

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

DIPLOMSKO DELO
SPREMINJANJE ZNAČILNOSTI
MEDNARODNE KONKURENCE V SVETU

Ljubljana, december 2001

GABRIJELA KOSTELEC

IZJAVA

Študentka _____ izjavljam, da sem avtorica tega
diplomskega dela, ki sem ga napisala pod mentorstvom

_____ in dovolim objavo diplomskega dela na
fakultetnih spletnih straneh.

V Ljubljani, dne _____.

Podpis:

| | |
|--|-----------|
| 1. UVOD | 1 |
| 2. OPREDELITEV KONKURENCE | 2 |
| 2.1. VRSTE KONKURENCE | 4 |
| 2.1.1. Čisti monopol..... | 5 |
| 2.1.2. Dominantno podjetje | 6 |
| 2.1.3. Oligopol..... | 6 |
| 2.1.4. Monopolistična konkurenca..... | 6 |
| 2.1.5. Čista konkurenca..... | 7 |
| 2.2. POGLEDI RAZLIČNIH TEORIJ IN AVTORJEV O KONKURENCI | 7 |
| 2.3. ZNAČILNOSTI SODOBNE KONKURENCE NA SVETOVNIH TRGIH..... | 10 |
| 3. KAJ JE MEDNARODNA KONKURENCA | 12 |
| 3.1. RAZVOJ MEDNARODNE KONKURENCE..... | 14 |
| 3.2. VZORCI IN MODELI MEDNARODNE KONKURENCE..... | 15 |
| 3.3. VIDIKI MEDNARODNE KONKURENCE..... | 16 |
| 4. MEDNARODNA KONKURENČNOST DRŽAV | 18 |
| 4.1. KONKURENČNO OKOLJE | 19 |
| 4.2. DEJAVNIKI MERITVE KONKURENČNOSTI | 20 |
| 4.2.1. Domače gospodarstvo..... | 22 |
| 4.2.2. Internacionalizacija..... | 22 |
| 4.2.3. Vlada..... | 23 |
| 4.2.4. Finance..... | 23 |
| 4.2.5. Infrastruktura..... | 24 |
| 4.2.6. Menedžment..... | 24 |
| 4.2.7. Znanost in tehnologija | 25 |
| 4.2.8. Prebivalstvo | 25 |
| 4.3. KONKURENČNOST DRŽAV | 25 |

| | |
|--|-----------|
| 4.3.1. Konkurenčnost v evropskih državah v letih od 1992 do 1999, brez leta 1997 | 26 |
| 4.3.1.1. <i>Konkurenčnost v Sloveniji</i> | 29 |
| 4.3.2. Konkurenčnost v Japonski v letih od 1992 do 1999, brez leta 1997 | 29 |
| 4.3.3. Konkurenčnost v Združenih državah Amerike v letih od 1992 do 1999, brez leta 1997 | 30 |
| 4.3.4. Konkurenčnost v drugih gospodarsko in politično pomembnih državah v letih od 1992 do 1999, brez leta 1997 | 31 |
| 4.3.5. Konkurenčnost v svetu v letih 2000 in 2001 | 33 |
| 5. MEDNARODNO UREJANJE KONKURENCE | 35 |
| 5.1. NEPRISTRANSKOST POLITIKE KONKURENCE..... | 35 |
| 5.1.1. Cilji in instrumenti | 35 |
| 5.1.2. Učinkovitost – pravičnost trgovine in meddržavni konflikti | 36 |
| 5.1.3. Naloge politike konkurence | 38 |
| 5.1.3.1. <i>Povečanje ekonomske učinkovitosti</i> | 38 |
| 5.1.3.2. <i>Učinkovitost določene tržne strukture</i> | 38 |
| 5.1.3.3. <i>Ustrezna zgradba institucij</i> | 39 |
| 5.1.3.4. <i>Mednarodna harmonizacija politike konkurence</i> | 39 |
| 5.1.3.4.1. <i>Svetovna trgovinska organizacija</i> | 40 |
| 5.2. KONKURENČNA ZAKONODAJA EVROPSKE UNIJE..... | 40 |
| 5.2.1. Slovenija in usklajevanje..... | 42 |
| 6. SKLEP | 44 |
| LITERATURA | 46 |
| VIRI | 49 |
| SLOVARČEK SLOVENSКИH PREVODOV TUJIH IZRAZOV | |
| SEZNAM UPORABLJENIH KRATIC | |
| PRILOGE | |

1. UVOD

S konkurenco se srečujemo povsod. Z njo hočejo gospodarski subjekti, posamezniki in družbe pridobiti materialne dobrine za preživetje in jih razdeliti med druge porabnike. Konkurenca je eden izmed dejavnikov, ki izboljšuje kakovost poslovanja in stikov s potrošniki. Tekmovalni duh in želja po večjih dobičkih tako nemalokrat prebudi tudi zasanjane podjetnike, ki so zaspali na lovorikah, v prepričanju, da so večne. V preteklosti, ko še ni bilo tako zelo močne mednarodne trgovine, so tekmovanja potekala pretežno na lokalnih trgih, ki pa dandanes ne zadostujejo za obstanek podjetja. Danes, ko je svet "velika globalna vas", se podjetja in države srečujejo z močno svetovno konkurenco. Večjo uspešnost ter seveda uspešno vključevanje in nastopanje na mednarodnih trgih pa dosežejo z večjo konkurenčnostjo.

V svojem diplomskem delu proučujem mednarodno konkurenco. Z njim sem želela ugotoviti, kako se je spreminjala mednarodna konkurenčnost v svetu v zadnjem desetletju 20. stoletja ter kateri dejavniki so vplivali na spremembe. Teza, ki jo zagovarjam, je, da je konkurenčni položaj države odvisen od uspešnosti oziroma učinkovitosti dejavnikov konkurenčnosti. Učinkovitost vseh dejavnikov pa pokaže dejansko konkurenčnost gospodarstva. Zaradi močne soodvisnosti in sodelovanja pa na konkurenco močno vpliva tudi zakonodaja.

Diplomsko delo obsega uvod in sklep, med njima pa sta dva sklopa. V prvi sklop spadata drugo in tretje poglavje.

Namen drugega poglavja je predvsem definirati pojem konkurence. V njem podrobneje razlagam različne vrste konkurence. Del tega poglavja je namenjen tudi razlagi konkurence s stališča teorij in posameznih avtorjev. Na koncu opisujem značilnosti sodobne konkurence.

V tretjem poglavju predstavljam mednarodno konkurenco. Pregled je vsebinsko razdeljen na tri dele. Najprej opredelim mednarodno konkurenco, nato opisujem njen razvoj. S tem mislim predvsem, kako so se z industrializacijo začela pojavljati prva mednarodna podjetja in z njimi tudi mednarodna konkurenca. V zadnjih dveh delih predstavljam modele in vidike mednarodne konkurence.

Osrednji del, četrto poglavje, v okviru drugega sklopa, je namenjeno pregledu spreminjanja konkurenčnosti v državah v zadnjih desetih letih oziroma v letih od 1992 do 1996 ter za leti 1998 in 1999, in sicer v evropskih državah (izpostavljena konkurenčnost v Sloveniji), Japonski, Združenih državah Amerike ter v drugih državah sveta, ki so se mi zdele zanimive za proučevanje. Na podlagi novejših podatkov sem naredila še analizo konkurenčnosti za leti 2000 in 2001. Najprej sem se odločila, da napišem dejavnike, ki se uporabljajo pri primerjavi konkurenčnosti držav. Z njihovo pomočjo ugotavljam, katera država je na lestvici konkurenčnosti nazadovala oziroma katera je napredovala.

S tekmovalnostjo so se razvile ideje, načrti in postopki, za katere je mogoče trditi, da predstavljajo motor razvoja in uspešnosti. Zaradi močne želje po uspehu, zaradi nevednosti ali namerne ignorance zakonov se žal sprejemajo tudi rešitve zunaj zakonsko določenih okvirov. V tem poglavju predstavljam politiko konkurence, ki naj bi nepravilnosti konkurenčne zakonodaje preprečevala, jih odpravljala, opozarjala nanje, zanje predpisovala ustrezne kazni in tudi varovala pred njimi. Del poglavja je namenjen tudi Evropski uniji in usklajevanju slovenske zakonodaje.

Na koncu diplomskega dela so v sklepu podane najpomembnejše ugotovitve, ki se nanašajo na mednarodno konkurenco in konkurenčnost, do katerih sem prišla s proučevanjem gradiva za diplomsko delo. Predvsem se mi zdi pomembna ugotovitev, kaj se je zgodilo na področju mednarodne konkurence in konkurenčnosti v svetu ter kakšni naj bi bili trendi v prihodnje. Pri tem postavim tudi vprašanje, kako se je glede tega vprašanja uvrstila Republika Slovenija.

Pri izdelavi diplomskega dela sem uporabljala sekundarne vire, tako domačo kot tujo literaturo, tuje zbornike in diplomska dela s podobno tematiko.

2. OPREDELITEV KONKURENCE

Glavna značilnost trgov je konkurenca. Konkurenca je proces, ki nastane s spopadom interesov gospodarskih subjektov, za katere je značilno, da lahko na trgu nadomestijo drug drugega.

Za konkurenco morata biti uresničena dva pogoja, in sicer (Tajnikar, 1996, str. 127):

- obstajati morajo gospodarski subjekti, kupci in prodajalci, katerih cilj je čim večji dobiček ali porabniško zadovoljstvo,
- oboji morajo biti sposobni delno nadomeščati oziroma izrinjati drug drugega na trgih, kjer delujejo.

Po mnenju **J. M. Clarka** vsebuje konkurenca vselej elemente zavestnega rivalstva, kar se pri prodaji kaže v prizadevanju prodajalcev, da dosežejo največji neto dohodek. Gre za razmere, ko so cene, ki jih lahko postavlja posamezni prodajalec, efektivno limitirane s prosto izbiro kupca, ki pa lahko kupuje pri konkurenčnih prodajalcih "enak" produkt (Sfiligoj, 1994, str. 14 - 15). Na drugi strani pa si kupci prizadevajo, da bi kupili kvaliteten proizvod po zanje ugodni ceni. Prav tako kot prodajalec hoče kupec kar se da povišati svoj dohodek. Na končni ravni se želje obeh združijo v kompromis in vzpostavijo na sprejemljivi ceni za oba.

Obstaja pa še konkurenčni proces med samimi prodajalci (ponudniki) in kupci.

Prodajalci med sabo tekmujejo predvsem zato, da bi izboljšali svojo ponudbo in prehiteli tekmece. Konkurenca med ponudniki se kaže predvsem v nenehnem oglaševanju izdelkov, izboljšanju proizvodov, pospeševanju prodaj, prilagajanju in izboljšavi starih ter razvoju novih izdelkov. Pomembno je, da zna konkurent v pravem trenutku spoznati ugodno priložnost za nastop na trgu z novim izdelkom ali s spremenjeno strategijo oglaševanja. Z uporabo pravilne strategije ob pravem trenutku si ponudnik lahko poveča tržni delež in s tem doseže tudi večje dohodke.

Konkurenca pa poteka tudi med samimi kupci. V nasprotju s strategijo prodajalcev si prizadevajo za kvalitetne proizvode po čim nižji ceni. Konkurenca med kupci poteka v iskanju čim ugodnejših dogovorov, iskanju popustov glede na kupljeno količino in ponujanju višje cene za proizvode, ki imajo fiksno ponudbo. Zaradi močne konkurence med samimi prodajalci pa imajo tudi nekaj prednosti, in sicer izboljšava starih in razvoj novih proizvodov ter storitev.

Konkurenca kot termin ima v ekonomski znanosti več pomenov. Največkrat označuje gospodarsko obnašanje subjektov v menjavi, strukturo trga, razmere, v katerih se oblikujejo cene ipd.

Temeljne funkcije konkurence po **J. M. Clarku** so (Sfiligoj, 1994, str. 89):

- pospešuje napredek v ekonomskih metodah proizvodnje,
- potrošnikom posreduje proizvode, različne po kvaliteti in vrstah,
- pospešuje proizvodnjo novih proizvodov ter učinkovitejše metode proizvodnje.

2.1. VRSTE KONKURENCE

Z razvojem in v določenem gospodarskopoličnem sistemu so se pojavile tudi nove vrste konkurence. Konkurenco označujejo pogoji, ki so vezani na menjavo in označujejo obnašanje subjektov, strukturo trga, pogoje oblikovanja cen ipd.

Tako ločimo konkurenco v ožjem in širšem pomenu.

V **ožjem pomenu** določa niz pogojev, ki določajo obnašanje in odnose med gospodarskimi subjekti v menjavi. Glede na različne tržne pogoje in obnašanje poznamo več vrst konkurence.

Tabela 1: Značilnosti konkurenčne tržne strukture

| | Popolna konkurenca | Monopolna konkurenca | Oligopol | Monopol |
|--------------------------------|---------------------------|--------------------------------|----------------------------|----------------|
| Število konkurentov | zelo veliko | veliko | nekaj | eden |
| Velikost konkurentov | majhna | različna | velika | neomejena |
| Narava produkta | homogeni | diferencirani | homogeni ali diferencirani | enkratni |
| Kontrola proiz. na ceno | je ni | majhna glede na diferenciacijo | majhna | popolna |
| Vstop v panogo | zelo lahek | lahek | težak | zelo težak |

Vir: Stanton, Futrel: Fundamentals of Marketing, 1987, str. 25.

V **širšem pomenu** je konkurenca skupek proizvodnih odnosov v menjavi. Različni tipi konkurence izražajo lastnosti določenih faz v razvoju sistemov proizvodnih odnosov. Tako je popolna konkurenca istovetna z liberalno fazo v razvoju kapitalizma, nepopolna in monopolna konkurenca pa z državno kapitalistično in monopolistično fazo.

Na konkurenco močno vplivata tudi ekonomska politika in filozofija določene države. V nekem družbenem sistemu in času ter v določeni razvojni fazi gospodarstva so zaželeno posamezne vrste konkurence. Več elementov konkurence predstavlja svobodnejšo izbiro pri odločanju, ekonomsko svobodo subjektov pri poslovanju ter ugodnejšo klimo za razvoj proizvodnih sil.

Glede na stopnjo konkurence poznamo več kategorij trgov (Shepherd, 1985, str. 4):

- čisti monopol,
- dominantno podjetje,
- oligopol: a) čvrst,
b) ohlapen,
- monopolistična konkurenca,
- čista konkurenca.

2.1.1. Čisti monopol

Na trgu nastopa le eno podjetje za celotno industrijo¹. Podjetje nima konkurentov, prav tako za svoje proizvode tudi nima bližnjih substitutov. Ti seveda obstajajo, vendar niso lahko dostopni. Vstop v panogo, kjer se nahaja monopolno podjetje, je zato težak. Omenjene značilnosti omogočajo monopolistu nadzor nad celotno proizvodnjo, sam pa določa tudi cene². Svojih proizvodov monopolist ne proda monopsonistu (edini kupec), ampak jih proda kupcem, ki jim on določa ceno³.

Vzroki, da na trgu nastopa eno samo podjetje, so lahko:

- podjetje je inovator,
- podjetja neke panoge so se združevala v eno podjetje,
- konkurenčni proces skozi čas vodi eno podjetje v boljši položaj.

¹ Ponudniki električne energije, telefonskih storitev, pošta, oskrba z vodo ipd.

² "angl." price maker; tisti, ki določa cene

³ "angl." price taker; tisti, ki sprejme že določeno ceno

2.1.2. Dominantno podjetje

Za dominantno podjetje je značilno, da ima več kot 50% tržnega deleža, da nima bližnjega tekmeca in je cenovni vodja. Nastane lahko tudi na podlagi združevanja in ima zelo visoke vstopne ovire. Podjetje si prizadeva pridobiti čim večji tržni delež ali pa povečati notranjo učinkovitost in s tem pridobiti večji tržni položaj. Takšna podjetja so npr.: IBM, Kodak, Gillette.

2.1.3. Oligopol

Na trgu nastopa le nekaj večjih podjetij, ki niso sposobna nastopati neodvisno ena od druge. Med njimi je spletena soodvisnost. Vendar pa imajo podjetja tri možnosti, in sicer lahko prezrejo odvisnost, sodelujejo z drugimi ali pa se odločijo za neodvisnost. Oligopolna podjetja določajo cene na trgu, vendar ne tako kot monopolisti, ampak so odvisna od tega, kako se na njihove odzovejo druga podjetja. Med cenami različnih podjetij ni prevelikih odstopanj, ker zvišanje oziroma znižanje cene produkta enega podjetja povzroči podoben odziv pri drugem. Proizvodi oligopolnih podjetij so homogeni, podjetja pa zasledujejo kar največji dobiček.

Oligopolno konkurenco lahko podrobneje razdelimo na:

- čvrsti oligopol⁴ (*štiri vodilna podjetja 60 – 100% tržnega deleža, tajni dogovori med njimi o cenah so relativno lahki*),
- ohlapni oligopol⁵ (*vodilna štiri podjetja imajo do 40% tržnega deleža, tajnih dogovorov med njimi o določanju skupnih cenah ni*).

2.1.4. Monopolistična konkurenca

Monopolistična konkurenca združuje elemente monopola in konkurence. Monopol se pojavi, kadar je eno podjetje edini ponudnik blaga s specifičnimi značilnostmi in kvaliteto, konkurenca pa pomeni, da se je pojavil podoben, vendar ne čisto enak proizvod, ki povzroči spremembo potrošnikove odločitve. Nobeno podjetje nima več kot 10% tržnega deleža. Na trgu, kjer prevladuje monopolistična konkurenca, podjetja prodajajo diferencirane proizvode, ki niso čisto

⁴ Nastopa v podjetjih, ki se ukvarjajo s proizvodnjo aluminija, lokalnim bančništvom, založništvom ipd.

