadu relativne konkurenčnosti držav. To dejstvo je skupaj s hitro rastjo cene kapitala ustvarilo balon na kapitalskem in nepremičninskem trgu in povzročilo velika neravnovesja. Posledica tega je bila, da so morale države reševati zunanja ravnovesja s sprejetjem podpore EU in mednarodnega denarnega

sklada (*Do Europeans want a dynamic economy?*, 2010, str. 11). S to težavo so se soočale članice evroobmočja predvsem zato, ker niso mogle devalvirati svoje valute in s tem povečati produktivnosti. Edina rešitev tega problema je znižanje plač ali povečanje produktivnosti. Rešitev je odvisna od sprostitve pravil na trgu dela ter dvigu konkurence na proizvodnih trgih, na katerih cene dela vplivajo na stroške dela konkurenčnih podjetij.

Slika 22: Razvoj javnega dolga v državah EU v odstotkih BDP



Vir: Eurostat, Statistics database. 2012; IMF, *A Progress Report on Fiscal Adjustment 2012*, str. 14

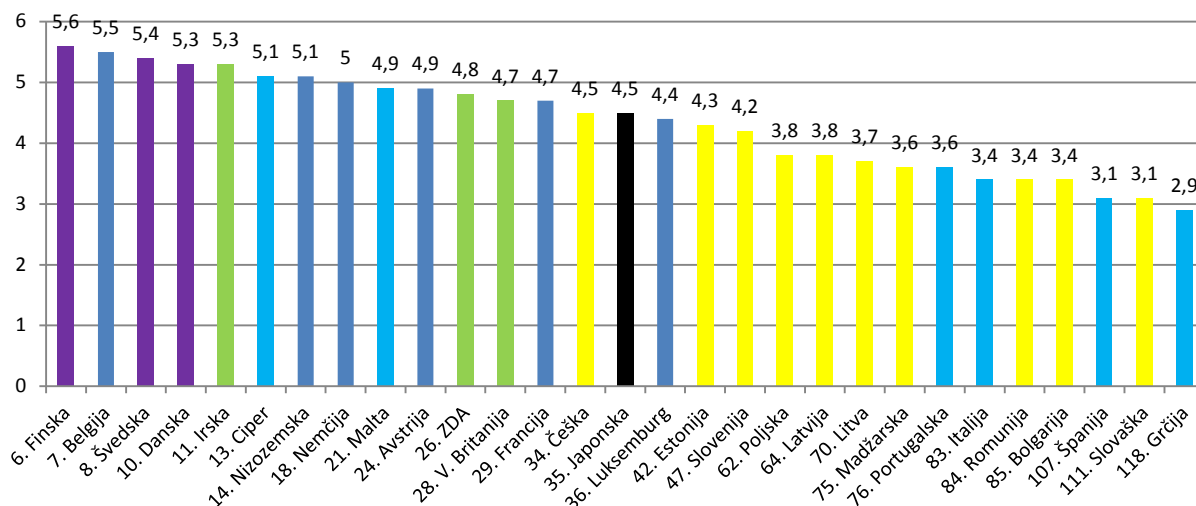
V povezavi z razvojem javnega dolga in večanjem nezaupanja glede zmožnosti držav, da izpolnijo svoje obveznosti, so se spremenile tudi bonitetne ocene. V letu 2010 so bonitetne agencije znižale bonitetno oceno naslednjim državam: Irski, Portugalski ter Španiji. Te države je gospodarska kriza najbolj prizadela (Schwab, 2010, str. 403).

3.6 Vlaganje v izobraževanje v Evropski uniji

Izobraževanje in vlaganje v ljudi bo moralo biti ključna naloga članic EU v prihodnjih desetih letih. Pri tem je treba zagotoviti kakovostno izobraževanje mladih, saj ljudje takrat pridobijo večino znanj. Izkušnje kažejo, da je sprotno ali vseživljenjsko učenje zelo dobrodošel cilj, toda dejansko pomaga le redkim, ki so se pripravljene izobraževati tudi potem, ko se že zaposlijo. Na mlade, ki so še v šolah, se je treba osredotočiti zato, ker bodo delavci v prihodnosti. Visoko izobražene ljudi in znanstvenike, ki jih bodo delodajalci potrebovali v tem desetletju (2010–2020), je treba izobraževati in usposabljanje zdaj, v svoji analizi pišeta izvedenca Evropskega centra za politične študije (CEPS) Daniel Gros in Felix Roth.

V grafih od 23 do 25 je prikazano, da članice EU dosežajo na splošno zelo dobro stopnjo izobrazbe. V Evropi so številne tehnične in družboslovne fakultete, v smislu kakovosti izobraževalnega sistema imajo najboljši položaj skandinavske fakultete, kar je sorazmerno z visoko stopnjo vlaganja BDP v šolstvo (slika 23). Na sliki 23 je prikazana tudi uvrstitev držav na lestvici konkurenčnosti za področje katero je prikazano.

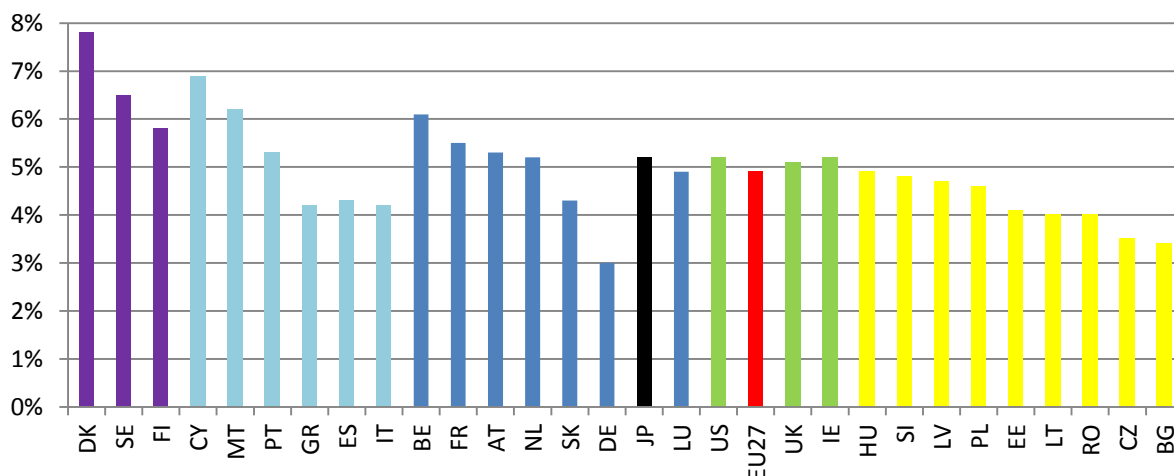
Slika 23: Ocena kakovosti izobraževalnega sistema



Vir: K. Schwab, *The Global Competitiveness Report 2011–2012*, 2012, str. 420.

V absolutnih vrednostih največ vlagajo v izobraževanje države v kontinentalnem modelu kapitalizma. To se odraža tudi v kakovosti razpoložljivega izobraževanja v teh državah. Te države v večini primerov presegajo ZDA in Japonsko. Vse te države se skupaj z ZDA in Japonsko uvrščajo med prvih deset držav, v katerih je največji dostop do raziskav in izobraževalnih storitev, to pa je glavni dejavnik pri ocenjevanju kakovosti raziskovanja (slika 24).