⁵ Nastopa v podjetjih, ki se ukvarjajo s proizvodnjo pohištva, majhnih orodij ipd.

popolni substituti⁶. Na trgu obstaja tudi popolna informiranost o spreminjajočih se cenah. Na dolgi rok ni nobenih ovir vstopa oziroma izstopa, vsi ponudniki pa imajo možnost dostopa do naravnih virov.

2.1.5. Čista konkurenca

To je edina tržna struktura, v kateri je veliko ponudnikov in povpraševalcev, kar pa predvsem zaradi njihovega števila prav nič ne vpliva na tržno ceno⁷. Proizvodi med sabo niso homogeni (proizvod enega podjetja je popoln substitut - nadomestek proizvoda drugega podjetja), kar omogoči potrošnikom, da lahko izbirajo med veliko ponudbo. Oboji udeleženci so popolnoma informirani. Prav tako ni nobenih vstopnih oziroma izstopnih ovir, vsi ponudniki pa imajo dostop do surovin po enakih cenah.

2.2. POGLEDI RAZLIČNIH TEORIJ IN AVTORJEV O KONKURENCI

S konkurenco se je ukvarjalo veliko ekonomskih teoretikov. V zgodovini ekonomskih doktrin se je pogled na konkurenco spreminjal. Kronološki pregled nam pokaže razvoj misli in dejanski odsev posamezne misli. Nekateri modeli so v praksi nerealni, vendar so bili podlaga za nadaljnjo nadgradnjo.

1. Klasična teorija konkurence

Opredelila sta jo Smith in Ricardo. Danes jo zagovarjajo ekonomisti v okviru postkeynezijanske teorije podjetja. Za Smitha in Ricarda je konkurenca pojav, ki je nad vplivom in nadzorom posameznega gospodarskega subjekta. Nastajala naj bi z medsektorskimi selitvami kapitala, dela in zemlje. Zaradi številnih selitev so se pojavljale razlike med tržnimi in naravnimi cenami⁸. Naravne cene naj bi pri dani tehniki in delitvi zagotavljale dolgoročno ravnotežno rast. Konkurenca bi nastala z možnostmi, da vsak gospodarski subjekt skrbi za svojo korist, da ni ovir za selitev kapitala, dela in zemlje, ter za uravnoteženje sektorskih profitnih stopenj.

⁶ Ukvarja se s prodajo na drobno, prodajo oblačil ipd.

⁷ Ukvarjajo se s perutninarstvom, pridobivanjem pšenice ipd.

⁸ Razlike med cenami povzročajo, da so v nekaterih sektorjih profitne stopnje nadpovprečne, drugod pa podpovprečne.

Smith je trdil, da so cene, ki so sorazmerne stroškom produkcijskih dejavnikov, odvisne od konkurence na trgu. Tržni mehanizem, svobodna konkurenca bo ob odsotnosti monopola in restrikcij povzročila, da se bodo tržne cene izenačile z naravnimi in dosegle ravnotežje (Norčič, 1990, str. 56). **Ricardo** je ugotovil, da v kapitalizmu teče boj za dosežek, ko vsak skuša pridobiti čim več. Problem je med neenakomerno razdelitvijo potreb in dobrin.

Tradicijo klasikov je nadaljeval **Mill**, hkrati pa je njihov nauk tudi vulgaliziral. Menil je, da je zakon mednarodne menjave odvisen od ponudbe in povpraševanja. V konkurenci se bosta ceni blaga prilagodili, kar bo uravnotežilo povpraševalni količini. Prav tako se ob odsotnosti konkurence pojavi monopol, in to pomeni davek na delavne. **Marx** je dokazal, da konkurenca v eni panogi izenačuje tržno ceno proizvajalcem istovrstnega blaga, in da se porabljene količine dela spreminjajo v tržne vrednosti. Del njegove sodobne teorije cen obravnava tudi konkurenco (Tajnikar, 1996, str. 11). Zanj je poglavitni dejavnik konkurence mobilnost kapitala, ki se opazi v njegovi razlagi odnosa med tržnimi in normalnimi cenami. Ta odnos pojasnjuje z mobilnostjo kapitala in proizvodnih dejavnikov. Tako je za oblikovanje cen in vpliv konkurence na oblikovanje cen odločilno, kolikšna je možnost, da kapital v neko panogo vstopi in izstopi. Takšen pristop do konkurence, kjer so poudarjeni mobilnost kapitala ter prost vstop in izstop kapitala kot poglavitni dejavniki konkurence, je značilen za sodobno teorijo cen.

Sredi 19. stoletja, ko so se pojavljale prve socialistične ideje, so se pojavili tudi prvi nasprotniki klasične ekonomije. **Sismondi** je primerjal svobodno konkurenco s cehovsko ureditvijo. **Utopični socialisti** so videli v konkurenci negativen element. Hoteli so jo odpraviti in zamenjati z drugo ureditvijo. **Socialist rikardovec – Gray** je trdil, da konkurenca ne opravlja dela dovolj učinkovito na področju razdelitve oziroma ni zagotovljena ekvivalentna menjava. **Drobnoburžoazni socialist – Blanc** je trdil, da svobodna konkurenca vodi k monopolu in pomeni propadanje manjših kapitalistov. Negativen element v njej so videli tudi **državni socialisti** iz Nemčije.

2. Neoklasična teorija konkurence

Neoklasična teorija konkurence je nastala na osnovi klasične in se od nje razlikuje po tem, da razvršča konkurenco na popolno in nepopolno. Popolna ali čista konkurenca je idealna oblika konkurence, s katero opredeljujejo vse njene druge oblike. Ta model je utopičen, kajti domneve

modela niso združljive z realnim delovanjem na trgu (ne vsebuje domnev, ki bi posameznemu podjetju na trgu zagotavljale konkurenčne prednosti: inovacije, patentne pravice, dobro ime idr.). Druga skrajna oblika je čisti monopol. **Schumpeter** je, v nasprotju s klasiki in neoklasiki, označil konkurenco kot pojav, ki ruši ravnotežna stanja v gospodarstvu. Konkurenca naj bi nastajala s tem, ko si podjetja z inovacijami, ustvarjanjem novih proizvodnih metod, proizvodov in storitev, proizvodnih virov, organizacije ipd. prizadevajo za ustvaritev monopolnega profita. Monopol je bliže resničnosti kot čista oziroma popolna konkurenca, če ne kot tržna struktura, pa v prizadevanju posameznega podjetja po monopolizaciji trga in doseganju monopolnega profita.

Eden izmed večjih meščanskih ekonomistov in začetnik neoklasične sinteze **Alfred Marshall** je v svoji analizi ostal znotraj vprašanja popolne konkurence. Njegova domneva, da je mogoče s popolno konkurenco in monopolom pojasniti dejanske pojave v gospodarstvu, se je izkazala za nespremenljivo. Prepričan je bil, da obstajajo določene ovire, ki onemogočajo popolno delovanje tržnega sistema, torej, da je navzoča nepopolna konkurenca oziroma monopoli. Njegovo teorijo sta nadgradila **Joan Robinson** in **Edward H. Chamberlin**, ki sta postavila temelje teorije nepopolne konkurence⁹. Trdila sta, da je popolna konkurenca nevzdržna, ker v resnici niso zanj vedno izpolnjeni vsi pogoji. Prikazala sta, da so prave oblike konkurence nekje med popolno konkurenco in monopolom. Na trgu obstaja veliko močnih podjetij, ki vodijo samostojno cenovno politiko.

3. Teorija učinkovite konkurence¹⁰

Teorija učinkovite konkurence označi popolno konkurenco kot statično, ki bi zaustavila tehnični napredek, hkrati pa jo opredeli kot idealni standard, s katero lahko primerja dejanske konkurenčne pogoje. Utemeljitelj teorije **Clark** je izhajal iz ugotovitve, da trg ni popoln, in če bi izločili vse nepopolnosti, ni nujno, da bi dosegli pozitivne ekonomske učinke¹¹. V določenih primerih je obstoječe nepopolnosti mogoče odpraviti z ustvaritvijo novih nepopolnosti. Zanj je učinkovita konkurenca nepopolna, združena z monopolnimi elementi¹². Konkurenčni proces je zanj bitka med podjetjem – pionirjem in posnemovalcem, ki se nikoli ne konča, če je zagotovljen

⁹ J. Robinson, delo Teorija nepopolne konkurence, in E. Chamberlin, delo Teorija monopolistične konkurence, sta leta 1933 neodvisno razvila idejo nepopolnosti (Tajnikar, 1996, str. 17).

¹⁰ Za Clarka učinkovita konkurenca ni tista, ki daje najboljše rezultate, ampak jo razloži kot najbolj zaželeno obliko konkurence, ki je praktično mogoča znotraj postavljenih okvirov.

¹¹ Tako je lahko trg v določenih primerih s koncentracijo podjetij in diferenciranimi proizvodi celo boljši.

¹² Kažejo se v prizadevanjih podjetja, da bi doseglo monopolni položaj in omejilo konkurenco drugih podjetij.

prost vstop na trg. Postavil je temelje dojemanja dinamične konkurence, ki ji kritiki predvsem očitajo, da ni razrešila vprašanja (ne)upoštevanja nepopolnosti, s katero bi zagotovili učinkovito konkurenco (Grilec, 1999, str. 11).

4. Teorija konkurenčne svobode

Teorija konkurenčne svobode temelji na trditvi, da je opredelitev konkurence le splošna, brez določenih ciljev oziroma namenov in je edini proces, ki omogoča uporabo vseh sposobnosti tržnega udeleženca. Trg je tako kompleksno orodje, ki zahteva raziskovalno in razvojno delo udeleženca, uspeh posameznega podjetja pa sili druge konkurente, da se prilagajajo. Podobno kot teorija učinkovite konkurence poudarja posnemovalno vlogo oziroma inovacijsko delovanje konkurentov (Grilec, 1999, str. 12).

2.3. ZNAČILNOSTI SODOBNE KONKURENCE NA SVETOVNIH TRGIH

V drugi polovici 19. stoletja in v prvi polovici 20. stoletja je v kapitalističnih gospodarstvih prišlo do velikih sprememb zaradi vse intenzivnejšega razvoja tehnike in tehnologije, novih izumov, odkrivanja novih proizvodnih virov, znanstvenih odkritij, priča smo začetku in širitvi velikoserijske proizvodnje, ki je dajala prednost velikim podjetjem (Sfiligoj, 1994, str. 77). Pred temi spremembami so na trgu nastopala majhna podjetja z zasebnim kapitalom, ki so delovala lokalno in so se lahko prilagajala tržni ceni. Njihov vpliv je bil relativno majhen.

S hitrejšim tehnološkim napredkom, izboljšanjem komuniciranja ter z novim načinom proizvodnje se je spremenila tudi konkurenca. Velika podjetja so povečala svoj obseg in tako hotela zmanjšati fiksne stroške, začela so iskati nove trge in s tem ogrozila lokalna podjetja, ki s svojimi cenami niso mogla konkurirati; njihovi stroški so bili namreč previsoki. Značilno je bilo hitro padanje cen. Ta proces se imenuje **cenovna konkurenca**. Zaradi nižanja cen in enakih stroškov ob majhni proizvodni zmogljivosti so majhna oziroma slabša podjetja propadla na račun velikih, ki so s tem povečevala svoj tržni delež (Glas, 1991, str. 293).

Cenovna konkurenca se pojavlja v povezavi z monopolističnimi konkurenti, saj pričakujejo, da bodo z znižanjem cen privabili nove kupce na svoje trge, in z monopolnimi podjetji. Monopol se pojavlja s koncentracijo in centralizacijo kapitala, združevanjem, sodelovanjem z drugimi

podjetji in njihovim prevzemanjem. Glede na oblike združevanj ločimo več vrst monopolnih zvez in združenj (Glas, 1991, str. 20), in sicer, tiste, ki obdržijo svojo ekonomsko in pravno samostojnost (karteli, ringi, sindikati, koncerni, združenja za uravnavanje cen in gentelmski dogovori) ter tiste, ki se združijo v novo enoto (trusti, holdingi in korporacije).

Poleg velikih monopolističnih podjetij se v zadnjem času pojavlja vedno več majhnih in srednjih podjetij, ki so velikokrat zelo učinkovita in predstavljajo novi vir konkurence velikim monopolom. Zaradi svoje majhnosti se lahko zelo hitro prilagajajo tržnim spremembam, odprta so za novosti, zagotavljajo razvoj hitrega podjetništva ter uveljavljajo inovativnost, veliko vlagajo v tehnološki razvoj, odpirajo nova delovna mesta in omogočajo večjo socialno varnost. Majhna podjetja tako vnašajo ugodne tržne spremembe.

Cenovna konkurenca je sčasoma postala neučinkovita (sprememba tržne strukture, ki jo povzročijo velike korporacije). Pojavljajo se nove oblike konkurence. Za **necenovno konkurenco** je značilen boj za kupce z reklamo, diferenciacija proizvodov, njihova kakovost ipd. Oblike necenovne konkurence so (Glas, 1991, str. 31): *tehnološka* (temelji na tehnološkem napredku, zmanjšanju proizvodnih stroškov, novih proizvodov ipd.), *substitucijska* (zamenljive proizvode za iste potrebe), *prodajna* (ustvarjanje novih propagandnih akcij, marketing, komunikacije), *institucionalna* (temelji na konglomeratski zgradbi korporacije) in *mednarodna* (transnacionalna podjetja).

Značilnost sodobne konkurence v svetu je, da so izdelki, ki se uporabljajo v menjavi, večinoma diferencirani, gre za večje ali manjše razlike. Prav tako pa kupci dajejo prednost nekemu prodajalcu, ki izhaja iz njihove subjektivne presoje in izraža njihovo zaupanje v blagovno znamko in prodajalca. Naraščajo tudi stroški za promocijske dejavnosti, prav tako pa tudi odpor proti. Podjetja si prizadevajo, da bi dosegla nadpovprečni dobiček. Sodobna konkurenca tudi rešuje vprašanja kaj, koliko in na kakšen način proizvajati. Pri vprašanju za koga proizvajati pa je država tista, ki skuša omogočiti enakomernejšo distribucijo dohodkov v gospodarstvu, predvsem z davki in subvencijami. V delovanje tržnega mehanizma posega s posrednimi ali neposrednimi ukrepi. V 20. stoletju se je razvila tudi nova ekonomska politika, znana kot "*supply-side economics*", ki je osredotočena na ponudbeno stran. Zanja je značilno, da se vrača k sistemu

svobodne konkurence, poudarja omejevanje vplivanja države na minimum in zniževanje obrestnih mer, to pa spodbudi investicije, zmanjševanje davkov na dohodke ipd.

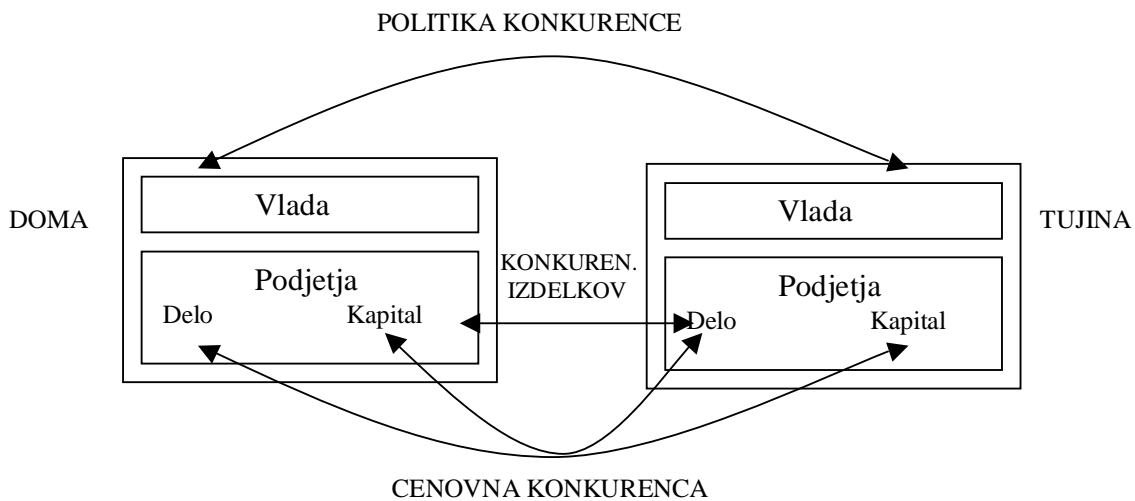
3. KAJ JE MEDNARODNA KONKURENCA

Za svetovno gospodarstvo je značilno, da so nacionalne meje zgubile svoj pomen in prevladuje mednarodna konkurenca. Za številna podjetja so mednarodni trgi vabljivi predvsem zaradi tega, ker si na njem obetajo večje zaslužke (dobičke), vendar pa pri vstopu nekatera podjetja pozabijo, da pomeni to zanje močno konkurenco, in da je za vstop na mednarodne trge treba preučiti številne konkurenčne dejavnike za in proti (konkurenčen, kvaliteten in zanimiv izdelek za potrošnike, zadovoljiva oziroma ustrezna cena, ne preveliki stroški vstopa ipd.).

Podjetja se odločijo za prodor na mednarodne trge predvsem zaradi intenzivnosti čistega premoženja oziroma sredstev, intenzivnosti tehnologije, nizkih stroškov delovne sile ali drugih prednosti, mednarodnih potrošnikov in zaradi splošnosti oziroma univerzalnosti njihovih potreb (Hood, Vahlne, 1988, str. 6). Podjetja, ki se odločijo za prodor na tuje trge oziroma, ki se odločijo delovati globalno, morajo ponuditi izdelke takšne kakovosti, da potrošniki nimajo nobenih predsodkov do tujih podjetij, ampak da jih prevzamejo le kakovost, uporaba in značilnost izdelka.

V sliki 1 je na modelu dveh dežel in produkcijskih dejavnikov (kapital in delo) ter vlad lepo viden potek mednarodnega poslovanja. S produkcijskima dejavnikoma razpolagajo podjetja, ki tekmujejo tako na domačem trgu med sabo kot na mednarodnem.

Slika 1: Osnovni elementi mednarodne konkurence



Vir: The Future of the Global Economy, 1999, str. 117.

Takoj ko se podjetje odloči, da bo delovalo čez svoje meje, se sooči z različnimi konkurenčnimi pritiski, kot so na primer (The Future of the Global Economy, 1999, str. 116):

- konkurenca izdelkov (*namen je zmanjšati cenovne razlike izdelkov med državami; izenačenje teh cen naj bi izenačilo tudi obrestni mero in plače, vendar pa to popolnoma ne drži, ker ne predvideva drugih vzrokov, to so transportni stroški in trgovinske omejitve*),
- cenovna konkurenca (*med državami obstajajo razlike v cenah in teh razlik se ne bo dalo odpraviti, predvsem zato ne, ker so nekatere države tehnološko bolj razvite od drugih*),
- politika konkurence (*sodelovanje med podjetji je odvisno tudi od tega, kakšno politiko vodijo države med sabo; komunikacije, davki - njihova velikost in struktura, socialni konflikti, stabilnost in konvertibilnost nacionalne valute*).

Vsak del mednarodne konkurence ima svojo nalogo in pripomore k njeni večji učinkovitosti. Tako lahko konkurenca izdelkov izboljša in obogati možnost potrošnje z novimi izdelki in zmanjša proizvodno neučinkovitost. Cenovna konkurenca bo izboljšala uporabo zmogljivosti in poskušala zmanjšati neučinkovitost razdelitve, politika konkurence pa lahko zmanjša pretirano in neučinkovito delovanje vlade.

3.1. RAZVOJ MEDNARODNE KONKURENCE

Mednarodne konkurenca in globalizacija sta se začela pojavljati ob koncu 19. stoletja. Do takrat je prevladovalo trgovanje na regionalnem področju, le nekaj velikih industrijskih podjetij je delovalo na mednarodni ravni. Vse delo je bilo večinoma ročno, zato je bilo le malo podjetij produktivnih. V industrijski dobi je ročno delo nadomestil stroj in delo je bilo razdeljeno na faze. Med regijami so obstajali heterogeni proizvodi, med državami je bilo tega precej manj. Omejene so bile tudi komunikacije in transport.

Že takrat so imele nekatere države konkurenčne prednosti pred drugimi, ki pa niso bile posledica dobre konkurenčne menjave, ampak so imele lastne surovine in dobro usposobljeno delovno silo. V tem obdobju je bila potreba oziroma vloga po državnih omejitvah nizka, v nekaterih državah pa so bile omejitve za posamezne surovine in proizvode kljub temu kar visoke.

Globalizacija in vzporedno z njo tudi prvi val mednarodne konkurence sta se začela okoli leta 1880. V tem procesu je veliko podjetij prešlo z regionalne na nacionalno ter pozneje nekatera tudi na mednarodno raven. Prvi mednarodni konkurenti so bila predvsem evropska in ameriška podjetja¹³. Tedaj se je povečala produktivnost, kar se je odražalo tudi z rastjo svetovne ekonomije. Proizvodi različnih dežel so postajali bolj homogeni. Transportne in komunikacijske povezave so se izboljšale. V tem času so se sprostile trgovinske omejitve, predvsem zaradi prednosti, ki so jih dajala nova (velika) podjetja.

Proces mednarodne konkurence in globalizacije se je kmalu upočasnil, predvsem v obdobju 1920 – 1950. Do upočasnitve je prišlo zaradi močnega nacionalizma in visokih carinskih omejitev, ki so bili posledica svetovne gospodarske krize in obeh vojn ter kartelnih dogovorov med podjetji.

Med leti 1950 – 1970 je prišlo do velikih sprememb, ki so vodile v globalizacijo in mednarodno konkurenco. Proizvodi med državami so postajali vse bolj homogeni, prav tako pa tudi potrebe prebivalstva (trend tržne segmentacije)¹⁴. Zmanjšale so se dohodkovne razlike med državami,

¹³ Ta podjetja so Ford, Gillette, Singer idr.

¹⁴ Trendi niso usmerjeni na razlike med državami, ampak na razlike med kupci; demografske, dohodkovne razlike idr.

prav tako tudi transportni stroški in državne ovire, komunikacijske povezave so se pocenile. Nadzorovanje dejavnosti v različnih državah je pripomoglo k večjim podrobnostim. Tako lahko sedaj najdemo med državami podobne tržne sisteme, infrastrukturo, verige supermarketov, restavracij ipd. Vse večja mobilnost, prav tako informiranost potrošnikov vsiljuje potrebo po večji koordinaciji poslovanja po svetu. Predvsem zaradi velikanskih inovacij v transportnih podjetjih so se kot že rečeno, zmanjšali transportni stroški. Istočasno se je čutilo vedno izrazitejše prizadevanje, da bi se zmanjšala vloga države, prav tako tudi trgovinske omejitve.

3.2. VZORCI IN MODELI MEDNARODNE KONKURENCE

Podjetje, ki namerava delovati na mednarodnih trgih in se soočati z mednarodno konkurenco, se mora odločati za vedno nove funkcije v državi, kjer konkurira. Pri opazovanju mednarodne konkurence poznamo dva različna vzorca. Na eni strani imamo multi domačo industrijo, na drugi pa mednarodno industrijo.

Za **multi domačo industrijo** je značilno, da je konkurenca v državi oziroma majhni skupini držav popolnoma neodvisna od konkurence v drugih državah. Sem spadajo podjetja, ki se ukvarjajo s prodajo na drobno, potrošnimi dobrinami, distribucijo, kemično industrijo, zavarovalništvom ipd. Imajo jo v veliko državah, vendar se srečuje s konkurenco le na trgu, kjer se pojavi. Mednarodno podjetje ima konkurenčno prednost, ko uporablja sredstva in znanja, ki jih dobi iz osnovne države, ki pa jih še prej prilagodi svojim potrebam. Prednost, ki jo dobi, je tako specifična za vsako državo. Poleg tega pa podjetja sama kontrolirajo delovanje na svojem trgu in imajo visoko avtonomijo. Njene podružnice po svetu imajo zagotovljeno visoko stopnjo avtonomije, tako da nadzorujejo vse pomembne poslovne dejavnosti.

V multi domači industriji ima podjetje možnost, da se lahko odloči, ali bo delovalo na domačem trgu, lahko pa se bo razširilo tudi na mednarodni trg (če seveda predvidi, da mu bo vstop na mednarodne trge prinesel večje dobičke). Pomembnejši konkurenti so domača in tuja multinacionalna podjetja. Če se podjetje odloči za vstop na tuji trg, mora proučiti, kakšne so tukajšnje možnosti delovanja, v kateri državi je tveganje čim manjše, kako priti do novega znanja ipd.

Za **mednarodno industrijo** je značilno, da je konkurenčni položaj podjetja v eni državi odvisen od položaja v drugih državah. Mednarodna industrija je tako skupek med seboj povezanih podjetij, ki medsebojno tekmujejo na mednarodni ravni. Sem spadajo podjetja, ki proizvajajo polprevodnike in televizijske sprejemnike, avtomobilska industrija in proizvodnja komercialnih letal.

V mednarodni industriji mora podjetje ponuditi svoje dejavnosti na svetovni trg, tako da bo vzpostavilo in ujelo povezavo med državami. Podjetje se odloči za različne strategije konkuriranja. Mora se opredeliti za določen tržni segment ali državo, kjer bo delovalo. Seveda se pri tem sooča z določenim tveganjem in zato mora zelo hitro reagirati na spremembe v državi.

Kljub temu, da podjetje deluje mednarodno kot celota, mora še vedno vzdrževati različne strategije oziroma postopke vodenja v posameznih državah.

3.3. VIDIKI MEDNARODNE KONKURENCE

Zaradi večjega zanimanja za mednarodno konkurenco v preteklih dveh desetletjih 20. stoletja in številnih raziskavah obstajajo danes štirje vidiki oziroma pogledi delovanja podjetij na mednarodnem trgu, in sicer (Douglas, Toyne, 1997, str. 497)¹⁵:

- narodno naravnani,
- globalisti,
- glokalisti,
- populacijski ekolog.

1. Narodno naravnani

Za narodno naravnani pogled je značilno, da postavljajo v ospredje nacionalno državo, njene naravne vire, izobraževanje domačega prebivalstva ipd.

Predlagajo tri strategije:

- povečanje mednarodne konkurenčnosti predvsem z izkoriščanjem domačih pogojev (*izobraževalni sistem, kultura, povpraševanje domačih potrošnikov*),

¹⁵ Pogledi so prikazani v Prilogi 1.

- zadovoljiti potrebe na domačem trgu,
- multi domača strategija ali policentrična strategija.

Bistvo tega vidika je, da podjetje na dolgi rok poveča svojo dobičkonosnost na domačem trgu.

2. Globalist

Globalist trdi, da so nacionalne razlike vse manj pomembne, kajti danes je močna mednarodna konkurenca, ki te razlike kar se da zmanjša. Z globalizacijo so se je izboljšali transport in komunikacije, okusi prebivalstva so si postali bolj podobni (predvsem zaradi stalne možnosti nakupa nekaterih izdelkov), tudi trgovinske ovire ne predstavljajo nobenega problema več.

Elementi globalne strategije so močna integriranost podružnic, standardizirani proizvodi, razširjena navzočnost na trgu in centraliziranost nekaterih dejavnosti, ki omogočajo večjo konkurenčnost na svetovnem trgu; pri raziskavah in razvoju, v marketingu, pri nakupu in v proizvodnji. Vse to pa vodi v nižje proizvodne stroške, pomeni oviro za vstop konkurentov, tržno moč v razdelitvi, prav tako pa tudi močno politično moč.

Vidik globalista predvideva, da bo v prihodnosti ostalo le nekaj večjih podjetij, ki bodo dosegala visoke dohodke in delovala čez nacionalne meje.

3. Glokolist

Ta vidik ni razvil svoje strategije, ampak se nahaja med narodno naravnanim vidikom in globalistom. Podjetje je odgovorno do lokalnega trga, hkrati pa sledi tudi mednarodni integraciji. Bistvo tega vidika je, da je podjetje prilagodljivo, in da bo zaradi zadovoljitve interesov lokalne skupnosti ter mednarodne integracije lahko dolgo časa obstalo.

4. Populacijski ekolog

Populacijski ekolog proučuje mednarodno konkurenco in predvideva tak razvoj, ki se bo razlikoval od prejšnjih treh vidikov. Po tej teoriji imajo podjetja omejeno prilagodljivost. Prav tako predvideva, da nacionalno, regionalno ali mednarodno okolje izbira organizacije s specifičnimi lastnostmi, ki bodo sposobne preživeti. Koncentracija podjetij narašča. Na trgu se pojavljajo velika generalizirana podjetja, ki delujejo v centru in oblikujejo pogoje za delovanje

specializiranih podjetij na obrobju oziroma v okolici, ter nekaj drugih, ki se bodo soočala s pritiski z obeh strani. Predvideva se, da bo le nekaj generalistov in veliko majhnih specialistov ostalo v naraščajoči industrijski koncentraciji.

Navedeni vidiki lahko odgovorijo na vprašanja o (Douglas, Toyne, 1997, str. 500):

- pomembnosti nacionalnih razlik (*narodni vidik vidi bistvo v nacionalnih razlikah in v podjetjih različnih velikosti, ki bodo delovala na domačem trgu; globalist pa, da naj podjetja prenesejo svoje poslovanje na mednarodne trge, kjer bo vladalo le nekaj velikih podjetij*),
- lokalnem in mednarodnem integracijskem pritisku (*glokalist je prepričan, da se podjetja lahko prilagodijo in poudarja, je treba najti ravnovesje med mednarodnim in lokalnim delovanjem; populacijski ekolog pa vidi predvsem omejeno prilagodljivost podjetij in veliko število malih specializiranih podjetij, nekaj velikih in zmanjšanje števila tistih, ki so med njimi*).

Vsako podjetje bo tako izbralo tisto strategijo, ki bo zanj najbolj donosna oziroma ugodna. Podjetje, ki si izbere, da bo delovalo na domačem trgu, bo tako zasledovalo narodni vidik in vidik populacijskega ekologga, medtem ko se bodo velika podjetja nagibala h globalnemu vidiku (proizvodna in geografska raznolikost). Za podjetja trenutno izbrana strategija ni stalna. V daljšem časovnem obdobju proučevanja namreč lahko opazimo, da je podjetje spremenilo svojo strategijo delovanja in izbralo drugi vidik.

4. MEDNARODNA KONKURENČNOST DRŽAV

Po definiciji OECD¹⁶ je konkurenčnost opredeljena kot (Prokopenko Joseph, 1999, str. 58): *"stopnja, do katere lahko država pod svobodnimi in pravičnimi tržnimi pogoji proizvaja dobrine in storitve, s katerimi se pojavlja na mednarodnem trgu, medtem ko istočasno na dolgi rok vzdržuje in povečuje realne dohodke prebivalstva."*

¹⁶ Organization for Economic Co-operation and Development

4.1. KONKURENČNO OKOLJE

V zadnjem desetletju 20. stoletja je v svetu prišlo do veliko ključnih sprememb, ki so spremenile okolje, v katerem deluje konkurenca. Konkurenčno okolje lahko opredelimo kot (The World Competitiveness Yearbook 1999, 1999, str. 43):

- odprto,
- prozorno,
- neposredno,
- neurejeno.

1. Odprto konkurenčno okolje

Ne še tako daleč nazaj je imela skoraj polovica svetovnih držav gospodarstvo urejeno kot planski sistem. Vendar je leta 1989 in 1990 prišlo kar do nekaj sprememb, ki so korenito posegle v tržno strukturo sveta. Tako je padel berlinski zid, kot domine so začele padati države s socialističnim sistemom. Malo držav je ostalo, ki naj bi delovale po principu planskega gospodarstva. Prehod teh držav v tržno gospodarstvo in njihovo nastopanje na mednarodnih trgih sta bila prehitra. Večina teh držav je bila za te dogodke nepripravljena. Kasneje so se začele soočati s posledicami, kot so nezaposlenost, inflacija, premajhna konkurenčnost ipd., sedaj pa imajo kljub temu na mednarodnem trgu priložnost doseganja velikih dobičkov, odpirajo se jim nove poslovne priložnosti.

2. Prozorno konkurenčno okolje

Zaradi zelo dobrega informacijskega in telekomunikacijskega sistema ter hitrega razvoja interneta se informacije zelo hitro izmenjavajo. Zelo malo poslovnih odločitev, tako podjetij kot držav, ostane skritih javnosti. Prebivalstvo in ostali poslovni svet ter države zelo hitro posredujejo povratne informacije o napačnih postopkih delovanja.

3. Neposredno konkurenčno okolje

Potrošniki pričakujejo, da bodo proizvodi in storitve proizvedeni in dostavljeni kar najhitreje. Takšna miselnost in nestrpnost sta postali z uporabo interneta še izrazitejši.

4. Neurejeno konkurenčno okolje

Zaradi zelo velike zgoščenosti vseh, ki se pojavljajo na svetovnem trgu, je postala konkurenčnost v svetu zelo zapleten in nestabilen sistem. Podjetja za predvidevanje ekonomske prihodnosti pripravljajo načrte, ki naj bi jih opozorili na morebitna dogajanja, prav tako pa opozarjajo tudi, kakšne posledice naj bi imela določena situacija oziroma nakazujejo postopke, kako delovati v takšnih situacijah.

4.2. DEJAVNIKI MERITVE KONKURENČNOSTI

Večjo konkurenčnost dosežemo z večanjem produktivnosti in ne z manjšanjem nominalne obrestne mere. Za dolgoročno rast je treba povečati produktivnost, vendar je treba pred tem povečati tudi investicije in R&R¹⁷, včasih pa so nujne tudi spremembe v izobraževalnem sistemu, okolju ipd.

Koliko sprememb naj naredi neka država ali podjetje, da bi ostali med tistimi, ki so konkurenčni, je odvisno od države, ali je sposobna ustvariti konkurenčno družbo. Pomanjkanje konkurenčnosti lahko vodi v zmanjšanje dohodkov, povečevanje javnega dolga, velikih deficitov ipd. *Konkurenčna družba je tako sposobna ustvariti dinamično ravnotežje med ustvarjanjem bogastva in socialno zvezo.*

Konkurenčnost v svetu je sposobnost države ali podjetja, da proizvede več bogastva kot njeni konkurenti na svetovnem trgu. Kot je prikazano v naslednji formuli, je konkurenčnost produkt konkurenčnega čistega premoženja oziroma sredstev in delovnega procesa (The World Competitiveness Report 1993, 1993, str. 33):

$$\boxed{\text{KONKURENČNO ČISTO PREMOŽENJE}} \times \boxed{\text{KONKURENČNI DELOVNI PROCES}} = \boxed{\text{KONKURENČNOST V SVETU}} \quad \boxed{\text{INTERNACIONALIZACIJA}}$$

¹⁷ R&R (raziskave in razvoj) lahko smatramo za neodvisno produktivno dejavnost, ki zahteva tako fizični kot človeški kapital. So vir tehnološkega napredka in gonilna sila v ozadju dolgoročne rasti skupne factorske produktivnosti. Ustvarjajo vstopne ovire (tržna struktura ostane oligopolistična) in omogočajo monopolne dobičke (Zajc, 1998, str. 15).