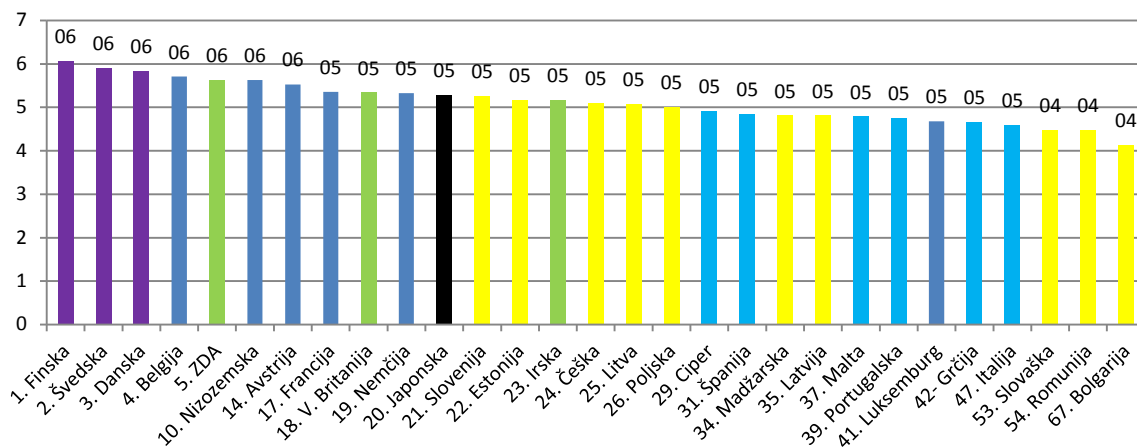
Slika 24: Javni izdatki za izobraževanje kot delež BDP (2012)



Vir: Eurostat, *Statistics database*, 2012.

V državah z mediteranskim in tranzicijskim modelom bi moral biti poudarek na kakovosti izobraževalnega sistema, čeprav je v njih relativno visoko število vpisov na terciarno izobraževanje (Schwab, 2010, str. 419). Višina vložkov teh držav v izobraževalni sistem je malo pod povprečjem EU, kar se odraža tudi v njegovi kakovosti. To dejstvo se predvsem nanaša na Slovaško, Bolgarijo ter Romunijo. Na sliki 25 je prikazana tudi uvrstitev držav na lestvici konkurenčnosti za področje katero je prikazano.

Slika 25: Ocena visokošolsko izobraževanje in uvajanje



Vir: K. Schwab, *The Global Competitiveness Report 2011-2012*, 2012, str. 20-21.

3.7 Znanost, tehnologija in inovativnost v Evropski uniji

Znanje, tehnološke inovacije in izumi so temeljni vir za ohranitev, utrditev in izboljšanje konkurenčnih prednosti nacionalnih gospodarstev. Kljub temu znanje in v povezavi z njim znanstvena odličnost pri raziskovanju predstavljata le potreben, ne pa tudi zadosten pogoj za mednarodno konkurenčnost. Znanstveno raziskovanje je le prva od faz pri nastajanju tehnoloških sprememb, sledijo mu še raziskovalni razvoj, aplikativne raziskave in komercializacija (Pučko, 2003, str. 27).

Za pospeševanje rasti zaposlovanja ter konkurenčnosti so učinkovite nove tehnologije. Pozitivni učinki, ki vplivajo na konkurenčnost v kontekstu tehnoloških sprememb pri vpeljavi novih tehnologij, so v gospodarstvu višji dobički, osebni dohodki ter ostali prihodki (Dollar, 2003, str. 4–5).

Previsoke plače v določenih sektorjih v nekaterih državah povečujejo konkurenčne pritiske na dobavitelje iz držav z nižjimi stroški dela. Do sedaj se je pred tem varovalo z necenovno konkurenco npr. višja kakovost blaga, blagovne znamke ter tehnološko zahtevnejši izdelki, vendar pri sedanjem trendu globalizacije trgov to ne bo več dovolj. Stalna inovativnost in izboljševanje storitev za stranke je edini način za izogibanje stalnim pritiskom.

Splošni cilj Lizbonske strategije je bil, da bi Evropska unija do leta 2010 postala najbolj konkurenčno, na znanju temelječe gospodarstvo na svetu in da bi hkrati ohranjala ali celo izboljšala socialno kohezijo in vzdrževala okoljsko trajnost (Johansson et al, 2007, str. 13). Seznam podciljev za doseganje splošnega cilja pa je še daljši ter vključuje barcelonski cilj vlaganj. Ta določa, da mora vsaka država članica povečati izdatke za raziskave in razvoj na 3 % BDP, od česar morata dve tretjini (67 %) prihajati iz zasebnega oziroma poslovnega sektorja. Vendar pa je barcelonski cilj, ki določa izdatke za raziskave in razvoj v višini 3 % BDP, ekonomsko nesmiseln, saj vse države nimajo enakih pogojev in virov, da bi ta cilj izpeljale (Johansson, Karlsson, Backman, & Juusola, 2007, str. 38). Zato pa izdatki za raziskave in razvoj niso edino primerno merilo za primerjavo držav glede stopnje inovativnosti.

Evropa 2020 je 10-letna strategija, katere predlog je Evropska komisija sprejela 3. marca 2010, njen namen pa je oživitev gospodarstva v Evropski uniji. Njen cilj je "pametna, trajnostna in vključujoča rast" z večjo koordinacijo nacionalne in evropske politike. Je naslednica Lizbonske strategije iz obdobja 2000–2010.

Strategija opredeljuje pet glavnih ciljev Evropske unije za spodbujanje rasti in zaposlovanja. To so:

- i) Dvig stopnje zaposlenosti prebivalstva v starosti med 20–64 s sedanjih 69 % na vsaj 75 %.
- ii) Vlaganje 3 % BDP v raziskave in razvoj, zlasti z izboljšanjem pogojev za naložbe v raziskave in razvoj v zasebnem sektorju ter razvoj novega kazalnika za sledenje inovacij.
- iii) Zmanjšanje emisij toplogrednih plinov za vsaj 20 % v primerjavi z ravnmi iz leta 1990 ali pri ugodnih razmerah za 30 %, dvig deleža obnovljivih virov energije v končni porabi energije na 20 % in doseg 20-odstotnega dviga energetske učinkovitosti.
- iv) Zmanjšati delež osipnikov s sedanjih 15 % na 10 % in dvig deleža prebivalstva, starega 30–34 s terciarno izobrazbo z 31 % na vsaj 40 %.
- v) Zmanjšanje števila Evropejcev, ki živijo pod nacionalno mejo revščine, za 25 % ter rešitev 20 milijonov ljudi iz revščine.