Čisto premoženje oziroma sredstva zajemajo akumulirano bogastvo iz preteklosti, ki je lahko podedovano (naravni viri) ali rezultat preteklih proizvodnih procesov. V sredstva uvrščamo *infrastrukturo, finance, delovno silo in tehnologijo*. Seveda lahko čisto premoženje tudi ohranimo, povečamo ali ustvarimo novo. Sredstva so le speči viri, dokler niso uporabljena v delovnem procesu.

V delovnem procesu se sredstva obrnejo v ekonomski rezultat, ki je posledica odločitev vlade, podjetij ali gospodinjstev. V njem so zajeta *kvaliteta, hitrost dela, storitve in navade*. Z učinkovito uporabo sredstev v delovnem procesu postanemo konkurenčni (*dobiček, tržni delež, rast gospodarstva in trajanje*). Tako si Japonska prizadeva za čim večji tržni delež, Združenim državam Amerike je do dobičkonosnosti, za države v razvoju pa sta predvsem pomembni rast in sposobnost obdržati rast gospodarstva daljši čas.

Internacionalizacija pospeši konkurenčni proces, ki ga lahko označimo kot takšnega, ki je *napadalen*¹⁸ ali takšnega, ki *privlači*¹⁹. Od posamezne države je odvisno, kakšno strategijo bo uporabila. Tako sta Japonska in Koreja državi, ki pretežno uporabljata napadalnost (vstop na tuje trge z neposrednimi investicijami s pomočjo izvoza), manj pa vabljivost (za tuje izdelke in investicije zaprti državi). Irska in Tajska uporabljata le kriterij vabljivosti (ustvarjata okolje, ki spodbuja neposredne tuje investicije v državi). Združene države Amerike uporabljajo kombinacijo obeh.

Za državo je najprimerneje, če kombinira oba kriterija. Napadalnost oziroma napadalni kriterij je privlačen za tiste, ki pričakujejo visoke prihodke od izvoza, tujih investicij, od kapitala (delničarji, investitorji, bankirji), kriterij privlačnosti pa je primeren za ustvarjanje novih delovnih mest.

Na konkurenčnost držav in podjetij vpliva osem dejavnikov (Prokopenko Joseph, 1999, str. 58 – 59):

- domače gospodarstvo,
- internacionalizacija,

¹⁸ "angl." aggressiveness, kriterij, ki odraža mednarodno navzočnost države

¹⁹ "angl." attractiveness, kriterij, ki odraža pripravljenost trgovanja ali investiranja v državo

- vlada,
- finance,
- infrastruktura,
- menedžment,
- znanost in tehnologija,
- prebivalstvo.

4.2.1. Domače gospodarstvo

Na svetovnih trgih so spremembe nekaj vsakdanjega. Gospodarstva se nanje odzivajo lahko zelo hitro, držijo korak z njimi, ali pa tudi ne. Prednost oziroma moč gospodarstva se pokaže, kako se odziva na spremembe. Bolj konkurenčno domače gospodarstvo omogoča domačim podjetjem večjo produktivnost in konkurenčnost na tujih trgih.

4.2.2. Internacionalizacija

Država je konkurenčna, kadar ima visok življenjski standard, bruto domači proizvod, kadar je pozitivna trgovinska bilanca in tržni delež v tujini narašča, doma pa se veliko vlaga v inovacije. Za dosego teh ciljev mora najprej doseči konkurenčnost domačih podjetij s tujimi. Poleg tega pa mora biti tudi politično stabilna²⁰, tako da se lahko konkurenčnost opazuje na daljši rok z različnimi parametri.

Konkurenčna podjetja tako lahko proizvajajo in prodajajo z nizkimi stroški in z visokim izvoznim deležem. Taki dve državi sta Nemčija in Japonska, kjer se je delež izvoza v zadnjih tridesetih letih zelo povečal.

Za mednarodni razvoj in konkurenčnost je pomembna tudi izmenjava ljudi med državami. V tem pogledu so v odločilni prednosti mednarodna podjetja, saj lahko ponudijo v drugih državah zaposlitev za visoko kvalificirano delovno silo.

²⁰ Stabilna domača valuta in stabilnost določenih ustanov, ki se ukvarjajo s socialno blaginjo, izobraževanjem ipd.

Večja konkurenčnost in učinkovitost bosta mogoči le, če se bodo razvijali decentralizirani in avtonomni centri, ki bodo spodbujali k večji kreativnosti in zanosu. Takšno strategijo delovanja imajo zelo močna mednarodna podjetja. Podjetja, ki pa so vezana le na domači trg, so pogosto tudi zelo močno centralizirana, in pri njih bo konkurenčnost precej nižja.

Mednarodna podjetja imajo tako veliko več možnosti povečanja svoje konkurenčnosti kot podjetja, ki so vezana le na domači trg.

4.2.3. Vlada

Prispevek vlade k večji ekonomski rasti in konkurenčnosti se kaže v njenem vodenju političnega, socialnega, pa tudi ekonomskega okolja. Vzpostaviti mora okolje brez podkupovanj, tako da bodo podjetje lahko načrtovala na dolgi rok. Natančno mora določiti pravila in omejitve. Pomembna je tudi politična stabilnost. Država naj bi omogočala socialno podporo, vendar naj bi bila ta minimalna, da ne bi porušila ekonomske dinamike. Zavzemati se mora za stabilno ekonomsko okolje. Prav tako naj se ne bi vmešavala v poslovanje, razen če ne bi to zahtevale posebne okoliščine²¹. Poseganje države v gospodarstvo naj bi bilo minimalno.

4.2.4. Finance

Finance so osrednja zveza med porabniki in ponudniki varčevanj. Pravilna uporaba finančnega sektorja lahko močno izboljša konkurenčnost. Dober finančni sektor naj bi priskrbel različne tokove, po katerih naj bi se sredstva pretakala od ponudnikov k uporabnikom. Odprt mora biti tako za domače kot za tuje udeležence, pri vstopu pa morajo biti omejitve, predvsem zaradi zaščite investitorjev, vlagateljev ter da se lahko zagotovi neokrnjenost finančnega sistema.

²¹ Kot so tržne nepravilnosti ter okoliščine, ki jih ne morejo reševati posamezniki ali podjetja.

4.2.5. Infrastruktura

Konkurenčni dejavnik infrastruktura obsega strukture, kot so avtoceste, pristanišča oziroma luke, železnice, letališča, vodni sistemi, stavbe. Prav tako obsega tudi moderne komunikacijske in poslovne sisteme: telefone, fakse, računalnike ipd. V to kategorijo so zajeti tudi naravni viri in energetska samozadostnost. Dobro razvita infrastruktura še ne zagotavlja konkurenčnega gospodarstva, vendar pa pomeni odločilno prednost za gospodarstvo in trgovino. Omogoča dostopnost do naravnih virov, informacijske tehnologije, komunikacij, izobraževanja ter učinkovito zaščito okolja. Kljub temu pa pomanjkanje infrastrukture ne potiska revne dežele v slabši položaj glede konkurenčnosti, saj je ta odvisna od več dejavnikov (stroški dela, zemljišč, stavb).

Pomembno je, da država sprti izboljšuje infrastrukturo, saj si bo le tako zagotovila ekonomsko rast in pridobila ali obdržala konkurenčno prednost. Zaradi pomanjkanja sredstev in neučinkovitih ukrepov v javnem sektorju se nekatere vlade odločijo za zmanjšanje svoje vpletenosti v infrastrukturo in investiranje prepustijo zasebnemu sektorju. Vendar pa zasebni sektor nima dovolj sredstev, da bi lahko zadovoljil infrastrukturne potrebe države.

4.2.6. Menedžment

Na prostem trgu, seveda nepopolnem, podjetja ene države uspešno tekmujejo s podjetji druge države. Posredno s tem je konkurenčnost ene države odvisna od konkurenčnosti njenih podjetij. H konkurenčnosti zelo veliko prispeva tudi uspešen menedžment.

Tako lahko (The World Competitiveness Report 1993, 1993, str. 384 – 285):

- izboljša izobraževalno in profesionalno raven zaposlenih,
- prispeva k vzdrževanju etičnih vrednot,
- spodbuja inovacije (*novi izdelki, tehnike, poslovni pristopi*),
- predstavi politični oblasti in javnemu mnenju priložnosti in grožnje drugih držav.

4.2.7. Znanost in tehnologija

K večji konkurenčnosti prispevajo tudi investicije v raziskovanje in izboljšava obstoječih znanj. Z raziskavami se večinoma ukvarjajo univerze in velika podjetja, delež inovacij v majhnih podjetjih je šibek. Rezultate raziskovanj dobijo že od univerz in velikih podjetij. Če se majhna podjetja ne bodo ukvarjala z raziskovanji, bo na njihovem področju prišlo do primanjkljaja določenih znanj in s tem tudi do slabše konkurenčnosti. Le z novimi znanji in tehnologijo si država zagotovi konkurenčnost tudi v prihodnosti.

4.2.8. Prebivalstvo

Produktivnost in konkurenčnost države sta odvisni tudi od prebivalstva. Pri tem gre predvsem za strukturo njegove izobraženosti. Čim višja je izobraženost prebivalstva, tem večja je tudi možnost, da bo ta izobražena delovna sila prispevala nova znanja, ki bodo povečala konkurenčnost države na svetovnem trgu. Seveda je to dolgotrajen proces, saj preteče kar nekaj časa, preden se vloženi kapital povrne. Za povečanje konkurenčnosti in produktivnosti je pomemben tudi čustveni dejavnik, torej občutek pripadnosti podjetju, motivacija ipd.

4.3. KONKURENČNOST DRŽAV

Na podlagi osmih dejavnikov konkurenčnosti, ki so podrobneje razloženi v poglavju 4.2., je v nadaljevanju tega poglavja opisano, kako se je spreminjala konkurenčnost držav²² v letih od 1992 do 1999, z izjemo leta 1997, ker zanj ni bilo podatkov. Za leti 1992 in 1993 je bilo proučevanje ločeno na države članice in nečlanice OECD. Prav tako je treba omeniti, da nekatere države niso zastopane vsa leta, kako se je spreminjala njihova konkurenčnost, kar otežuje raziskovanje.

Poglavje je razdeljeno na pet sklopov. V prvih štirih sklopih proučujem konkurenčnost v evropskih državah in v Sloveniji, Japonski, Združenih državah Amerike²³ ter v drugih gospodarsko in politično pomembnih državah sveta. Obrazložitev takšne razdelitve je prikazana

²² Priloga 2

²³ V nadaljevanju ZDA.

še v posameznih sklopih. V zadnjem sklopu je vidna konkurenčnost za leti 2000 in 2001. Ti dve leti sta ločeni predvsem zaradi uporabe nove metodologije proučevanja.

4.3.1. Konkurenčnost v evropskih državah v letih od 1992 do 1999, brez leta 1997

Za obravnavo držav Evrope, in ne držav članic Evropske unije²⁴, sem se odločila zaradi gradiva, ki mi je bil na voljo. V njem ni zajeta Evropska unija kot skupnost vseh držav članic, ampak proučuje vsako državo posebej. Sicer pa, kot se bo kasneje izkazalo, so med posameznimi državami precejšnje razlike. Zato se mi zdi pomembnejše pregledati spremembe v gospodarsko in politično pomembnejših državah. Poleg tega so evropske države pomembne gospodarske partnerice Slovenije.

Naslednja tabela prikazuje, kakšna je bila konkurenčnost v evropskih državah v primerjavi s konkurenčnostjo v svetu. Iz nje je razvidno, da so bile na začetku prejšnjega desetletja 20. stoletja med najkonkurenčnejšimi državami v Evropi Nemčija, Švica in Danska. Eden izmed glavnih problemov, s katerim so se soočali v **Švici**, je bil, kako se bo vključila v svetovno gospodarstvo. Država ima nizko rast izvoza in prav tako je zaradi zakonodaje oteženo poslovanje tujim podjetjem, kar jo uvršča šele na 19. mesto dejavnika internacionalizacije²⁵. **Nemčiji** se je po zelo visoki uvrstitvi leta 1992, bila je na 2. mestu, začela zmanjševati konkurenčnost. Vzroki za padec konkurenčnosti lahko iščemo v združitvi obeh držav v eno. Posledice so lepo vidne v dejavniku domače gospodarstvo, kjer je leta 1993 pristala na 11. mestu. Posledica združitve je tudi padajoči trend trgovinske bilance, večja zaprtost države in padec dejavnika internacionalizacije s 1. na 7. mesto. Med vodilnimi državami je tudi **Danska**. Njena konkurenčnost je med 4. in 10. mestom, vodilno mesto pa je imela tudi v prebivalstvu leta 1992 in v financah leta 1993. V kasnejših letih je postala malo manj konkurenčna v teh dveh dejavnikih, vendar je še vedno med vodilnimi.

Zelo uspešne so tudi nekatere države Severne Evrope. Kot najuspešnejša je leta 1999 postala **Finska**, zasedla 3. mesto na svetu, v primerjavi z letom 1994, ko je bila uvrščena najnižje na 20. mesto. Država ima zelo izobraženo in kvalificirano prebivalstvo (1.mesto), zelo dobro je razvita infrastruktura (2. mesto), zelo visoko se uvršča še v menedžmetu (3. mesto), gospodarstvu in

²⁴ Evropska Unija (EU)

²⁵ Pregled konkurenčnosti po posameznih dejavnikih je zajeta v prilogah od 3 do 10.

znanosti. Med prve desete na svetu se uvrščajo še **Luksemburg** na 4. mestu in **Nizozemska** na 5. mestu. **Švedska** in **Norveška** se uvrščata nekoliko nižje. Predvsem za slednjo je opazen visok padec, ki je posledica padca cen olja v predhodnem letu.

Tabela 2: Konkurenčnost v evropskih državah v proučevanih letih

| | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 | 1998 | 1999 |
|-------------------------------|------|------|------|------|------|------|------|
| Avstrija | 7 | 7 | 12 | 13 | 16 | 22 | 19 |
| Belgija¹ | 12 | 10 | 21 | 19 | 17 | 23 | 22 |
| Češka republika | - | - | 36 | 38 | 34 | 38 | 41 |
| Danska | 4 | 3 | 7 | 9 | 5 | 8 | 8 |
| Finska | 10 | 17 | 20 | 16 | 15 | 5 | 3 |
| Francija | 14 | 12 | 13 | 17 | 20 | 21 | 21 |
| Grčija | 22 | 22 | 37 | 43 | 40 | 36 | 31 |
| Irska | 9 | 13 | 19 | 22 | 22 | 11 | 11 |
| Islandija | - | - | - | 25 | 25 | 19 | 17 |
| Italija | 19 | 20 | 32 | 30 | 28 | 30 | 30 |
| Luksemburg¹ | 12 | 10 | 21 | 19 | 8 | 9 | 4 |
| Madžarska² | 13 | 12 | 39 | 46 | 39 | 28 | 26 |
| Nemčija | 2 | 5 | 5 | 6 | 10 | 14 | 9 |
| Nizozemska | 6 | 6 | 8 | 7 | 7 | 4 | 5 |
| Norveška | 17 | 15 | 11 | 10 | 6 | 6 | 13 |
| Poljska | - | - | 41 | 45 | 43 | 45 | 44 |
| Portugalska | 20 | 18 | 28 | 31 | 36 | 29 | 28 |
| Rusija | - | - | - | 48 | 46 | 46 | 47 |
| Slovenija | - | - | - | - | - | - | 40 |
| Španija | 18 | 19 | 25 | 28 | 29 | 27 | 23 |
| Švedska | 8 | 9 | 10 | 15 | 14 | 17 | 14 |
| Švica | 3 | 4 | 6 | 5 | 9 | 7 | 6 |
| Turčija | 21 | 21 | 29 | 40 | 35 | 33 | 37 |
| Velika Britanija | 13 | 16 | 14 | 18 | 19 | 12 | 15 |

Opombi: ¹ Belgija in Luksemburg sta od leta 1992 do 1995 obravnavani skupaj.

² Madžarska je bila leta 1992 in 1993 proučevana kot država nečlanica OECD.

Vir: The World Competitiveness Report 1993, 1993, str. 13; The World Competitiveness Report 1994, 1994, str. 17; The World Competitiveness Report 1995, 1995, str. 15; The World Competitiveness Yearbook 1996, 1996, str. 19; The World Competitiveness Yearbook 1999, 1999, str. 22 – 23.

Konkurenčnost v drugih dveh velikih in pomembnih državah, **Franciji** in **Veliki Britaniji**, je nekoliko nizka. Leta 1999 sta zavzeli 21. oziroma 15. mesto. Obe državi se uvrščata visoko v internacionalizaciji ter znanosti in tehnologiji, zelo nizko pa v vladi, še zlasti Francija, ki je glede tega vprašanja šele na 40. mestu. Ima zelo visoke davke, njihov delež v BDP je 45,6%. Povsem

jasno je, da je njeno delovanje na konkurenčnost zaviralno. Obe državi se srečujeta tudi z visoko stopnjo nezaposlenosti.

Zaradi stalnih poslovnih in političnih škandalov ter nezmožnosti vodenja dolgoročne stabilne politike je zaupanje italijanskega prebivalstva v vlado zelo majhno. Glede na dejavnik vlade je bila **Italija** leta 1999 med zadnjimi, zasedla je 45. mesto. Ves ta čas je padala tudi konkurenčnost in leta 1999 je pristala na 30. mestu. Kot zelo pomembni sosednji državi je konkurenčnost **Avstrije** ob koncu desetletja nižja kot na začetku, pristala je na 19. mestu. Rast gospodarstva je bila 2,7%. Slabost njenega gospodarstva pa je zelo močna vlada, ki pritiska na gospodarstvo. Delež posrednih in neposrednih davkov v BDP je najvišji na svetu, kar 43,9%.