Glavne pobude temeljijo na naslednjih sedmih vodilnih temah:

- i) Unija inovacij: izboljšanje okvirnih pogojev in dostopa do financiranja raziskav in inovacij, okrepitev inovacijske verige in dvig ravni naložb po vsej Uniji.
- ii) Mladi in mobilnost: krepitev uspešnosti izobraževalnih sistemov in krepitev mednarodne privlačnosti visokošolskega izobraževanja v Evropi.
- iii) Evropska digitalna agenda: pospešiti uvajanje visokohitrostnega interneta in izkoriščenje prednosti enotnega digitalnega trga za gospodinjstva in podjetja.
- iv) Evropa, gospodarna z viri: prekinitev vezi med gospodarsko rastjo in rabo virov, dekarbonizacijo gospodarstva, dvig uporabe obnovljivih virov energije, posodobitev prometnega sektorja in spodbujanje energetske učinkovitosti.
- v) Gospodarska politika v času globalizacije: izboljšanje poslovnega okolja, zlasti za mala in srednja podjetja, ter podpora razvoju močne in trajnostne industrijske osnove, sposobne konkurirati na svetovnih trgih.
- vi) Program za nova znanja in spretnosti ter nova delovna mesta: posodobitev trgov dela s spodbujanjem mobilnosti delavcev ter razvoj znanj v celotnem življenjskem ciklu z namenom povečanja udeležbe na trgu dela in boljšega razmerja med ponudbo in povpraševanjem.
- vii) Evropska platforma za boj proti revščini: zagotovitev socialne in teritorialne kohezije, od gospodarske rasti in delovnih mest bodo imeli največ ljudje, ki živijo v revščini in so socialno izključeni, s tem se jim bo omogočilo dostojno življenje in njihovo aktivno vključevanje v družbo.

V splošnem ima Evropa visok raziskovalni potencial, ampak naložbene cilje v znanost, kakršni so določeni v strategiji Evropa 2020, izpolnjuje le nekaj držav. V letu 2009 so bile to le Danska, Finska ter Švedska.

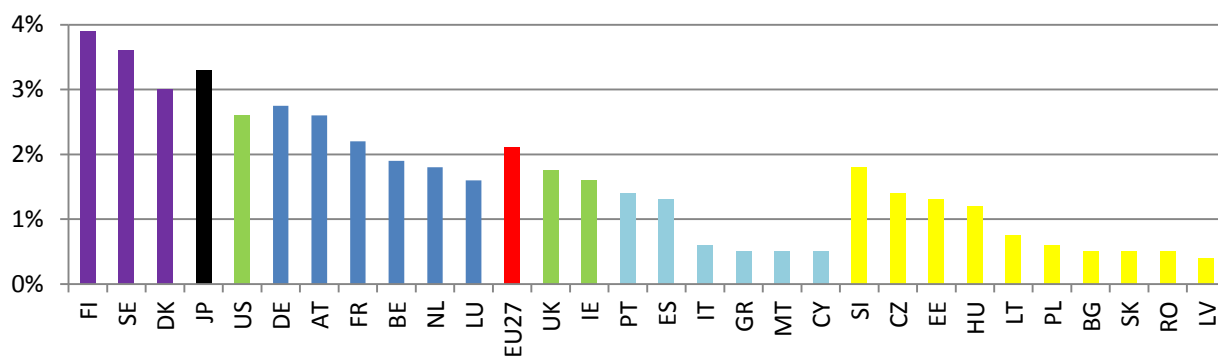
Raziskave in razvoj obsegajo ustvarjalno delo, opravljeno na sistematični podlagi, da bi se povečala zaloga znanja, vključno z znanjem človeka, kulture in družbe, ter da bi se povečala uporaba tega

znanja pri iskanju novih aplikacij (OECD, 2002, str. 30). Raziskave pomenijo iskanje novih idej, medtem ko razvoj pomeni praktično implementacijo teh idej (Jaklič & Zagoršek, 2005, str. 47).

Klasičen pristop obravnavanja raziskovalno-razvojne dejavnosti ima za osnovno merilo višino sredstev za raziskave in razvoj, medtem ko koncept inovacijskih sistemov poudarja institucionalno okolje, kjer relevantni ekonomski agenti medsebojno sodelujejo (Inštitut za ekonomska raziskovanja, 2008, str. 5). Nacionalni inovacijski sistem je zato širši pojem od raziskovalno-razvojne politike, ki pomeni državno spodbujanje raziskav in razvoja ter predstavlja le del nacionalnega inovacijskega sistema (Inštitut za ekonomska raziskovanja, 2008, str. 5; Jaklič, 2009, str. 179). Raziskovalno-razvojna politika pomeni kolektivne ukrepe, ki jih je vlada sprejela zaradi spodbujanja razvoja raziskovalnih in tehničnih raziskav in zaradi izkoriščanja rezultatov teh raziskav za doseganje splošnih političnih ciljev (OECD, Lemola, 2004 str. 269). Za pojem raziskovalno-razvojna politika se uporabljajo tudi izrazi inovacijska politika, znanstveno-tehnološka politika ali pa tehnološka politika (Jaklič, 2009, str. 186).

Višina investicij, izražena kot odstotek BDP, se v zadnjem desetletju v EU ni spreminjala (slika 26). Sklepamo lahko, da evropske pobude niso bile zelo uspešne. Razlike v obsegu investicij se pokažejo tudi v primerjavi z drugimi gospodarstvi. Pred krizo je EU investirala manj sredstev za raziskave in razvoj kot ZDA, tako v odstotkih kot tudi v absolutnem znesku. V EU je v letu 2009 znesek sredstev, porabljenih za raziskave in razvoj, dosegel 2,1 % bruto domačega proizvoda, medtem ko je le-ta na Japonskem dosegel 3,4 % in v ZDA 2,6 %. Razlike med gospodarstvi predstavlja tudi razmerje raziskovalcev na 1000 zaposlenih v industriji – v EU je ta vrednost 2,5 medtem ko je v ZDA 6 in na Japonskem in 6,7.

Slika 26: Skupni izdatki za raziskave in razvoj kot delež BDP (2011)



Vir: Eurostat, Statistics database, 2012.

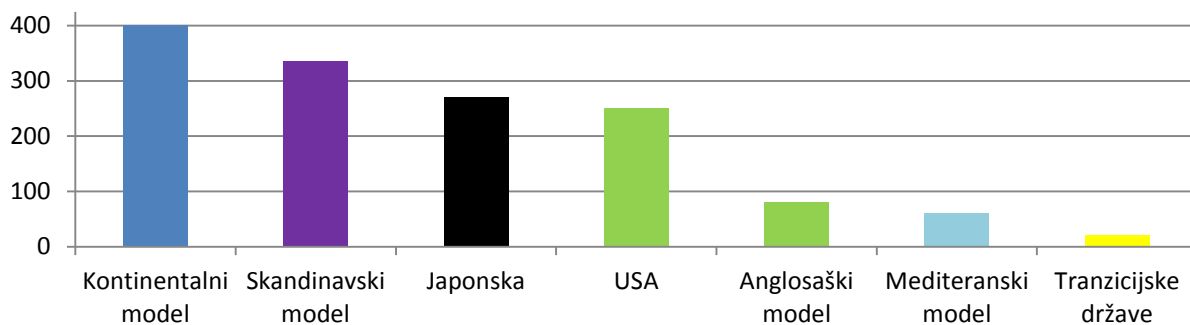
Čeprav pozicija EU v mednarodni primerjavi sploh ni slaba, ima le malo evropskih držav podobne ocene kot ZDA in Japonska. Po primerjavi kazalnikov so spet v vrhu skandinavske države, medtem ko tranzicijske države, predvsem Bolgarija, Romunija ter Grčija, zasedajo zadnja mesta v primerjavi. Ugotovimo lahko, da se rezultat primerjave držav EU ujema z relativno vrednostjo investicij, ki jih posamezna država vlaga v raziskave in razvoj.