Med vzhodnoevropskimi državami, ki so proučevane, so Češka republika, Madžarska, Poljska in Rusija. Na lestvici konkurenčnosti se vse uvrščajo zelo nizko, od 40. mesta naprej. Sicer pa je to tudi razumljivo, saj so se šele v preteklem desetletju prestrukturirale v tržno gospodarstvo. Odprle so svoje trge in s tem je prišla na domače tržišče tuja konkurenca. Domača podjetja so zgubile zaščito, ki jo jim je dajala država. Veliko podjetij se ni moglo upreti močni tuji konkurenci, in so propadla. **Češka republika** je imela leta 1996 najboljšo konkurenčnost zadnjih let, pristala je na 34. mestu. Zaradi recesije v naslednjih letih je leta 1998 BDP²⁶ padel za 4,1% in naslednje leto je konkurenčnost padla na najnižjo raven, na 41. mesto. BDP **Madžarske** je leta 1998 znašal 5,2%. Še vedno imajo zelo visoko inflacijo, in sicer 9,3%. Država je izboljšala svoj položaj v dejavniku internacionalizaciji, kjer so bili leta 1999 na 17. mestu. **Poljska** je leta 1998 zabeležila 6% rast realnega BDP. Država ima zelo velik gospodarski potencial, vendar zelo šibek finančni sektor ter zelo nizko izobrazbeno stopnjo delovne sile. Zelo močan je državni sektor, ta zaposluje kar 36% vseh zaposlenih. Izmed vseh evropskih in svetovnih držav je na lestvici konkurenčnosti **Rusija** zadnja, na 47. mestu. Država je imela 8,2% gospodarsko recesijo, 103% inflacijo, drastično devalvacijo²⁷ rublja in padeč rezerv na najnižjo raven 10,9 mrd USD.

Ugodne možnost za izboljšanje konkurenčnosti imata tudi **Portugalska** in **Španija**, saj je bila rast gospodarstva leta 1999 4% oziroma 3,8% za Španijo. Državi sta še vedno zelo nizko na

²⁶ BDP (bruto domači proizvod) je enak korigirani vsoti dodanih vrednosti vseh rezervnih enot v opazovanem obdobju, torej proizvodnih enot samo na nacionalnem ozemlju in ne tudi njenih enot v tujini.

²⁷ Devalvacija pomeni, da se vrednost valute zmanjša. In sicer je to ukrep monetarnih oblasti, s katerim znižajo vrednost svoje valute glede na vrednost zlata ali drugih valut.

lestvici konkurenčnosti, 28. mesto za Portugalsko oziroma 23. mesto za Španijo, imata slabo razvito infrastrukturo, precej visoka je tudi nezaposlenost (18,2% v Španiji), ki pa zelo počasi upada. Pričakujejo, da se bo položaj izboljšal z uvedbo skupne evropske valute, ki naj bi povečal delež tujih investicij. Nizko se uvrščata tudi ostali dve mediteranski državi, **Grčija** in **Turčija**. V Grčiji se je položaj nekoliko popravil, saj je imela leta 1998 3,5% rast, medtem ko je ta v Turčiji še vedno zelo nizka, samo 0,7%. Ubada pa se z zelo visoko inflacijo, in sicer 64%.

4.3.1.1. Konkurenčnost v Sloveniji

Vsako majhno gospodarstvo se lahko uspešno razvija, če je odprto in usmerjeno navzven. To je še zlasti pomembno za majhna gospodarstva, med katera se uvršča tudi Slovenija, ki pa je v veliki meri že vključena v mednarodne ekonomske odnose, kar pomeni internacionalizacijo gospodarstva in prispevek k hitrejšemu razvoju.

Na lestvici konkurenčnosti se je Slovenija uvrstila v proučevanje šele leta 1999. Je na 40. mestu. Zelo slabo je konkurenčna v dejavnikih internacionalizacije, vlade in financ. Pri teh dejavnikih zavzema 46., 47. oziroma 44. mesto. Slovenija ima prepočasno privatizacijo finančnega sektorja, še vedno je preveč zaprta za neposredne tuje investicije, prav tako pa ima tudi neučinkovito delovanje državne uprave. Na konkurenčnost Slovenije najbolj negativno vplivajo vmešavanje birokracije, nezadosten pretok tehnologije in znanja med podjetji ter obema univerzama, delo na črno, obstoj korupcije v javni sferi in izpostavljenost javnega gospodarskega sektorja političnemu vmešavanju. Poleg tega pa so za gospodarstvo značilni tudi pozitivni dejavniki, kot so majhen vpliv nacionalnega protekcionizma na uvoz tujega blaga in storitev, razmeroma dokaj hiter proces nastajanja novih podjetij, pripisovanje posebnega pomena zadovoljstvu kupcev, nizka stopnja političnega tveganja ter visok občutek menedžerjev za podjetništvo (Osolnik, 2001, str. 1, 13).

4.3.2. Konkurenčnost v Japonski v letih od 1992 do 1999, brez leta 1997

Zelo zanimiva država za obravnavo je Japonska. Spada med tehnološko in gospodarsko najbolj razvite države na svetu. Vsa osemdeseta leta 20. stoletja je imela na lestvici konkurenčnosti vodilno vlogo, vendar se je zaradi gospodarske in politične krize v minulem desetletju konkurenčnost začela zmanjševati.

Tabela 3: Konkurenčnost v Japonski v proučevanih letih

| | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 | 1998 | 1999 |
|-----------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Japonska | 1 | 1 | 3 | 4 | 4 | 18 | 16 |

Vir: The World Competitiveness Report 1993, 1993, str. 13; The World Competitiveness Report 1994, 1994, str. 17; The World Competitiveness Report 1995, 1995, str. 15; The World Competitiveness Yearbook 1996, 1996, str. 19; The World Competitiveness Yearbook 1999, 1999, str. 22 – 23.

Še leta 1993 je bila najbolj konkurenčna država na svetu, kljub temu, da je v primerjavi s prejšnjimi leti vodila le v treh dejavnostih konkurenčnosti, in sicer v domačem gospodarstvu, menedžmentu ter v znanosti in tehnologiji. Pri drugih dejavnostih precej slabša, predvsem na področju infrastrukture, je komaj na 19. mestu. Že leta 1994 so se pokazale prve posledice krize s katerimi se je soočala država in konkurenčnost je padla na 3. mesto prav tako pa je nazadovalo tudi zaupanje v politični sistem (s 6. mesta je vlada padla na 19. mesto). Kriza je izrazitejša leta 1998, ko je pristala na 18. mestu. Rast gospodarstva se je zmanjšala za 2,8%. Za rešitev iz gospodarske in politične krize mora vlada uvesti reforme, ki bodo spremenile ekonomsko, socialno in politično strukturo države.

4.3.3. Konkurenčnost v Združenih državah Amerike v letih od 1992 do 1999, brez leta 1997

Zaradi svoje gospodarske in politične moči imajo ZDA zelo velik vpliv na svetovna dogajanja. Preteklo desetletje bi lahko označili kot ameriško desetletje, saj so bile najuspešnejša država. Na lestvici konkurenčnosti so skozi vso desetletje obdržali vodilno vlogo.

Tabela 4: Konkurenčnost v ZDA v proučevanih letih

| | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 | 1998 | 1999 |
|------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| ZDA | 5 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |

Vir: The World Competitiveness Report 1993, 1993, str. 13; The World Competitiveness Report 1994, 1994, str. 17; The World Competitiveness Report 1995, 1995, str. 15; The World Competitiveness Yearbook 1996, 1996, str. 19; The World Competitiveness Yearbook 1999, 1999, str. 22 – 23.

Leta 1994 so prvič po letu 1985 postale najbolj konkurenčna država, in to mesto so obdržale tudi v naslednjih letih. K temu je prispevalo zelo močno domače gospodarstvo, prav tako internacionalizacija in finance. Močne so tudi na področju biotehnologije in novih tehnologij, kot so računalniki, software in telekomunikacijski sistemi²⁸. Devalvacija dolarja je tudi povišala zanimanje za investicije in nabavne dejavnosti. Zasebni in javni sektor zelo veliko investirata v R&R. Pridobljene dosežke potem s pridom izkoriščajo, kar se kaže v visoki gospodarski rasti.

Leta 1998 je bil BDP 3,9% in je bil po letu 1984 najvišji. Gospodarska rast je bila 6%. Država je imela minimalno inflacijo, stroški in cene so bili nadzorovani. Državi je uspelo z dobro vodeno politiko zmanjšati nezaposlenost. Na domačem trgu imajo zelo intenzivno konkurenco, zelo močni so tudi na mednarodnih trgih. Vodilno vlogo so imeli v vseh dejavnostih konkurenčnosti, razen v vladi in prebivalstvu.

4.3.4. Konkurenčnost v drugih gospodarsko in politično pomembnih državah v letih od 1992 do 1999, brez leta 1997

V zadnjem sklopu obravnavam države, ki so zanimive za Slovenijo na gospodarskem in političnem področju, ter države, v katerih je v navedenem obdobju prišlo do nenadnih sprememb. Države, ki so zajete v proučevanje so: Kanada, države Srednje in Južne Amerike, Južna Afrika, Avstralija in Nova Zelandija ter države jugovzhodne Azije. V proučevanje niso uvrščene afriške države ter države Bližnjega in Srednjega Vzhoda.

Kot je videti v tabeli 5, sta bili najbolj konkurenčni državi Singapur in Hong Kong. **Singapur** je imel v letih 1992 in 1993 vodilno vlogo med državami, ki sodijo med nedavno industrializirane, v drugih letih²⁹ pa je bil takoj za ZDA. Država je izredno stabilna in konkurenčna. Kljub svoji majhnosti in pomanjkanju naravnih virov je zasedel prvo mesto v dveh dejavnostih, v vladi in prebivalstvu, ki prav gotovo predstavljata ključna dejavnika za prihodnost gospodarstva. Na lestvici konkurenčnosti je takoj za Singapurjem **Hong Kong**. Zelo konkurenčen je v internacionalizaciji, vladi, finančah in menedžmentu. Leta 1997 je prešel pod kitajsko oblast.

²⁸ So prve v znanosti in tehnologiji.

²⁹ Samo za leti 1992 in 1993 so bili podatki ločeni na države članice in nečlanice OECD.

Zaradi strahu pred ukrepi, ki naj bi jih izvajala nova oblast, so se močno zmanjšali finančni prilivi v državo. Naslednje leto se je pojavila 4,8% gospodarska recesija.

Tabela 5: Konkurenčnost v drugih gospodarsko in politično pomembnih državah v proučevanih letih

| | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 | 1998 | 1999 |
|-------------------------------|------|------|------|------|------|------|------|
| Argentina | - | - | 27 | 29 | 32 | 31 | 33 |
| Avstralija | 16 | 14 | 15 | 14 | 21 | 15 | 12 |
| Brazilija² | 12 | 14 | 38 | 37 | 37 | 37 | 35 |
| Čile² | - | 5 | 22 | 20 | 13 | 26 | 25 |
| Filipini | - | - | 33 | 35 | 31 | 32 | 32 |
| Hong Kong² | 3 | 2 | 4 | 3 | 3 | 3 | 7 |
| Indija² | 11 | 13 | 34 | 39 | 38 | 41 | 39 |
| Indonezija² | 10 | 10 | 31 | 33 | 41 | 40 | 46 |
| Izrael | - | - | - | 23 | 24 | 25 | 24 |
| Južna Afrika | - | - | 35 | 42 | 44 | 42 | 42 |
| Kanada | 11 | 11 | 16 | 12 | 12 | 10 | 10 |
| Kitajska | - | - | - | 34 | 26 | 24 | 29 |
| Kolumbija | - | - | 30 | 36 | 33 | 44 | 43 |
| Koreja² | 5 | 6 | 24 | 24 | 27 | 35 | 38 |
| Malezija² | 4 | 4 | 17 | 21 | 23 | 20 | 27 |
| Mehika | - | - | 26 | 44 | 42 | 34 | 36 |
| Nova Zelandija | 15 | 8 | 9 | 8 | 11 | 13 | 20 |
| Singapur² | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 |
| Tajska² | 6 | 7 | 23 | 26 | 30 | 39 | 34 |
| Tajvan² | 2 | 3 | 18 | 11 | 18 | 16 | 18 |
| Venezuela² | 9 | 9 | 40 | 47 | 45 | 43 | 45 |

Opomba: ² V letih 1992 in 1993 so bile proučevane kot države nečlanice OECD, druge države pa ti dve leti kot države članice OECD.

Vir: The World Competitiveness Report 1993, 1993, str. 13; The World Competitiveness Report 1994, 1994, str. 17; The World Competitiveness Report 1995, 1995, str. 15; The World Competitiveness Yearbook 1996, 1996, str. 19; The World Competitiveness Yearbook 1999, 1999, str. 22 – 23.

Kitajska je zaradi svoje velikosti izmed najprivlačnejših trgov za tuje investitorje. Državi, ki je imela donedavnega še socialistični sistem, se je brez večjih pretresov, ki so zajeli druge socialistične države, uspelo prestrukturirati v tržno gospodarstvo. Na lestvici konkurenčnosti je leta 1999 zasedala 29. mesto. Močno konkurenčna je v dejavniku domače gospodarstvo, je na 6. mestu. Zelo slabo pa ima razvito infrastrukturo, saj je šele na 42. mestu. Poleg Kitajske je zanimiva tudi **Indija**, predvsem zaradi velikosti njenega trga, ki je se uvršča takoj za kitajskim.

Država ima zelo slabo izobraženo delovno silo in menedžerje, prav tako nerazvito infrastrukturo. Kakšna pa bo prihodnost države, pa je predvsem odvisno od delovanja vlade (30. mesto), ki je poleg dejavnika domačega gospodarstva med najvišjimi.

Avstralija in **Kanada** kot še dve največji gospodarstvi sta imeli leta 1999 4,7% oziroma 2,8% gospodarsko rast. Avstralija je zelo konkurenčna v vladi in infrastrukturi, Kanada pa v prebivalstvu. Največji napredek je imela leta 1993 **Nova Zelandija**. Na lestvici konkurenčnosti je iz 15. mesta skočila na 8. mesto. Najuspešnejši je bil dejavnik konkurenčnosti vlade, 1. mesto, poleg tega pa sta se izboljšala dejavnika domače gospodarstvo in menedžment.

V samo dno svetovne konkurenčnosti se uvrščajo Indonezija, Južna Afrika, Kolumbija in Venezuela. **Južna Afrika** je zaradi velikih političnih sprememb precej šibka v vladi, še nižje pa je dejavnik prebivalstvo, 47. mesto. Azijska kriza iz leta 1997 je zajela tudi države Latinske Amerike. Tako se je v **Kolumbiji** BDP zmanjšal za 5% oziroma 8,2% v **Venezueli**. Zelo nekonkurenčne so tudi afriške države ter države Bližnjega in Srednjega Vzhoda. Zaradi vojn in korupcij so te države politično zelo nestabilne. Kljub bogastvu naravnih virov, ki pa jih ne izkoriščajo pravilno, so gospodarsko precej nerazvite. Rešitev njihovih težav vidim najprej v vzpostavitvi stabilnega političnega sistema, ki bo sposoben ustvariti pogoje za uspešno delovanje gospodarstva.

4.3.5. Konkurenčnost v svetu v letih 2000 in 2001

Za obe leti so se prvič uporabile nove metodologije izdelave letopisa, ki upošteva štiri skupine glavnih dejavnikov konkurenčnosti: gospodarsko uspešnost, učinkovitost države, učinkovitost menedžmenta in stopnjo razvitosti infrastrukture. Analiza je zasnovana na rezultatih obsežne ankete menedžerjev in na podlagi številnih statističnih kazalnikov.

Prvo mesto na lestvici konkurenčnosti v letu 2001 pripada **ZDA**. Največjo svetovno ekonomijo odlikujejo tako odlični makroekonomski kazalniki (gospodarska rast v Ameriki zadnjih nekaj mesecev sicer upada, vendar trditev, da je ameriško gospodarstvo že padlo v recesijo, ni resnična), kot tudi učinkovitost tamkajšnjega menedžmenta ter vrhunska prometna, informacijska

in izobraževalna infrastruktura. Druga gospodarsko najbolj konkurenčna država na svetu je **Singapur**, tretja pa **Finska**.

Tabela 6: Konkurenčnost v svetu v letih 2000 in 2001

| | | Gospodarstvo | | Vlada | | Menedžment | | Infrastruktura | |
|-----|-------------------------|--------------|------|-------|------|------------|------|----------------|------|
| | | 2000 | 2001 | 2000 | 2001 | 2000 | 2001 | 2000 | 2001 |
| 1. | ZDA | 1 | 1 | 8 | 8 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| 2. | Singapur | 8 | 3 | 1 | 1 | 6 | 10 | 3 | 5 |
| 3. | Finska | 22 | 33 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 |
| 4. | Luksemburg | 2 | 2 | 10 | 7 | 7 | 6 | 12 | 12 |
| 5. | Nizozemska | 6 | 8 | 4 | 12 | 3 | 2 | 5 | 7 |
| 6. | Hong Kong | 25 | 4 | 3 | 4 | 13 | 8 | 18 | 14 |
| 7. | Irska | 3 | 6 | 5 | 3 | 4 | 7 | 16 | 15 |
| 8. | Švedska | 19 | 17 | 19 | 14 | 12 | 5 | 7 | 3 |
| 9. | Kanada | 11 | 12 | 12 | 10 | 9 | 11 | 10 | 8 |
| 10. | Švica | 14 | 14 | 7 | 6 | 11 | 13 | 6 | 9 |
| 11. | Avstralija | 24 | 28 | 6 | 5 | 14 | 14 | 8 | 6 |
| 12. | Nemčija | 4 | 5 | 22 | 18 | 15 | 15 | 9 | 10 |
| 13. | Islandija | 37 | 42 | 9 | 9 | 5 | 4 | 4 | 4 |
| 14. | Avstrija | 18 | 27 | 15 | 11 | 17 | 12 | 14 | 11 |
| 15. | Danska | 31 | 32 | 11 | 13 | 8 | 9 | 11 | 13 |
| 16. | Izrael | 40 | 21 | 23 | 15 | 10 | 16 | 17 | 17 |
| 17. | Belgija | 12 | 10 | 25 | 25 | 18 | 18 | 20 | 18 |
| 18. | Tajvan | 26 | 29 | 18 | 20 | 20 | 19 | 21 | 16 |
| 19. | Velika Britanija | 7 | 9 | 17 | 24 | 19 | 21 | 23 | 23 |
| 20. | Norveška | 33 | 26 | 16 | 23 | 16 | 20 | 13 | 20 |
| 39. | Slovenija | 30 | 38 | 45 | 44 | 34 | 34 | 36 | 37 |

Vir: Osolnik, 2001, str. 13.

Za svetovno gospodarstvo je tudi letos značilno upadanje rasti BDP. Vzrok zanj sta v prvi vrsti ohlajevanje ameriške ekonomije in desetletje trajajoče krize, ki pesti **Japonsko** (na konkurenčni lestvici se je uvrstila na 26. mesto).

Evropa je izvozno bistveno manj odvisna od ameriškega trga. Po gospodarski moči še nikoli ni bila tako močna. Večja gospodarstva (**Nemčija, Francija, Velika Britanija, Italija in Španija**) so lani dosegla okoli 3% rast BDP. Najuspešnejša država je bila **Irska**, katere BDP je narasel za 9,9%. Tranzitne države v Srednji in Vzhodni Evropi so leta 2000 v povprečju dosegle razmeroma dobre makroekonomske rezultate. Omeniti je treba visoko stopnjo rasti v **Rusiji** (7,7%), ki jo

lahko pripišemo visokim cenah nafte in drugih energentov. Med srednjeevropskimi državami je napredovala **Češka republika**, ki se je na lestvici konkurenčnosti povzpela s 40. na 35. mesto. Ta skok se lahko pripiše velikemu prilivu tujih neposrednih naložb v lanskem letu, okoli 4,6 mrd USD. Položaj v **Sloveniji** se je poslabšal, kajti nazadovali smo na področju raziskav in razvoja (z 41. na 43. mesto).

5. MEDNARODNO UREJANJE KONKURENCE

Prvi pogoj za uspešno delovanje na trgu je obstoj učinkovite politike konkurence. Glavna naloga politike konkurence je, da v državi obstaja dovolj konkurence, ki omogoča podjetjem, da dovolj učinkovito konkurirajo na mednarodnih trgih. Vendar med državami je zelo težko doseči skupne dogovore, ki bi bili sprejemljivi za vse udeležence. Mišljeni so dogovori, ki bi med podjetji preprečili kakršno koli diskriminacijo in ki bi zagotavljali, da se podjetja pri vstopu na nove trge ne bi soočala z ovirami.

5.1. NEPRISTRANSKOST POLITIKE KONKURENCE

Politika konkurence neke države odraža njeno zgodovino in kulturo. Vedno se konstantno spreminja, tako da so med posameznimi državami vedno kakšne razlike. Politika konkurence v vseh državah ni formalno urejena.³⁰ Z vse večjim mednarodnim sodelovanjem med državami prihajajo v stik tudi različni pogledi na samo politiko konkurence, tako da prihaja v državah tudi do konfliktov.

5.1.1. Cilji in instrumenti

Politika konkurence po vsem svetu teži k učinkovitost in pravičnosti. Vsaka država je razvila svoja pravila, kako ravnati v določeni situaciji na kratek ali daljši rok. Za politiko konkurence sta obe zelo pomembni. Za učinkovitost je pomembno, da si prizadeva za minimiziranje stroškov in da bi bili proizvodi kar najbolj kakovostni. Učinkovita družba tako teži h kar najvišjemu življenjskemu standardu ob danih virih.

³⁰ Vse več držav se zaveda njene pomembnosti. Tako so se odločili za formalno ureditev politike konkurence v državah Latinske Amerike, v Južni Koreji, Mehiki, Tajvanu in v vzhodnoevropskih državah.

Poznamo dve vrsti učinkovitosti (Graham,1997, str. 8):

- statično,
- dinamično.

Za **statično učinkovitost** je značilno, da je časovni okvir proučevanja krajši in vključuje trenutno živeče prebivalstvo, **dinamična učinkovitost** pa upošteva prihodnje generacije in okvir proučevanja je daljši.

Za **pravičnost** je značilno, da so razlike v pomenu pravičnosti in da ima vsaka država svojo razlago. Včasih sproži to tudi mednarodne konflikte. Vendar pa je pravičnost pomembna za samo politiko konkurence, ker mora biti zelo jasno obrazloženo, kaj je na trgu pravično in kaj ni. Gre za medsebojno priznanje pravičnosti v mednarodni konkurenci.

Konkurenca ni vedno pravična in učinkovita. Tako npr. na popolno konkurenčnem trgu, na katerem je veliko majhnih ponudnikov, ki prosto vstopajo in izstopajo ter proizvajajo standardizirane proizvode, pogosto dosežejo učinkovitost in pravico do priložnosti. Za naravni monopol, kjer imamo le enega ponudnika, konkurenca ni učinkovita, v monopolistični konkurenci, kjer imajo ponudniki omejeno monopolno moč in kjer lahko vstopajo oziroma izstopajo brez omejitev, pa je učinkovita (Graham, 1997, str. 9).

5.1.2. Učinkovitost – pravičnost trgovine in meddržavni konflikti

Učinkovitost in pravičnost ne nastopata vedno skupaj. Neka stvar je lahko učinkovita, vendar pa za dve nastopajoči stranki ni tudi pravična. Konflikti zaradi učinkovitosti in pravičnosti se lahko pojavijo znotraj posamezne države ali pa kot meddržavni konflikti.

Nesporazumi znotraj države nastopijo, ko neko podjetje s svojo učinkovitostjo škoduje drugim, ali ko uporaba učinkovitosti zahteva visoke stroške. Meddržavni konflikti naraščajo predvsem zato, ker si vsaka država razlaga pravičnost po svoje. Nekatere razlike so značilne za posamezno državo ali pa so skupne vsem (zelo majhna ali velika podjetja, z enim proizvodom ali več različnih, zasebno, javno ali državno lastništvo). Razlike nastanejo tudi, ker je lastništvo podjetij

različno med državami. Francija in Kitajska imata zaradi večjega števila državnih podjetij tudi več vstopnih ovir, v Veliki Britaniji, ZDA in Nemčiji pa je število teh podjetij precej manjše.

Učinkovitost lahko povzroči tudi mednarodne konflikte, predvsem zato, ker si nekatere države prizadevajo za statično učinkovitost, druge pa želijo dinamično. Takšni konflikti se lahko pojavijo pri R&R, ki traja dalj časa je odvisno od politike, ki jo vodi določena država država.

Vsaka država si želi čim večjo učinkovitost, vendar pa v medsebojnem procesu sodelovanja še ne pomeni, da jo bo tudi dosegla. Vsaka država lahko sama, večinoma s svojimi lastnimi viri, doseže nacionalno učinkovitost tako, da zagotavljanja popolno konkurenco na domačem trgu, medtem ko tujim kupcem zaračunava monopolne cene. Država tako dobi monopolne rente, ki jih ji dajejo tuji kupci, ne plačujejo pa stroškov učinkovitosti. Takšno ravnanje več držav lahko privede do svetovne neučinkovitosti izvoza.

Med državami lahko nastanejo nasprotja, kajti nobeno podjetje ne želi imeti konkurence na svojem domačem trgu proizvodnje. Uspešna konkurenca omogoči učinkovitost in pravičnost celotnemu trgu, tako kupcem, prodajalcem in končnim potrošnikom. Vsako podjetje kot ponudnik bi raje imelo manj konkurence, najrajši kar monopol. To velja za vodilna podjetja in za tista, ki se borijo za obstanek, in v mednarodni konkurenci ni nič drugače.

1. Nепristranskost učinkovitosti

Politika konkurence vsake države si prizadeva, da bi zmanjšala neučinkovitost, zlasti neučinkovito proizvodnjo in previsoke cene monopolnega podjetja. Enako se dogaja tudi z nepravilnostmi v cenah in stroških, ki zavajajo investitorje in kupce, tudi presežna standardizacija proizvodov ni nobena izjema.

2. Nепristranskost pravičnosti

Prav tako si država prizadeva, da bi bila konkurenca pravična. V tržnem sistemu vse deluje prostovoljno. Nihče ne dela pod prisilo, politika konkurence tudi prepoveduje preveliko izkoriščanje tržne moči, kot so horizontalni karteli. Čim manj naj bi bilo korupcij, cenovne diskriminacije, kraje intelektualne lastnine in industrijske skrivnosti ipd.

5.1.3. Naloge politike konkurence

Med udeleženci na trgu se velikokrat dogajajo manipulacije, tako da nekdo dobi večjo ekonomsko moč in konkurenca med udeleženci oslabi, zato je namen politike konkurence vzpostavitev konkurenčnega ravnovesja.

5.1.3.1. Povečevanje ekonomske učinkovitosti

Glavna naloga politike konkurence naj bi bila povečati ekonomsko učinkovitost. Na kratek rok so sicer dovoljene trenutne izgube, vendar le, če je potem ta tržna struktura zmožna vzpostaviti ekonomsko učinkovitost na dolgi rok. Poleg ekonomske učinkovitosti naj bi politiko konkurence vodil tudi širši, javni interes, ki bi vseboval socialno noto.

5.1.3.2. Učinkovitost določene tržne strukture

Politiko konkurence skrbijo dogovori med podjetji in monopoli. Za monopole velja, da se ukvarja predvsem zaradi izrabe svojega položaja (določanje monopolnih cen, cenovna diskriminacija ipd.).

1. Dogovori med podjetji

Namen teh dogovorov je povečati cene in zmanjšati proizvodnjo, sam uspeh pa je odvisen od posameznega položaja podjetij na trgu in od proizvoda. Dogovori se lahko nanašajo na ceno standardiziranega proizvoda ali na proizvodne deleže za sodelujoče podjetje, na mednarodnih trgih pa na geografske značilnosti trga ali na tip proizvoda.

2. Monopoli in izraba njihovega dominantnega položaja

Monopolna podjetja s svojim dominantnim položajem na trgu izvajajo pritisk na pretirano cenjenje, cenovno diskriminacijo, vertikalne omejitve in roparsko cenjenje.

5.1.3.3. Ustrezna zgradba institucij

Za uspešno delovanje je treba imeti pravila in navodila, kako ravnati v določeni situaciji. Z njimi se potem lahko identificira vsaka situacija, kjer bi upravičeno obstajal dvom o pomanjkanju konkurence, in šele potem bi se uvedle kazni za kršitelje oziroma bi se vzpostavilo konkurenčno stanje.

Politika konkurence lahko naredi dve napaki, in sicer, lahko prepreči zaželeno delovanje ali pa dovoljuje in podpira nezaželeno delovanje. Prav tako naj bi se s podjetjem ukvarjali takrat, ko obstaja upravičen dvom o pomanjkanju konkurence, ali takrat, ko vodstvo podjetja dovoli pomanjkanje konkurence. To se nanaša predvsem na cenovno diskriminacijo in na vertikalne omejitve.

5.1.3.4. Mednarodna harmonizacija politike konkurence

Na mednarodnih trgih se velika mednarodna podjetja vključujejo v vse večja mednarodna sodelovanja in predstavljajo močnejšo mednarodno konkurenco. Dejavnosti potekajo čez meje držav in tudi mimo pravil konkurence posamezne države, zato se je pokazala potreba po višjem organu, ki bi nadzoroval mednarodno konkurenco. Prav tako pa lahko tudi države s svojo konkurenčno politiko zaščitijo domače gospodarstvo pred tujimi konkurenti ali pa mu pomagajo priti na tuje trge. Takšno ravnanje, zaščitna politika države, se lahko omili s harmonizacijo politike različnih držav in z mednarodnimi dogovori. Vendar je popolno harmonizacijo nemogoče doseči. Zlasti manjka soglasje med državami, kateri standardi naj bi se popolnoma prevzeli in katere bi bilo potrebno le nadgraditi.

5.1.3.4.1. Svetovna trgovinska organizacija³¹

S harmonizacijo politike konkurence se ukvarja tudi WTO. Sistem razprav o sporazumih zagotavlja varnost in prihodnja predvidevanja v trgovinskem sistemu. Skrbi za pravice držav članic, prav tako pa tudi za obveznosti, ki so jih pridobile s podpisom sporazumov. Vsaka država članica WTO se je zavezala, da bo svojo zakonodajo in politiko usklajevala s pravili te organizacije. Prav tako lahko, če ima upravičene pomisleke glede kakšne druge države članice, da se ne podreja pravilom, vloži pritožbo pri WTO. Pritožba se obravnava v postopku razprave o sporazumih³². Če sodelujoči ne sklenejo sporazumne rešitve, se pritožba obravnava pred porotniki, ki na podlagi predlogov skušajo odpraviti neuskklajenosti. Njihovi predlogi se sprejmejo, razen če se članice WTO ne strinjajo z njimi ali če je bil vložen priziv na prizivno telo³³ Svetovne trgovinske organizacije, ki mora posredovati rešitev v 60-ih dneh. Odločitev prizivnega telesa ni sprejeta, če so jo vse članice soglasno zavrnile.

5.2. KONKURENČNA ZAKONODAJA EVROPSKE UNIJE

Namen evropske politike konkurence je, da skuša državam članicam omogočiti nemoteno delovanje konkurence. Prva določila na področju konkurenčne zakonodaje so se pojavila aprila 1951, ko je bila ustanovljena Evropska skupnost za premog in jeklo. V njih so bili določeni sporazumi zaradi omejevanja konkurence prepovedani. Temeljne norme konkurenčne zakonodaje Evropske unije so zajete v 85 – 94. členu Rimske pogodbe³⁴. Poleg njih obstaja še veliko izvedbenih predpisov, ki so sestavljeni iz uredb³⁵, obvestil in direktiv³⁶, ki jih Komisija EU redno dnevno sprejema in objavlja.

Vsebinska zasnova konkurenčne zakonodaje je v okviru omenjenih členov RP, uredb in direktiv razdeljena na naslednji način (Selakovič, 1996, str. 16):

³¹ World Trade Organization (WTO)

³² "angl." Dispute Settlement Procedure

³³ "angl." Appellate Body

³⁴ V nadaljevanju RP.

³⁵ Poglavitni zakonodajni instrument in je splošno uporabna.

³⁶ So orodje Sveta EU, ki kot pravni akt obvezne narave zavezujejo države članice, da ustrezno spremenijo lastne predpise in jih prilagodijo zahtevam v direktivah. Posamezni državi pa je prepuščena izbira oblike in metode za doseganje cilja. Njihov namen je doseganje čim večje harmonizacije nacionalnih zakonodaj in s tem možnost za uspešno delovanje notranjega trga.

- 85. člen RP obravnava kartelne sporazume³⁷ in vertikalne omejitve³⁸ (85(1). člen RP z generalno klavzulo prepoveduje sporazume podjetij, odločitve združenj podjetij in usklajena delovanja, ki lahko vplivajo na trgovino med državami članicami in imajo namen / učinek preprečevati, omejevati ali izkrivljati konkurenco v okviru skupnega trga),
- 86. člen RP obravnava zlorabo prevladujočega položaja na trgu (generalna klavzula tega člena prepoveduje zlorabo prevladujočega položaja enega ali več podjetij na skupnem trgu, ki bi lahko vplivala na trgovino med državami članicami),
- 90. člen RP obravnava javna podjetja in podjetja, ki jim države članice podeljujejo licence ali dovoljenja za poslovanje – koncesije (90(1). člen RP prepoveduje, da bi države članice sprejemale kakršne koli predpise, ki bi nasprotovali določilom 85. – 94. člena RP; na drugi strani pa 90(2). člen RP določa tudi izjeme – tako se konkurenčna zakonodaja za javna podjetja, ki nudijo storitve splošnega ekonomskega pomena in tista, ki pridobivajo dohodek na trgu, uporablja le, dokler njihova uporaba ne ovira izvrševanja nalog),
- 91. člen RP obravnava dumpinški uvoz³⁹ in subvencionirani uvoz⁴⁰ (oba sta prepovedana, če povzročata ali grozita s povzročitvijo škode industrijskim panogam v EU ali otežujeta njen razvoj),
- 92 – 94. člen RP obravnava podeljevanje državne pomoči (prepovedana je državna pomoč javnim ali privatnim podjetjem, ki omejuje ali utegne omejevati konkurenco med članicami zaradi pridobljenih prednosti in tako vpliva na trg; poleg tega pa opredeljuje tudi državno pomoč v primeru nesreč, nediskriminatorno socialno pomoč, manj razvitim predelom EU, pri izpeljavi projektov, ki so v interesu EU),
- združitve podjetij so pod nazivom koncentracije obravnavane v uredbi 4064/89, prevzemi podjetij v Direktivi Evropske Skupnosti št. 90/C 240/09.