Za zaostajanje EU v inovativnosti obstaja veliko razlogov. Eden od vzrokov sta slaba usposobljenost osebja in pomanjkanje tveganega kapitala (Rhinhard, 2010, str. 1). V mnogih državah tudi niso na voljo najnovejše tehnologije. Nekoliko boljša je ocena inovativne

zmogljivosti, kar pomeni sposobnost lastnih raziskav in implementacije inovacij v lastne produkte in procese. Tudi tukaj so tranzicijske države pod povprečjem članic EU. To se odraža predvsem pri številu patentov.

V državah, katerih gospodarstva zaostajajo v razvoju svojih lastnih inovacij in zmogljivosti, je opaziti večji poudarek na dobavi tehnologij in znanja preko neposrednih tujih naložb, pomen katerih se je v zadnjih 30 letih v kontekstu trendov občutno spremenil. Neposredne tuje naložbe so še posebno pomembne v tistih malih in srednjih državah EU, ki kažejo večjo stopnjo internacionalizacije. Zahodna Evropa izgublja svoj položaj v primerjavi z drugimi svetovnimi regijami, medtem ko sta srednja in vzhodna Evropa še vedno med najbolj privlačnimi investicijskimi območji (Ernst & Young, 2010, str. 10). Neposredne tuje naložbe predstavljajo samo 9 % vseh fiksnih naložb v letu 2009. Seveda neposredne tuje naložbe nihajo skozi določena časovna obdobja, vrhunec so doživele leta 2007, ko so predstavljale 16 % naložb, vendar je njihovo povprečje v obdobju zadnjih 10 let okoli 10 %, kar pomeni da je 90 % vseh naložb domačih (Ghemawat, 2011, str. 29).

Slika 27: Število patentov na milijon prebivalcev (2012)



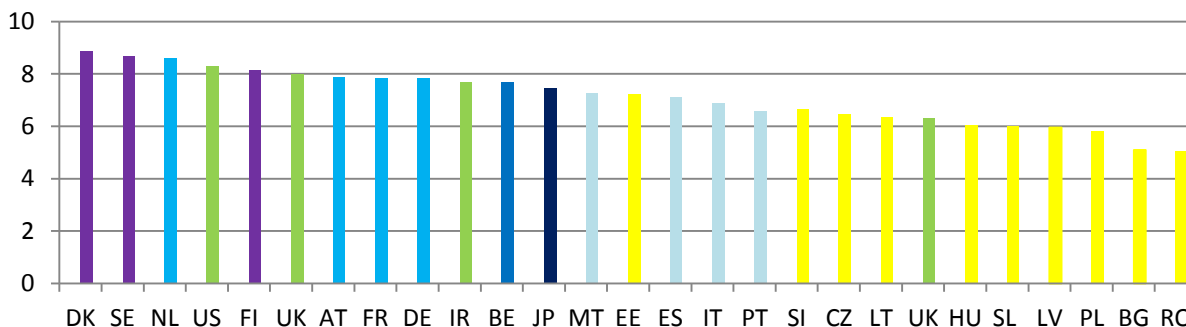
Vir: K. Schwab, *The Global Competitiveness Report 2011–2012*, 2012, str. 494.

Čeprav so v letu 2009 neposredne investicije v svetu padle za 39 % odstotkov, so v Evropi padle le za 36 % (Ernst&Young, 2010, str. 2, 5). V letu 2009 je bilo zaznati 11-odstotno zmanjšanje števila projektov, financiranih iz neposrednih tujih naložb. Hkrati so neposredne tuje naložbe ustvarile za 18 % manj delovnih mest. Še vedno pa predstavljajo eno tretjino vseh naložb v Evropi. V primerjavi s prejšnjim obdobjem so novi investicijski projekti manjšega obsega, regionalno koncentrirani in bolj selektivni, kljub temu pa vplivajo na povpraševanje po storitveni tehnologiji in infrastrukturi. Trenutni trend je vlaganje v zelene tehnologije.

V okviru inovacij in tehnologije ne smemo pozabiti tudi obsega in strukture informacijsko-komunikacijskih tehnologij (IKT), ki pozitivno vplivajo na vzpostavitev informacijske družbe. Razvoj posameznih držav na tem področju je ocenjen z lestvico e-readines, ki jo vsako leto pripravlja Economist intelligence unit, in meri kakovost infrastrukture informacijske in komunikacijske tehnologije in sposobnost posameznih držav, da uporabijo te tehnologije v korist potrošnikov, podjetij in vladi (Economist Intelligence Unit, 2009, str. 1). V obdobju med leti 2006 in 2008 je bilo ocenjeno, da je bil delež internetnega prometa, ki je potekal čez državne meje, samo 17–18 %. Čeprav je poceni širokopasovni internet mnoga podjetja prepričal, da so IT-storitve poiskali v Indiji ali drugje, je obseg takih storitev še vedno manj kot 20 % ocenjenega trga, vendar pa se utegne potrojiti do leta 2020 (Ghemawat, 2009, str. 26).

Slika 28 prikazuje, da imajo predvsem države s skandinavskim in kontinentalnim modelom najbolj razvito informacijsko in komunikacijsko infrastrukturo na svetu. V letu 2009 je bilo na svetovni splet povezanih kar 75 % gospodinjstev na Danskem, Nizozemskem ter Švedskem, povprečje v EU je 65 %. Iz podatkov lahko sklepamo, da višje naložbe v informacijske tehnologije vplivajo na produktivnost države.

Slika 28: Ocena IKT infrastrukturnih projektov po lestvici e-pripravljenosti



Vir: Economist Intelligence Unit, E-readiness rankings 2009, 2009, str. 5

V zadnjem desetletju se je zgodil pomemben napredek v razvoju EU, še posebno na področju internacionalizacije, raziskav in razvoja ter števila prijavljenih patentov. Visoka stopnja internacionalizacije je še posebej vidna v državah, kot sta npr. Avstrija in Belgija, ki uživata podporo velikih držav. Znanje je še vedno lokalizirano. Uspešnost izvedbe patentov izumiteljev v tujih državah je samo 75 %. G7 ocenjuje, da je izkoristek dolarja, vloženega v raziskave in razvoj v tujini v primerjavi z vlaganjem v domače raziskave in razvoj, samo 74 centov v razdalji pod 2000 kilometri (znotraj EU in ZDA), 37 centov na razdalji med 2000 in 7500 kilometri (med EU in ZDA) in samo 5 centov na večjih razdaljah (Ghemawat, 2011, str. 27).

Kljub izboljšavam na tem področju še vedno obstaja potreba po nadaljnem odstranjevanju ovir za mobilnost raziskovalcev ter izboljševanju pogojev za zasebne raziskave in razvoj. S postavitvijo evropskega raziskovalnega centra leta 2014 namerava EU vzpostaviti enotni trg na področju znanja, raziskav ter inovacij.

S tem namerava spodbujati inovativne politike držav in inovacijski potencial regije. Poudarek mora biti na dejavnosti malih in srednje velikih podjetij in povečevanju zaposlovanja (Evropska komisija, 2010, str. 140). Ovire so še vedno tudi pomanjkanje enotnega patenta. Po zakonu morajo posamezniki prijaviti patent v vsaki državi članici ter mora biti preveden v vseh 23 jezikov EU (Rhinhard, 2010, str. 13). Skupna cena patenta, ki pokriva celotno ozemlje EU, je približno 3,5-krat višja kot v ZDA.

11. 12. 2012 je bil v evropskem parlamentu sprejet patentni sveženj, ki predvideva bistveno pocenitev patentov v EU in skrajšanje postopkov (Europarl, 2012). Cilj Unije je, da se prvi enotni evropski patent podeli v letu 2014, namen pa je, da bi patentni postopki za zaščito intelektualne lastnine postali dostopnejši za mala in srednje velika podjetja. Pridobitev patentne zaščite v 25 članicah, ki bodo sodelovale pri projektu, zdaj stane okoli 32.000 evrov, nova ureditev pa naj bi jih zmanjšala za okoli 80 odstotkov. Patentni sveženj vključuje uvedbo enotnega varstva, režim prevajanja in oblikovanje enotnega sodnega sistema.

V lanskem letu je bilo v ZDA vloženi 224.000 patentov, na Kitajskem 172.000, v EU pa le 62.000, kar je pripisati "prohibitivnim stroškom" in "kompleksnosti" evropskega sistema (Rabesandratana, 2012). Patenti, vloženi v bogatih OECD državah, še vedno predstavljajo okoli 95 % vseh patentov na svetu, tuji patenti predstavljajo le 15 %, od tega le polovica patentov predstavlja mednarodno kooperacijo (Ghemawat, 2011, str. 27).

Španija in Italija v projektu enotnega patenta sicer ne bosta sodelovali, ker nasprotujeta jezikovni ureditvi, po kateri bodo uradni jeziki le angleški, nemški in francoski. Skupni patent se zato uvaja v okviru mehanizma okrepljenega sodelovanja (Parlament approves EU unitary patent rules, 2012).

Izobraževanje je prav tako eden od ciljev evropske politike. Splošne smernice gospodarske politike Evropa 2020, vključujejo priporočila za dvig naložb v človeški kapital z boljšim izobraževanjem in usposabljanjem. Cilj je posodobitev evropskega socialnega modela z oblikovanjem centrov z boljšim izobraževanjem in usposabljanjem široke palete družbenih skupin, dvigom števila partnerstev med šolami in podjetji ter raziskovalnimi inštituti. Prednostna naloga je poudarek na vseživljenjskem učenju in spodbujanju mobilnosti študentov in učiteljev ter usposabljanje raziskovalnih delavcev (Svet Evropske unije, 2009). Cilj strategije Evropa 2020 je v povečanju števila mladih z univerzitetno izobrazbo.

SKLEP

Pojem konkurenčnosti pomeni za vrsto držav niz izzivov in priložnosti, vlade in institucije imajo na voljo različna orodja za spodbujanje konkurenčnosti in mnoga gospodarstva poizkušajo na ta način povečati svojo konkurenčnost v primerjavi z drugimi. Če je uporabljena napačna politika, se lahko konkurenčnost države na daljši rok celo poslabša.

Koncept izboljšanja konkurenčnosti je precej protisloven. Glede na rezultate, predstavljene v prejšnjih poglavjih, EU v povprečju izgublja korak z drugimi velikimi gospodarstvi pri številnih kazalnikih konkurenčnosti. Gospodarska rast EU je nižja kot v ZDA ali Japonskem, evropska brezposelnost pa je že dolgo na nezavidljivo visoki ravni. V Evropi so tudi že tradicionalno prisotni visoki davki in preradodarni socialni sistemi, ki zavirajo dinamiko rasti. Evropa ima tudi slabše rezultate kot ZDA na številnih področjih, kot so npr. tehnologija, inovacije, kakovost izobraževalnih ustanov in podjetij. Japonska prekaša Evropo poleg že omenjenih kriterijev tudi pri oceni učinkovitosti trga.

V svetovnem merilu ima EU eno najbolj razvitih gospodarstev z relativno stabilnim političnim in gospodarskim okoljem, visokim življenjskim standardom ter za podjetja ugodnim okoljem. Kljub gospodarski krizi so mnoga evropska gospodarstva glede na trenutni položaj med najbolj konkurenčnimi svetovnimi gospodarstvi. Glede na trenutni indeks (Ocena globalnega indeksa konkurenčnosti) je deset od dvajsetih najbolj konkurenčnih držav na svetu članic Evropske unije. Evropska unija v povprečju nima težav z neustrezno konkurenčnostjo, vendar pa ima veliko njenih članic težave. ZDA in Japonske ne moremo jemati kot konkurenčnejši, saj veliko evropskih držav, kot so npr. Švedska, Finska in Danska, dosega pri ocenjevanju konkurenčnosti boljše rezultate. Prav tako moramo vzeti v zakup, da je koncept konkurenčnosti odvisen od opredelitve in metode merjenja.

Za najmanj konkurenčna gospodarstva v okviru EU veljajo nove članice. Ta gospodarstva so prestala nedavne spremembe v obdobju rasti, vendar so močno prizadeta z gospodarsko krizo. V teh državah je trg dela zelo tog, manj razvito je tudi poslovno okolje. Te države se morajo še naprej osredotočiti na izboljšave osnovnih dejavnikov konkurenčnosti, kot so npr. infrastrukturni projekti ali kakovost institucij, ki zaostajajo za ostalimi Evropskimi državami. Problem so tudi še vedno velike razlike med regijami, med najmanj konkurenčne lahko uvrstimo Bolgarijo in Romunijo, ki sta najbolj revni in najmanj razviti državi v EU. Največje ovire so v teh dveh državah stopnja korupcije na najvišji ravni, birokracija, počasna liberalizacija, nepregledna politika, nizka stopnja inovacij ter pomanjkanje investicij v raziskave in razvoj.

Države, pri katerih lahko dejansko govorimo o problemih s konkurenčnostjo, so pretežno države z mediteranskim in tranzicijskim modelom. Krilo južnih držav se sooča – v primerjavi z zgoraj omenjenimi – z nizko produktivnostjo ter nižjo kakovostjo šolstva pri razmeroma visokih plačah učiteljev. Gospodarska kriza se je odrazila v obliki visoke stopnje nezaposlenosti, predvsem med mladimi. Še vedno je razlika med razmerjem zaposlenosti med moškimi in ženskami. Mediteranski model tudi ne more izboljšati svoje konkurenčnosti, dokler ne razreši problemov s strukturnim primanjkljajem in naraščajočim javnim dolgom.

Države s kontinentalnim modelom kažejo po določenih kriterijih zelo dobre rezultate. Poleg stabilnega makroekonomskega gospodarskega okolja podpira konkurenčnost teh držav tudi najnovejša tehnologija, inovacijska zmogljivost ter lahko dostopne izobraževalne storitve. V politiki je pomembno tudi dobro funkcionalno sodelovanje med delodajalci in delojemalci. Po mnogo drugih kriterijih so posamezne države v prvi polovici po razvitosti in konkurenčnosti v EU. Kot pri skandinavskem modelu je tudi tukaj prisotno visoko obdavčenje ter nadpovprečna javna poraba.