Najpomembnejša pooblastila za izvajanje določil konkurenčne zakonodaje so zaupana Komisiji EU. Znotraj Komisije deluje več direktij⁴¹. Problematika konkurence je zaupana Direkciji za

³⁷ Sporazumi med podjetji ali združenji podjetij o pogojih poslovanja (udeleženci si razdelijo trg, določijo cene, omejitve pri proizvodnji, prodaji ali nakupu), katerih cilj je omejevanje konkurence.

³⁸ Udeleženci so na različnih konkurenčnih ravneh.

³⁹ Določen proizvod je uvožen v posamezno državo po izvozni ceni, ki je nižja od njegove normalne vrednosti.

⁴⁰ Uvoz proizvoda v državo, ki je deležen posredne ali neposredne pomoči pri proizvodnji ali izvozu v državi, iz katere proizvod izvira ali iz katere se izvaja.

⁴¹ "angl." Directorates General

konkurenco Komisije EU⁴², ki ni samostojen organ. Z njegovo osamosvojitvijo bi države članice, ki so zastopane v DG IV izgubile neposreden vpliv, ki ga imajo na izvajanje določil konkurenčne zakonodaje. Vlogo prizivnega sodišča ima Evropsko sodišče⁴³, ki lahko odločitev Komisije DG IV potrdi ali razveljavi.

Za učinkovito delovanje na skupnem trgu so morale svojo konkurenčno zakonodajo države članice prilagoditi zakonodaji EU, postopek usklajevanja pa se zahteva tudi za vse pridružene članice.

5.2.1. Slovenija in usklajevanje

Vključevanje Slovenije v EU ima tako v strategiji ekonomskih odnosov s tujino osrednje mesto. Eden izmed temeljev za oblikovanje notranjega trga in pogoj za vstop v EU je tudi politika varstva konkurence. Unija od držav članic ter tistih, ki imajo z njo sklenjen Evropski sporazum⁴⁴, pričakuje, da bodo v konkurenčno pravo vnesla enaka pravila, kot so pravila EU.

Razlogov za usklajevanje slovenske konkurenčne zakonodaje s konkurenčno zakonodajo EU je več. Med najpomembnejšimi je vsekakor sprejem Slovenije v pridruženo članstvo k EU.

Pomembno določilo glede medsebojne obravnave kršitev medsebojne zakonodaje med Slovenijo in EU je podano v 65. členu Evropskega sporazuma⁴⁵, ki obravnava omejevanje konkurence in zlorabo prevladujočega položaja podjetja na trgu ter podeljevanje državne pomoči, ki vpliva na trgovino med EU in Slovenijo⁴⁶.

Člen določa, da mora Slovenija v treh letih od sprejema v pridruženo članstvo sprejeti izvedbena določila tega člena. V tem času do sprejema izvedbenih določil bosta pristojni konkurenčna

⁴² "angl." Directorates General IV (DG IV)

⁴³ "angl." Court of Justice

⁴⁴ V nadaljevanju ES.

⁴⁵ Evropski sporazum je sporazum o pridruženem članstvu.

⁴⁶ V 65. členu ES ni zaslediti določil, ki bi obravnavala združitve, ki bi utegnile vplivati na trgovino med EU in Slovenijo.

zakonodaja EU in ZVK⁴⁷, pri čemer bodo pristojnosti razdeljene enako kot pred sprejemom Slovenije v pridruženo članstvo, še prej pa mora odpraviti nekaj pravnih lukenj, nejasnosti in pomanjkljivosti. Uskladitev zakona s konkurenčno zakonodajo EU je potrebna tudi zaradi poznejšega polnopravnega članstva Slovenije v EU, ki od članic zahteva usklajevanje nacionalnih konkurenčnih zakonodaj z zakonodajo EU. Enako pomembna so tudi neprestano ugotavljanje politike, širjenje informacij o njej ter spreminjanje politike v najširših krogih.

Naslednji razlog za usklajevanje je pomemben za tuje subjekte, ki bi želeli poslovno sodelovati s Slovenijo. Konkurenčna zakonodaja je pristojna za vse kršitve ne glede na sedež kršitelja, če bi vplivale vplivajo na konkurenco na upoštevanem trgu (Selakovič, 1996, str. 37 – 38).

V slovenski zakonodaji bo treba v bližnji prihodnosti spremeniti nekatera določila, ki obravnavajo (Selakovič, 1996, str. 38 – 42):

- kartelne sporazume in vertikalne omejitve (*pomanjkljivosti se nanašajo na opredelitev seznama prepovedanih dejanj, izjem, ki dopuščajo veljavnost določenih sporazumov, (ne)obravnavanje kooperativnih skupnih podvigov v omejenih določilih, prilastitev sporazumov in pristojnosti organov*),
- zlorabo prevladujočega položaja podjetja na trgu (*neskladja so na področju opredelitve prevladujočega položaja podjetja na trgu, obravnave oligopolov in uporabe infrastrukture privatiziranih državnih monopolov*),
- združitve (*uskladitev z opredelitvijo kazalcev, ki združeno podjetje uvrščajo v obravnavo zakona, prigrasitev združitvev, časovne omejitve, javna objava združitvev in pristojnosti organov ter obravnavo koncentracijskih skupnih podvigov*).

S podpisom in z ratifikacijo Evropskega pridružitvenega sporazuma se je Slovenija zavezala, da bo do 31. decembra 2002 uskladila svojo zakonodajo s pravnim redom EU ter da bo politiko konkurence izvajala enako kot EU oziroma države članice (Tilia at al., 2000, str. 17).

⁴⁷ Zakon o varstvu konkurence (ZVK) iz leta 1993. Ureja področje konkurence v Sloveniji, ki obravnava nelojalno konkurenco kot tudi omejevanje konkurence, opredeljuje nedovoljene špekulacije in omejevanje trga z oblastnimi akti ter postavlja osnovne elemente za preprečevanje dumpinškega in subvencioniranega uvoza (Urad vlade za informiranje, 2000, str. 1).

6. SKLEP

Trg uravnavajo določene zakonitosti, v največji meri ponudba in povpraševanje. Najboljši regulator trga je konkurenca. Pravila konkurence veljajo za vse udeležence na trgu, torej pravne in fizične osebe, ki se ukvarjajo s pridobitno dejavnostjo, ne glede na lastniško in organizacijsko strukturo.

Podjetja s svojim sodelovanjem na tujih trgih spodbujajo tudi druga k čim večji konkurenčnosti. Eden od pogojev za večjo konkurenčnost je produktivnost. Vendar pa je treba predhodno ustvariti pogoje za povečanje produktivnosti, ki bodo vodili k večji konkurenčnosti. Tako je treba zelo veliko vlagati v R&R, povečevati delež investicij. Učinkovitost konkurenčnosti je odvisna tudi od razvitosti infrastrukture, včasih je treba poseči tudi v izobraževalni sistem in socialno okolje in vnesti vanju določene spremembe, dobro mora biti razvit tudi menedžment. Zelo pomembna sta politična stabilnost gospodarstva in učinkovit finančni sistem, ki zagotavljata, da se gospodarstvo lahko nemoteno razvija. Zaradi vse večje globalizacije poslovanja in internacionalizacije so gospodarstva bolj dovzetna na nenadne spremembe, ki se zgodijo na svetovnem trgu.

V preteklem desetletju 20. stoletja se je zgodilo kar nekaj velikih sprememb, ki so vplivale na konkurenčnost v svetu. Ena izmed pomembnejših je gotovo razpad planskega gospodarstva in prestrukturiranje držav v tržno gospodarstvo. Mednje se uvršča tudi Slovenija. Zaradi globalnega poslovanja lahko kriza, ki je prizadela del sveta, povzroči recesijo tudi v gospodarstvih, ki so z njimi poslujejo. Tako je kriza, ki se je začela leta 1997 v Aziji, močno prizadela tudi nekatere že tako gospodarsko in politično šibke latinskoameriške države.

Opazila sem, da obstajajo področja kjer so koncentrirana zelo oziroma dobro konkurenčne države. In sicer, Severna Amerika, Azija (njen jugovzhodni del) z Avstralijo ter Novo Zelandijo in Evropa, medtem ko so afriške, južnoameriške in arabske države najslabše konkurenčne.

Najkonkurenčnejša država preteklega desetletja 20. stoletja so bile Združene države Amerike. Na podlagi novejših podatkih so status najkonkurenčnejše države kljub upadanju gospodarske rasti obdržale tudi leta 2001. ZDA imajo še vedno odločilno prednost, saj so najuspešnejša država skoraj z vsemi dejavniki konkurenčnosti. Singapur se, kljub temu da je majhna država, po konkurenčnosti že nekaj let nahaja takoj za ZDA. Sledi jima Finska, ki ji je v desetih letih uspel

preskok na 3. mesto. Nasproten primer je Japonska, nekdanj zelo konkurenčna država, ki se še vedno ni uspela rešiti iz gospodarske in politične krize. V zadnjem desetletju se je povečala tudi konkurenčnost evropskih držav. Med najkonkurenčnejšimi državami na svetu je tako kar nekaj držav EU. Položaj se izboljšuje tudi v gospodarstvih držav Vzhodne Evrope, v katerih se je po premostitvi začetnih težav prehoda v nov sistem začela povečevati konkurenčnost.

Slovenija se kot relativno majhno gospodarstvo lahko uspešno razvija predvsem kot odprto in navzven usmerjeno gospodarstvo. Njena konkurenčnost je še vedno zelo nizka in je primerljiva z drugimi tranzitnimi državami. Še vedno je preveč zaprta za tuje investitorje, v poslovanje pa se preveč vmešava tudi birokracija, in menim, da bi bilo treba v prihodnje to vmešavanje v gospodarstvo omejiti. Izredno hitro se je razvilo podjetništvo, vedno znova nastajajo nova podjetja.

Zaradi svoje majhnosti in geografske lege so njene najpomembnejše partnerice evropske države, tako države Evropske unije kot tudi druge evropske države. Država si prizadeva, da bi sodelovala tudi na drugih pomembnih svetovnih trgih. Menim, da je prioriteta slovenskemu gospodarstvu trg držav Evropske unije, seveda pa ne gre zanemariti vzhodnoevropskega trga. Glavni razlog za trditev, da je prioriteta trg EU, vidim v sedanjem pridruženem članstvu Slovenije EU in v njeni prihodnji včlanitvi. Z vstopom Slovenije v Evropsko unijo se bo v naš pravni prostor razširil ves pravni red Evropske unije, sprejemali so bodo številni predpisi, zato bomo morali v predhodnem obdobju svojo zakonodajo uskladiti z zakonodajo Evropske unije. Menim, da se bo na trgu pojavila tuja podjetja, konkurenčnejša od slovenskih, in lahko pričakujemo, da bodo imela manj konkurenčna podjetja v začetnem obdobju pridružitve kar nekaj težav. Potrebna bo učinkovita podpora ekonomske politike, ki bo zagotavljala učinkovitost javnih služb, davčnega sistema, prilagodljivost trga dela, fiskalno in monetarno disciplino ipd.

Na prihodnost vedno gledamo z upanjem na boljše. Za boljšo prihodnost je treba vložiti veliko napora. Tako konkurenčno gospodarstvo danes še ne pomeni, da bo ostalo konkurenčno tudi v prihodnosti. Treba je ukrepati že danes, torej povečati učinkovitost dejavnikov konkurenčnosti, za večjo konkurenčnost jutrišnjega dne.

LITERATURA

1. Albrecht William P., Jr.: *Microeconomic Principles* (4th Edition). N.J. Prentice-Hall, 1986. 450 str.
2. Auerbach Paul: *Competition: The Economics of Industrial Change*. Oxford: Basil Blackwell, 1988. 339 str.
3. Baričič Andrej: *Vsebine in metode analize konkurence*. Diplomsko delo. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 1989. 48 str.
4. Bradley R. Schiller: *The Economy Today* (5th Edition). USA: McGraw-Hill Inc., 1991. 969 str.
5. Cadot Oliver, Grether Jean-Marie: *Trade and Competition Policy: Where do we stay?* *Journal of World Trade*, 34 (2000), 3, str.1 – 19.
6. Doz Yves: *Strategic Management in Multinational Companies*. Oxford: Pergamon Press, 1986. 243 str.
7. Ferrell O. C., Hirt Geoffrey: *Business: A Changing World* (2nd Edition). Chicago: Richard D. Irwin, 1996. 472 str.
8. Fidler Tjaša: *Evropska unija in slovenski trg kapitala*. Diplomsko delo Visoke poslovne šole. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 1999. 37 str.
9. Glas Miroslav et al.: *Ekonomija i politika tržišnog društva*. Ljubljana: Opcija, 1991. 447 str.
10. Glas Miroslav: *Prispevki k politični ekonomiji*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 1995. 249 str.
11. Graham Edward M., Richardson David J.: *Global Competition Policy*. Washington: Institute for International Economics, 1997. 604 str.
12. Grilec Miha: *Primerjalna analiza konkurenčnega prava Slovenije in Evropske skupnosti*. Diplomsko delo. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 1999. 45 str.
13. Hamel G., Prahalad C. K.: *Creating Global Strategic Capability*. Hood Neil, Vahlne Jan-Erik, ed., *Strategies in Global Competition*. USA: Croom-Helm, 1988. str 5 – 39.
14. Hay Donald: *The Assessment: Competition Policy*. *Oxford Review of Economic Policy* Oxford, 9 (1993), 2, str. 1 – 25.
15. Heathfield David F.: *Modern Economics*. Oxford: Philip Allan Publishers, 1987. 367 str.
16. Heffernan Shelagh, Sinclar Peter: *Modern International Economics*. London: Basil Blackwell Ltd., 1990. 334 str.

17. Kastelic Nataša: Reguliranje konkurence. Diplomsko delo. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 1996. 49 str.
18. Lakersteen Esterson: The Global Competitiveness Report 1998. Geneva: World Economic Forum, 1998. 319 str.
19. Mascarenhas Briance: Four Perspectives on International Competition and Industry Evolution. Toyne Brian, Night Douglas, ed., International Business: An Emerging Vision. Columbia: University of South Carolina Press, 1997. str. 497 – 501.
20. Miller Roger LeRoy: Economics Today. New York: Harper&Row Publishers, 1985. 829 str.
21. Norčič Oto: Razvoj in temelji sodobne ekonomske misli. Ljubljana: Časopisni zavod Uradni list Republike Slovenije, 1990. 322 str.
22. Osolnik Marko: Slovenija je zdrsnila. Delo, Ljubljana, 43 (2001), 104, str. 1, 13.
23. Oxley Joanne E., Yeung Bernard: Structural Change, Industrial Location and Competitiveness. United Kingdom: Edward Elgar Publishing Limited, 1998. 648 str.
24. Perman Roger, Scouller John: Business Economics. Oxford: Oxford University Press, 1999. 328 str.
25. Porter Michael E.: Changing Patterns of International Competition. Egelhoff William G., ed., Transforming International Organizations. United Kingdom: Edward Elgar Publishing Limited, 1998. str 3 – 34.
26. Prokopenko Joseph: Productivity, Competitiveness and Employment Consequences. Dimovski Vlado, Zager Milan, ed., International Competitiveness, Institutional Strategies for Transitional Economies (presentations and discussions). Ljubljana: Center for International Competitiveness, 1999. str. 57 – 64.
27. Ravbar Vojka: Vključevanje Slovenije v Evropsko unijo z vidika zunanjeekonomskih odnosov. Borak Neven, ed., Slovenija in Evropska unija. Ljubljana: Zveza ekonomistov Slovenije, 1999. str. 31 – 41.
28. Selakovič Danijela: Primerjava konkurenčnih zakonodaj Evropske unije in Slovenije. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 1996. 61 str., 3 pril.
29. Sfiligoj Nada: Temeljna načela delovanja sodobnega tržnega mehanizma. Ljubljana: Zavod Republike Slovenije za šolstvo in šport, 1994. 179 str.
30. Shepherd G. William: The Economics of Industrial Organization (2nd Edition). New Jersey: Prentice-Hall Inc., 1985. 420 str.

31. Stanton William J., Futrell Charles: Fundamentals of Marketing (8th Edition). New York: McGraw-Hill, 1987. 666 str.
32. Stare Metka: Liberalizacija cen in konkurence. Mrak Mojmir et al., ed., Strategija Republike Slovenije za vključitev v Evropsko unijo: Ekonomski in socialni del. Ljubljana: Urad za makroekonomske analize in razvoj, 1998. str. 61 – 66.
33. Tajnikar Maks: Mikroekonomija s poglavji iz teorije cen. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 1996. 461 str.
34. Tilia Mateja et al.: Notranji trg Evropske unije in trgovinska dejavnost. Ljubljana: Gospodarska Zbornica Slovenije, 2000. 75 str.
35. Zajc Katja: Teoretični in empirični vidiki konkurenčnosti gospodarstva. Diplomsko delo. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 1998. 50 str., 13 pril.

VIRI

1. Informativno gradivo Urada vlade za infomiranje, 2000.
2. The Future of the Global Economy: Toward a Long Boom? France: OECD, 1999. 197 str.
3. The World Competitiveness Report 1993 (13th Edition). Lusanne: International Institute for Economic Development, 1993. 730 str.
4. The World Competitiveness Report 1994 (14th Edition). Lusanne: International Institute for Economic Development, 1994. 666 str.
5. The World Competitiveness Report 1995 (15th Edition). Lusanne: International Institute for Economic Development, 1995. 796 str.
6. The World Competitiveness Yearbook 1996. Lusanne: International Institute for Economic Development, 1996. 622 str.
7. The World Competitiveness Yearbook 1999. Lusanne: International Institute for Economic Development, 1999. 551 str.
8. The WTO Dispute Settlement Procedure: A Collection of the Legal Texts. Geneva: World Trade Organization, 1995. 95 str.