Velika Britanija in Irska sta državi z anglosaškim modelom, za katerega je značilna nadpovprečna stopnja zaposlenosti, ki je primerljiva z zaposlenostjo v ZDA in na Japonskem. Konkurenčnost spodbujajo kakovostne znanstveno raziskovalne ustanove. Moč Velike Britanije predstavljajo zelo konkurenčen trg za blago in storitve, fleksibilen trg dela in usposobljenost delovne sile. V teh državah je davčna stopnja nizka. Največje probleme ima Irska, posebno v bančnem sektorju ter s strukturnim primanjkljajem.

Najbolj konkurenčne države v EU, ki dosegajo tudi dobre rezultate v primerjavi z ZDA in Japonsko, so skandinavske države. Za te države so značilni stabilno mikroekonomsko okolje, uravnotežen proračun s presežkom pri razmeroma visoki stopnji obdavčitve in nadpovprečni javni porabi. Trg dela je zelo fleksibilen, kar pomeni visoko stopnjo zaposlenosti z relativno majhnim razmerjem med zaposlenostjo moških in žensk. Za skandinavske države so značilni visoka stopnja izobrazbe prebivalstva na vseh ravneh, kakovost zdravstvenega varstva, visoka razvitost podjetij, večja vlaganja v raziskave in razvoj, kakovost znanstvenih institucij in možnost udeležanja novitet praksi. Seveda nobena od teh držav ne more biti idealen zgled za ostala evropska gospodarstva – trenutno je na Švedskem visoka stopnja brezposelnosti med mladimi, Finska se bori z upadom produktivnosti, vendar pa je skandinavski model v primerjavi z drugimi trenutno še najbolj konkurenčen.

Voditelji evroobmočja imajo sedaj na izbiro dve možnosti. Prva možnost je sprejeti dejstvo, da je

območje evra institucionalno pomanjkljivo in ga preoblikovati v stabilno ureditev. To bo zahtevalo, da nekatere od njih presežejo to, kar so njihovi volivci pripravljene sprejeti, in sprejeti dejstvo, da je kršenje pravil do neke mere sprejemljivo, če hočemo, da EU preživi na kratek rok v celoti. Druga možnost je fiktivna trditev, da je zaupanje mogoče obnoviti s sprejetjem in izvajanjem strožjih pravil. Ta možnost bo obsodila evroobmočje na neuspeh, nadaljnje okužbe in morebitni razpad.

Če hočemo preprečiti širitev krize v EU, mora ECB izolirati Italijo in Španijo in kupiti toliko dolga, kot je treba. Na dolgi rok pa se morajo gospodarstva dogovoriti za vsaj štiri stvari: obojestransko izdajo njihovega dolga, sprejetje vseevropskega sistema bančnega sistema zavarovanja vlog, doseganje makroekonomske politike, ki spodbuja rast, in znižanje preostalih ovir za mobilnost faktorjev. Ni univerzalnega recepta za povečanje konkurenčnosti. Ključno vprašanje je, na kakšen način želi EU krepiti svojo konkurenčnost. Eden od načinov je poenostavitev in zmanjšanje obstoječih predpisov in standardov, da se konkurenčnost gradi na razvoju izobraževanja, tehnologij, varstva konkurence ter s fiskalno politiko. Porter meni (1998, str. 681), da mora biti vloga vlade na tem področju v vlogi pobudnika in izzivalca, da motivira posamezne akterje. Posamezne države članice EU se soočajo z globalno svetovno konkurenco, obenem pa pomagajo uresničevati vizijo konkurenčne Evrope. Države članice morajo spodbujati intenzivno rast in vzdrževati razmerje med plačami, produktivnostjo ter stopnjo obdavčitve. S tem se ustvarja stabilno in predvidljivo zakonodajno okolje, investira v človeški kapital, racionalizira inovacijsko okolje ter izvaja strukturne reforme, ki povečujejo prožnost trga blaga in storitev na trgu dela.

Evropska unija je v preteklosti poskušala vplivati na konkurenčnost posameznih držav z različnimi strategijami in to si bo zagotovo prizadevala tudi v prihodnosti. Vendar ključ za reševanje konkurenčnosti Evropske unije ne leži na najvišji ravni, ampak je v rokah držav članic. Zadnji ukrep za zaježitev krize, dogovorjen na vrhu EU oktobra 2011, ni obravnaval nobenega izmed osnovnih vprašanj o prihodnosti EU. Še ta skromna ponudba je zahtevala velika prizadevanja za premostitev razlik med voditelji evroobmočja. Razlika med politično možnim in nujnim je še zmeraj široka kot prej, npr. vzajemnost dolga, panevropsko zavarovanje depozitov, k rasti naravnana makropolitika in večje povezovanje trga. Ovire za združevanje dolga so precejšnje, evroobveznice zahtevajo novo pogodbo, skupne obveznosti bi bile v nasprotju s paketom pomoči iz Lizbonske pogodbe. Nemško ustavno sodišče bi izdalo evroobveznic brez fiskalne unije verjetno obravnavalo za neustavno (Tilford & White, 2011, str. 27). Vzajemni dolg zahteva veliko višjo stopnjo integracije, vključno z nekaterimi centralnimi nadzori nad porabo vseh sodelujočih držav. Ta proces bi bil težaven in zamuden, vendar ni nobenih ovir za članice, da bi sprejele take ukrepe.

Rešitve evrske krize ni mogoče doseči zgolj z enostranskimi varčevalnimi ukrepi, pač pa tudi z razbremenitvijo refinanciranja dolžniškega bremena prek skupnih evropskih obveznic.

V realnost pa številne države članice nasprotujejo vzajemnosti (Tilford & White, 2011, str. 27). Država z nizkimi stroški izposojanja, kot je Nemčija, se boji izdaje evroobveznic, ker bi svojo kreditno sposobnost delila z državami, ki so slabo upravljale svoje javne finance. Nemška vlada trdi, da bi združevanje dolga zmanjšalo pritisk na države članice, da bi še naprej vodile stroge nadzore nad svojimi proračuni. Toda bojazen severnih članic je, da bi južne vlade zaradi šibkosti njihovih vlad ter institucij dvignile stroške izposojanja za vsakogar. Ti strahovi so seveda razumljivi, navsezadnje si je v prvih šestih letih evra vsaka članica evrskega območja lahko izposojala po podobno nizki obrestni meri. Nekatere fiskalno šibke države vseeno niso izkoristile te

priložnosti za krepitev svojih javnih financ. Nemčija ignorira povezavo med strukturo njihovih gospodarstev in njihovo zadolženostjo. Države, ki stalno živijo v okviru svojih zmožnosti, so eden izmed vzrokov stisk v EU. V depresivnem gospodarskem okolju zunanje povpraševanje temelji na državah s primanjkljajem. Velika trgovinska neravnotežja znotraj monetarne unije zahtevajo transferno unijo. Bistvo koncepta transferne unije, na katerem temelji nacionalna država s številnimi regijami, je v tem, da države, ki so bolj uspešne – to pa so tudi zato, ker imajo koristi od enotnega trga, s transferji pomagajo bolj šibkim državam. Transferji med državami članicami, ki potekajo med regijami posameznih držav, spodbujajo politično podporo za EMU.

LITERATURA IN VIRI

1. *A European strategy for smart, sustainable and inclusive growth*. (2012). Najdeno 28. februarja 2013 na spletnem naslovu <http://www.efesme.org/europe-2020-a-strategy-for-smart-sustainable-and-inclusive-growth>
2. Amable, B. (2009). *The diversity of modern capitalism*. Oxford: Oxford University Press.
3. Anderson, K. (2001). Globalization, WTO and ASEAN. *Asean Economic Bulletin, Adelaide*, str. 18–23.
4. Badinger, H. (2001). *Growth effects of economic integration – The case of the EU member states (1950–2000)*. Vienna: Vienna University of Economics and Business.
5. Baker, L. (2011). Second bailout package for Greece taking shape. Najdeno 28. februarja 2013 na spletnem naslovu <http://in.reuters.com/article/2011/06/07/idINIndia-57548720110607>
6. Blanke, J., & Kinnock, S. (2010). *The Lisbon Review 2010: Towards a More Competitive Europe?*. Geneva: World Economic Forum.
7. Boschma, R.A. (2004). The Competitiveness of Regions from an Evolutionary Perspective, *Regional Studies*. Najdeno 28. februarja 2013 na spletnem naslovu <http://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/0034340042000292601>
8. Brunk, T. (2009). Unemployment high among young people in Sweden. Najdeno 28. februarja 2013 na spletnem naslovu <http://www.eurofound.europa.eu/eiro/2008/11/articles/se0811019i.htm>
9. Buckley, J., & Howarth, D. (2010) 'Internal Market: Gesture Politics? Explaining the EU's Response to the Financial Crisis'. *Journal of Common Market Studies Annual Review*, 48(1), 119-14.
10. Cellini, R., & Soci, A. (2002). Pop Competitiveness, *Quarterly Review of Competitiveness*. Najdeno 28. februarja 2013 na spletnem naslovu <https://www.google.si/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&ved=0CC0QFjAA&url=http%3A%2F%2Fbib03.caspur.it%2Fojspadis%2Findex.php%2FPSLQuarterlyReview%2Farticle%2Fdownload%2F9905%2F9787&ei=AyR2Ud6KOMXk4QSM64CIAg&usq=AFQjCNFFSjccc1-d9TDWCLUFxBljuzJ2Ag&sig2=Ht2vDkkBbKD-4sOagoGnyQ&bvm=bv.45512109,d.bGE>
11. Corsi, M., & Roncaglia, A. (2002). The Employment Issue in the European Union. *Journal of Post Keynesian Economics*, 25(1), 141-159.
12. Crafts, N. (2004). *Globalization and Economic Growth: A Historical Perspective*. London: Blackwell Publishing.
13. De Grauwe, P. (2011). Governance of a Fragile Eurozone. Najdeno 28. februarja 2013 na spletnem naslovu <http://www.ceps.eu/book/governance-fragile-eurozone>.
14. Di Cesare, A., Grande, G., Manna, M., & Taboga, M. (2012). Recent estimates of sovereign risk premia for euro-area countries. Najdeno 28. februarja 2013 na spletnem naslovu http://econpapers.repec.org/paper/bdiopques/qef_5f128_5f12.htm
15. *Do Europeans want a dynamic economy?*. (2012, 8. januar). Najdeno 28. februarja 2013 na spletnem naslovu www.economist.com/blogs/charlemagne/2010/01/do_europeans_want_dynamic_economy
16. Dobrin, T. (1995). *Formalne in dejanske možnosti fleksibilnega zaposlovanja*. Ljubljana: Podjetje in delo.

17. Dollar, D. (2003). The Poor Like Globalization. *Yale Global*. Najdeno 28. februarja 2013 na spletnem naslovu <http://yaleglobal.yale.edu/content/poor-globalization>
18. Dunning, J. H. (1995). Think Again Professor Krugman: Competitiveness Does Matter. Najdeno 28. februarja 2013 na spletnem naslovu <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1002/tie.5060370402/abstract>
19. European central bank. (ECB). (2013). Long-term interest rate statistics for EU Member States. Najdeno 28. februarja 2013 na spletnem naslovu <http://www.ecb.int/stats/money/long/html/index.en.html>
20. E-readiness rankings 2009: The usage imperativ (2009). *Economist intelligence unit*. Najdeno 28. februarja 2013 na spletnem naslovu http://www.eiu.com/site_info.asp?info_name=ereadiness&page=noads
21. Ernst & Young's, (2010). Waking up to the new economy. Najdeno 28. februarja 2013 na spletnem naslovu <http://www.eyem.com/pdf/Ernst%20&%20Young's%202010%20EAS%20Waking%20up%20to%20the%20new%20economy.pdf>
22. European commission. (2010). European Competitiveness Report 2010. Commission Staff working document. Brussels.
23. European commission(2010). Lisbon Strategy evaluation document.Commission Staff working document. Brussels: European Commission
24. European foundation for the improvement of living and working conditions. (2007). Mobility in Europe – The way forward. Najdeno 28. februarja 2013 na spletnem naslovu <http://www.eurofound.europa.eu/pubdocs/2007/03/en/1/ef0703en.pdf>
25. *Fixing Europe`s single currency* (2010, 23.septembra). *The Economist*. Najdeno 28. februarja 2013 na spletnem naslovu <http://www.economist.com/node/17093339>
26. Eurostat. (2012). Statistics database. Najdeno 28. februarja 2013 na spletnem naslovu http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search_database
27. Garelli, S. (2006). *Competitiveness of nations: The Fundamentals*. Lausanne: International Institut for Management Development.
28. German borrowing costs hit record low after Portugal admits it may need more help. (2012, 18. april). *The Guardian*. Najdeno 28. februarja 2013 na spletnem naslovu <http://www.guardian.co.uk/business/2012/apr/18/eurozone-crisis-portugal-bailout-imf>
29. Ghemawat, P. (2011). *World 3.0*. Boston: Harvard Business Review Press.
30. Grilo, I., & Koopman, J., (2006). Productivity and Microeconomic Reforms: Strengthening EU Competitiveness. *Journal of Industry, Competition and Trade*, 6(2), 67 - 84.
31. Harrison, E., & Auerback, M. (2008). Credit Crisis Timeline. Najdeno 28. februarja 2013 na spletnem naslovu <http://www.creditwritedowns.com/credit-crisis-timeline/>
32. Hämäläinen, T. (2003). *National Competitiveness and Economic Growth: The Changing Determinants of Economic Performance in the World Economy*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing.
33. IMD World Competitiveness Yearbook (2011): Overall ranking and competitiveness factors. Najdeno 28. februarja 2013 na spletnem naslovu http://www.imd.org/research/publications/wcy/upload/Overall_ranking_5_years.pdf
34. International Labour Organization. (2010). *Global Employment Trends for Youth*. Geneva: Labout International Office.

35. International monetary found (IMF). (2012). A Progress Report on Fiscal Adjustment. Najdeno 28. februarja 2013 na spletnem naslovu <http://www.imf.org/external/pubs/ft/fm/2012/02/pdf/fm1202.pdf>
36. Irvin, G. (2012). Why Europe's fiscal compact is bound to fail. Najdeno 28. februarja 2013 na spletnem naslovu <http://www.guardian.co.uk/commentisfree/2012/may/11/europe-fiscal-compact-fail>
37. Jaklič, M. (2002a). Slovenija na razvojni prelomnici: Skočiti na tretjo stopnico. *Sobotna priloga Dela*, str. 10-11.
38. Jaklič, M. (2002b). *Poslovno okolje podjetja*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
39. Jaklič, M. (2009). *Poslovno okolje in gospodarski razvoj*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
40. Jaklič, M., & Zagoršek, H. (2005). *Benchmarking countries: Comparing competition of Finland, Ireland and Slovenia*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
41. Johansson, B., Karlsson, C., Backman, M., & Juusola, P. (2007). The Lisbon agenda from 2000 to 2010. Najdeno 28. februarja 2013 na spletnem naslovu <http://www.europarl.europa.eu/document/activities/cont/201107/20110718ATT24270/20110718ATT24270EN.pdf>
42. Jurković, P. (1977). *Fiskalna politka u ekonomskoj teoriji i praksi*. Zagreb: Informator.
43. Kam, K. (2012). What To Do If Greece Exits The Euro? Najdeno 28. februarja 2013 na spletnem naslovu <http://www.forbes.com/sites/kenkam/2012/06/04/what-to-do-if-greece-exits-the-euro/>
44. Kitson, M., Martin, R., & Tyler, P. (2006). The Regional Competitiveness Debate, the second report in a series of Competitiveness. *Programme on Regional Innovation*, str. 15-17.
45. Kovačič, A. (2004). *Globalna konkurenčnost Slovenije v času njenega vključevanja v Evropsko unijo* (doktorska disertacija). Ljubljana : Ekonomska Fakulteta.
46. Kotnik, E. (2005). *Merjenje konkurenčnosti gospodarstva*. Maribor: Ekonomsko-poslovna fakulteta.
47. Krugman, P. (1994). Competitiveness: A Dangerous Obsession. *Foreign Affairs*. Najdeno 28. februarja 2013 na spletnem naslovu <http://www.ucl.ac.uk/~uctpvhg/ECON1005/Readings/Krug%20comp.pdf>
48. Krugman, P. (2010). The new economic geography. Najdeno 28. februarja 2013 na spletnem naslovu <http://www.princeton.edu/~pkrugman/aag.pdf>
49. Krugman, P. (2011). Can Europe be saved. Najdeno 28. februarja 2013 na spletnem naslovu <http://www.nytimes.com/2011/01/16/magazine/16Europe-t.html>
50. McArthur J. W., & Sachs J. D. (2002). *The Growth Competitiveness Index: Measuring Technological Advancement and the Stages of Development*. Harvard: Center for International Development at Harvard University
51. Makovec Brenčič, M. (2000). *Soodvisnost cenovnih in necenovnih dejavnikov konkurenčnih prednosti podjetij v mednarodnem poslovanju* (doktorska disertacija). Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
52. Malačič, J., Vodovnik, Z., Kovač, B., & Bevc, M. (1995). *Ekonomske vidiki kadrovske dejavnosti*. Ljubljana: Zveza društev za kadrovske dejavnosti Slovenij.
53. Mrak, M. (2001). *Mednarodne Finance. Tretji del: Evropska monetarna integracija*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
54. Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD). (2011). *Pensions at a Glance 2011: Retirement-income Systems in OECD and G20 Countries*. Paris: OECD

Publishing.

55. *Parliament approves EU unitary patent rules*. Najdeno 28. februarja 2013 na spletnem naslovu
<http://www.europarl.europa.eu/news/en/pressroom/content/20121210IPR04506/html/Parliament-approves-EU-unitary-patent-rules>
56. Porter, M. E. (1990). *The Competitive Advantage of Nations*. New York: The Free Press.
57. Porter, M. E. (1998). *The competitive advantage of nations: With a new introduction*. New York: Free Press.
58. Porter, M. E. (2002). *Enhancing the Microeconomic foundations of prosperity: The current competitiveness index*. Geneva: World Economic forum
59. Porter, M. E. (2006). *Building the Microeconomic Foundations of Prosperity: Findings from the Microeconomic Competitiveness Index*. Geneva : World Economic Forum
60. Porter, M. E. (2003). *The Global Competitiveness Report 2002-2003*. New York: Oxford University Press.
61. Pučko, D. (2003). *Strateško upravljanje* (3. natis). Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
62. Rabesandratana, T. (2012). *After Decades of Debate, E.U. Leaders Sign Off on Single Patent*. Najdeno 28. februarja 2013 na spletnem naslovu
<http://news.sciencemag.org/scienceinsider/2012/12/after-decades-of-debate-eu-leade.html>
63. Reiljan, J., & Hinrikus, M. (2000). *Key Issues in Defining and Analysing the Competitiveness of a Country*. Tartu: Tartu University press.
64. Rhinard, M. (2010). *Framing Europe: The Policy Shaping Strategies of the European Commission*. Stockholm: Swedish Institute of International Affairs
65. Robinson, S. (2010). *The Incredible Shrinking Europe*. Najdeno 28. februarja 2013 na spletnem naslovu <http://www.time.com/time/magazine/article/0,9171,1967702,00.html>
66. Rosselet-McCauley, S. (2006). *Methodology and Principles of Analysis*. Lausanne : Institute for Management Development.
67. Sala-I-Martin, X., Blanke, J., Hanouz, M. D., Geiger, T., & Mia, I. (2010). *The Global Competitiveness Index 2010–2011: Looking Beyond the Global Economic Crisis*. Najdeno 28. februarja 2013 na spletnem naslovu
http://www.weforum.org/pdf/GCR10/Report/Part1/Chapter%201.1_The%20Global%20Competitiveness%20Index%202010-2011.pdf
68. Schwab, K. (2010). *The Global Competitiveness Report 2010-2011*. Geneva: World Economic Forum.
69. Senjur, M. (1993). *Makroekonomija malega odprtega gospodarstva*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
70. Stiglitz, J. E. (2002). *Globalization and its Discontents* (1st ed.). London: Penguin Books.
71. Stiglitz, J. E. (2007). *Making Globalization Work*. London: Penguin Books.
72. Svetlik, I. (1994). *Zaposlovanje: Približevanje Evropi*. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede.
73. Thornhill, J., Milne, R., & Steen, M. (2008). *Accent on egalite*. *Financial Times*. Najdeno 28. februarja 2013 na spletnem naslovu <http://www.ft.com/intl/cms/s/0/ab4b8dd6-356d-11dd-998d-0000779fd2ac.html#axzz2W0I pXuXC>
74. Tilford, S., & Whyte, P. (2011). *Why stricter rules threaten the eurozone*. Najdeno 28. februarja 2013 na spletnem naslovu
http://www.cer.org.uk/sites/default/files/publications/attachments/pdf/2011/essay_eurozone_9nov11-4084.pdf

75. Trichet, J.C. (2010). 'State of the Union: The Financial Crisis and the ECB's Response between 2007 and 2009'. *Journal of Common Market Studies*, 48(1), 7-19.
76. Zahariadis, N. (2003). 'Coupling, complexity, and the future of European integration', Najdeno 28. februarja 2013 na spletnem naslovu <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/1541-1338.t01-1-00007/abstract>
77. World economic forum (WEF). (2010). *The Global Competitiveness Report 2010-2011*. Geneva: World Economic forum.
78. The World bank. (2011). *Doing Business 2011: Making a Difference for Entrepreneurs*. Washington., str. 14. Najdeno 28. februarja 2013 na spletnem naslovu <http://www.doingbusiness.org/reports/global-reports/doing-business-2011/>