SLOVARČEK SLOVENSКИH PREVODOV TUJIH IZRAZOV

| | |
|------------------------------|---|
| Aggressiveness | agresivni nastop na trgu |
| Appellate Body | prizivno telo |
| Assets | čisto premoženje, sredstva |
| Attractiveness | nastop na trgu, ki deluje s strategijo privlačnosti |
| Competition | konkurenca, tekmovanje |
| Competitiveness | konkurenčnost, konkurenčna sposobnost |
| Court of Justice | evropsko sodišče |
| Devaluaton | devalvacija, razvrednotenje |
| Directorate General | direkcija |
| Directorate General IV | direkcija za konkurence Komisije EU |
| Dispute Settlement Procedure | razprave o sporazumih |
| Distribution | razdelitev |
| Domestic economy | domače gospodarstvo |
| Dynamic efficiency | dinamična učinkovitost |
| Fairness | pravičnost |
| Finance | finance |
| Generalist | generalist |
| Globalist | globalist |
| Glocalist | glokalist |
| Government | vlada |
| Heterogeneous | heterogen, raznovrsten |
| Homogeneous | homogen, istovrsten |
| Industry | industrija |
| Infrastructure | infrastruktura |
| Internationalization | internacionalizacija |
| Know how | uporabno znanje, procesno znanje |
| Management | menedžment, upravljanje, vodenje |
| Marketing | marketing, trženje |
| Mobility | mobilnost, gibljivost |
| Multi domestic industry | multi domača industrija |

| | |
|------------------------------|--|
| Multi domestic strategy | multi domača strategija |
| Nation centered | narodno naravnano, orientiran |
| Poly centric strategy | policentrična strategija |
| Population | prebivalstvo |
| Population ecologist | populacijski ekolog |
| Predatory pricing | roparska cenitev |
| Profit | dobiček |
| Price maker | določa cene |
| Price taker | sprejme cene od tistega, ki jih določa |
| Quota | kvota, delež |
| Recession | gospodarska recesija |
| Research & Development (R&D) | Raziskave & Razvoj (R&R) |
| Science and technology | znanost in tehnologija |
| Specialist | specialist |
| Static efficiency | statična učinkovitost |
| Subsidiary | podružnica |

SEZNAM UPORABLJENIH KRATIC

| | |
|------|--|
| BDP | bruto domači proizvod |
| ES | Evropska skupnost |
| EU | Evropska unija |
| OECD | Organization for Economic Co-operation and Development |
| RP | Rimska pogodba |
| R&R | raziskave & razvoj |
| ZDA | Združene države Amerike |
| ZVK | Zakon o varstvu konkurence |
| WTO | World Trade Organization |

PRILOGE

| | |
|---|----|
| Priloga 1: Predvidevanja, predpisi in napovedi štirih vidikov..... | 1 |
| Priloga 2: Konkurenčnost v svetu v proučevanih letih..... | 2 |
| Priloga 3: Dejavniki konkurenčnosti domače gospodarstvo v proučevanih letih..... | 4 |
| Priloga 4: Dejavniki konkurenčnosti internacionalizacija v proučevanih letih | 6 |
| Priloga 5: Dejavniki konkurenčnosti vlada v proučevanih letih..... | 8 |
| Priloga 6: Dejavniki konkurenčnosti finance v proučevanih letih..... | 10 |
| Priloga 7: Dejavniki konkurenčnosti infrastruktura v proučevanih letih | 12 |
| Priloga 8: Dejavniki konkurenčnosti menedžment v proučevanih letih..... | 14 |
| Priloga 9: Dejavniki konkurenčnosti znanost in tehnologija v proučevanih letih | 16 |
| Priloga 10: Dejavniki konkurenčnosti prebivalstvo v proučevanih letih | 18 |

Priloga 1: Predvidevanja, predpisi in napovedi štirih vidikov

| | Nacionalno orientiran | Globalist | Glokalist | Populacijski ekolog |
|----------------------|---|---|--|---|
| Predvidevanja | nacionalne razlike so pomembne | nacionalne razlike se manjšajo | lokalni in mednarodni pritiski morajo delovati skupaj | podjetja se ne prilagajajo hitro; okolje izbira organizacije, ki se bodo obdržale |
| Predpisi | prednost izkoriščanja naravnih virov; nacionalna naravnost | izkoriščanje virov čez nacionalne meje | zadovoljiti interese obeh | izogniti se je treba prevelikemu posploševanju in specializaciji podjetij |
| Napovedi | hitra rast podjetij; različne velikosti; izraba domačih virov in konkurenčne strategije | obstoj le nekaj multinacionalnih podjetij | obstoj podjetij, ki so na domačem trgu in delujejo tudi mednarodno | obstoj veliko specializiranih podjetij in le nekaj generalistov |

Vir: Mascarenhas Briance, 1997, str. 499.

Priloga 2: Konkurenčnost v svetu v proučevanih letih

| | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 | 1998 | 1999 |
|---------------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Argentina | - | - | 27 | 28 | 32 | 31 | 33 |
| Avstralija | 16 | 14 | 15 | 14 | 21 | 15 | 12 |
| Avstrija | 7 | 7 | 12 | 13 | 16 | 22 | 19 |
| Belgija¹ | 12 | 10 | 21 | 19 | 17 | 23 | 22 |
| Brazilija² | 12 | 14 | 38 | 35 | 37 | 37 | 35 |
| Česka republika | - | - | 36 | 36 | 34 | 38 | 41 |
| Čile² | - | 5 | 22 | 20 | 13 | 26 | 25 |
| Danska | 4 | 3 | 7 | 9 | 5 | 8 | 8 |
| Filipini | - | - | 33 | 33 | 31 | 32 | 32 |
| Finska | 10 | 17 | 20 | 16 | 15 | 5 | 3 |
| Francija | 14 | 12 | 13 | 17 | 20 | 21 | 21 |
| Grčija | 22 | 22 | 37 | 40 | 40 | 36 | 31 |
| Hong Kong² | 3 | 2 | 4 | 3 | 3 | 3 | 7 |
| Indija² | 11 | 13 | 34 | 37 | 38 | 41 | 39 |
| Indonezija² | 10 | 10 | 31 | 31 | 41 | 40 | 46 |
| Irska | 9 | 13 | 19 | 22 | 22 | 11 | 11 |
| Islandija | - | - | - | 25 | 25 | 19 | 17 |
| Italija | 19 | 20 | 32 | 29 | 28 | 30 | 30 |
| Izrael | - | - | - | 23 | 24 | 25 | 24 |
| Japonska | 1 | 1 | 3 | 4 | 4 | 18 | 16 |
| Južna Afrika² | - | - | 35 | 39 | 44 | 42 | 42 |
| Kanada | 11 | 11 | 16 | 12 | 12 | 10 | 10 |
| Kitajska | - | - | - | 32 | 26 | 24 | 29 |
| Kolumbija | - | - | 30 | 34 | 33 | 44 | 43 |
| Koreja² | 5 | 6 | 24 | 24 | 27 | 35 | 38 |
| Luksemburg¹ | 12 | 10 | 21 | 19 | 8 | 9 | 4 |
| Madžarska² | 13 | 12 | 39 | 43 | 39 | 28 | 26 |
| Malezija² | 4 | 4 | 17 | 21 | 23 | 20 | 27 |
| Mehika² | - | - | 26 | 41 | 42 | 34 | 36 |
| Nemčija | 2 | 5 | 5 | 6 | 10 | 14 | 9 |
| Nizozemska | 6 | 6 | 8 | 7 | 7 | 4 | 5 |
| Norveška | 17 | 15 | 11 | 10 | 6 | 6 | 13 |
| Nova Zelandija | 15 | 8 | 9 | 8 | 11 | 13 | 20 |
| Poljska | - | - | 41 | 42 | 43 | 45 | 44 |
| Portugalska | 20 | 18 | 28 | 30 | 36 | 29 | 28 |
| Rusija | - | - | - | 45 | 46 | 46 | 47 |
| Singapur² | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 |
| Slovenija | - | - | - | - | - | - | 40 |
| Španija | 18 | 19 | 25 | 27 | 29 | 27 | 23 |
| Švedska | 8 | 9 | 10 | 15 | 14 | 17 | 14 |
| Švica | 3 | 4 | 6 | 5 | 9 | 7 | 6 |

(Nadaljevanje Priloge 2)

| | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 | 1998 | 1999 |
|------------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Tajska² | 6 | 7 | 23 | 26 | 30 | 39 | 34 |
| Tajvan² | 2 | 3 | 18 | 11 | 18 | 16 | 18 |
| Turčija | 21 | 21 | 29 | 38 | 35 | 33 | 37 |
| Velika Britanija | 13 | 16 | 14 | 18 | 19 | 12 | 15 |
| Venezuela² | 9 | 9 | 40 | 44 | 45 | 43 | 45 |
| ZDA | 5 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |

Opombi: ¹ Belgija in Luksemburg sta od leta 1992 do 1995 obravnavani skupaj.

² V letih 1992 in 1993 so proučevane kot države nečlanice OECD.

Vir: The World Competitiveness Report 1993, 1993, str. 13; The World Competitiveness Report 1994, 1994, str. 17; The World Competitiveness Report 1995, 1995, str. 15; The World Competitiveness Yearbook 1996, 1996, str. 19; The World Competitiveness Yearbook 1999, 1999, str. 22 – 23.

Priloga 3: Dejavnik konkurenčnosti domače gospodarstvo v proučevanih letih

| | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 | 1998 | 1999 |
|---------------------------|------|------|------|------|------|------|------|
| Argentina | - | - | 35 | 37 | 30 | 24 | 33 |
| Avstralija | 17 | 16 | 20 | 23 | 18 | 25 | 16 |
| Avstrija | 5 | 5 | 19 | 17 | 24 | 37 | 14 |
| Belgija ¹ | 6 | 4 | 16 | 18 | 27 | 32 | 15 |
| Brazilija ² | 12 | 14 | 41 | 41 | 35 | 39 | 32 |
| Češka republika | - | - | 36 | 35 | 34 | 43 | 44 |
| Čile ² | - | 8 | 23 | 11 | 9 | 4 | 19 |
| Danska | 8 | 9 | 13 | 16 | 15 | 14 | 10 |
| Filipini | - | - | 28 | 32 | 29 | 23 | 39 |
| Finska | 11 | 15 | 27 | 29 | 38 | 20 | 4 |
| Francija | 10 | 10 | 14 | 15 | 23 | 36 | 13 |
| Grčija | 22 | 22 | 34 | 38 | 39 | 33 | 25 |
| Hong Kong ² | 5 | 6 | 4 | 3 | 8 | 17 | 36 |
| Indija ² | 8 | 9 | 22 | 28 | 32 | 18 | 28 |
| Indonezija ² | 7 | 7 | 25 | 27 | 25 | 9 | 45 |
| Irska | 4 | 3 | 8 | 20 | 16 | 6 | 2 |
| Islandija | - | - | - | 26 | 17 | 10 | 5 |
| Italija | 16 | 14 | 24 | 25 | 28 | 29 | 23 |
| Izrael | - | - | - | 13 | 14 | 27 | 22 |
| Japonska | 1 | 1 | 3 | 4 | 5 | 15 | 29 |
| Južna Afrika ² | 11 | 11 | 37 | 39 | 44 | 40 | 35 |
| Kanada | 15 | 12 | 15 | 24 | 26 | 12 | 12 |
| Kitajska | - | - | - | 12 | 2 | 5 | 6 |
| Kolumbija | - | - | 32 | 34 | 31 | 44 | 38 |
| Koreja ² | 2 | 2 | 7 | 6 | 4 | 34 | 43 |
| Luksemburg ¹ | 6 | 4 | 16 | 18 | 6 | 11 | 3 |
| Madžarska ² | 13 | 13 | 39 | 43 | 43 | 42 | 17 |
| Malezija ² | 6 | 3 | 6 | 5 | 7 | 3 | 41 |
| Mehika ² | 9 | 10 | 30 | 42 | 41 | 22 | 30 |
| Nemčija | 2 | 11 | 12 | 8 | 19 | 21 | 11 |
| Nizozemska | 9 | 8 | 17 | 14 | 22 | 13 | 7 |
| Norveška | 18 | 18 | 21 | 19 | 13 | 7 | 9 |
| Nova Zelandija | 21 | 7 | 11 | 22 | 10 | 30 | 31 |
| Poljska | - | - | 38 | 40 | 40 | 41 | 37 |
| Portugalska | 14 | 13 | 31 | 33 | 42 | 35 | 21 |
| Rusija | - | - | - | 45 | 46 | 46 | 47 |
| Singapur ² | 1 | 1 | 2 | 2 | 3 | 2 | 18 |
| Slovenija | - | - | - | - | - | - | 34 |
| Španija | 12 | 17 | 29 | 31 | 33 | 31 | 24 |
| Švedska | 19 | 20 | 26 | 30 | 37 | 26 | 27 |
| Švica | 7 | 6 | 10 | 10 | 20 | 28 | 8 |

(Nadaljevanje Priloge 3)

| | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 | 1998 | 1999 |
|------------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Tajska² | 4 | 4 | 9 | 9 | 12 | 16 | 40 |
| Tajvan² | 3 | 5 | 5 | 7 | 11 | 8 | 20 |
| Turčija | 20 | 21 | 33 | 36 | 36 | 38 | 42 |
| Velika Britanija | 13 | 19 | 18 | 21 | 21 | 19 | 26 |
| Venezuela² | 10 | 12 | 40 | 44 | 45 | 45 | 46 |
| ZDA | 3 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |

Opombi: ¹ Belgija in Luksemburg sta od leta 1992 do 1995 obravnavani skupaj.

² V letih 1992 in 1993 so proučevane kot države nečlanice OECD.

Vir: The World Competitiveness Report 1993, 1993, str. 22 – 29; The World Competitiveness Report 1994, 1994, str. 29; The World Competitiveness Report 1995, 1995, str. 27; The World Competitiveness Yearbook 1996, 1996, str. 33; The World Competitiveness Yearbook 1999, 1999, str. 22 – 23.

Priloga 4: Dejavnik konkurenčnosti internacionalizacija v proučevanih letih

| | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 | 1998 | 1999 |
|---------------------------|------|------|------|------|------|------|------|
| Argentina | - | - | 28 | 32 | 28 | 21 | 38 |
| Avstralija | 21 | 16 | 24 | 30 | 29 | 27 | 28 |
| Avstrija | 7 | 4 | 12 | 13 | 20 | 25 | 22 |
| Belgija ¹ | 4 | 1 | 10 | 7 | 6 | 9 | 10 |
| Brazilija ² | 11 | 13 | 36 | 35 | 46 | 39 | 36 |
| Češka republika | - | - | 27 | 24 | 34 | 29 | 35 |
| Čile ² | - | 3 | 16 | 16 | 13 | 23 | 16 |
| Danska | 3 | 2 | 9 | 11 | 11 | 12 | 12 |
| Filipini | - | - | 30 | 28 | 31 | 28 | 20 |
| Finska | 18 | 22 | 26 | 12 | 15 | 11 | 11 |
| Francija | 13 | 11 | 5 | 6 | 7 | 10 | 9 |
| Grčija | 22 | 21 | 32 | 37 | 35 | 35 | 32 |
| Hong Kong ² | 2 | 2 | 3 | 3 | 4 | 3 | 5 |
| Indija ² | 13 | 14 | 33 | 38 | 41 | 42 | 44 |
| Indonezija ² | 12 | 9 | 34 | 31 | 37 | 36 | 39 |
| Irska | 5 | 8 | 11 | 10 | 10 | 7 | 8 |
| Islandija | - | - | - | 36 | 36 | 38 | 37 |
| Italija | 15 | 18 | 20 | 20 | 21 | 19 | 13 |
| Izrael | - | - | - | 25 | 18 | 33 | 23 |
| Japonska | 6 | 9 | 8 | 9 | 14 | 34 | 21 |
| Južna Afrika ² | 10 | 12 | 35 | 41 | 39 | 45 | 42 |
| Kanada | 17 | 20 | 19 | 15 | 17 | 22 | 24 |
| Kitajska | - | - | - | 26 | 23 | 20 | 18 |
| Kolumbija | - | - | 37 | 40 | 38 | 44 | 47 |
| Koreja ² | 6 | 11 | 39 | 33 | 43 | 46 | 40 |
| Luksemburg ¹ | 4 | 1 | 10 | 7 | 3 | 4 | 3 |
| Madžarska ² | 9 | 10 | 38 | 42 | 30 | 26 | 17 |
| Malezija ² | 5 | 5 | 14 | 21 | 16 | 24 | 29 |
| Mehika ² | 7 | 7 | 31 | 34 | 40 | 40 | 43 |
| Nemčija | 1 | 7 | 4 | 5 | 9 | 8 | 7 |
| Nizozemska | 2 | 3 | 6 | 4 | 5 | 6 | 6 |
| Norveška | 19 | 17 | 23 | 29 | 24 | 15 | 25 |
| Nova Zelandija | 16 | 14 | 25 | 23 | 22 | 16 | 33 |
| Poljska | - | - | 41 | 44 | 42 | 43 | 45 |
| Portugalska | 14 | 6 | 22 | 27 | 32 | 13 | 19 |
| Rusija | - | - | - | 45 | 45 | 30 | 30 |
| Singapur ² | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 |
| Slovenija | - | - | - | - | - | - | 46 |
| Španija | 12 | 13 | 15 | 19 | 25 | 18 | 14 |
| Švedska | 9 | 12 | 13 | 17 | 12 | 14 | 15 |
| Švica | 11 | 19 | 18 | 18 | 19 | 17 | 26 |

(Nadaljevanje Priloge 4)

| | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 | 1998 | 1999 |
|------------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Tajska² | 4 | 6 | 21 | 22 | 33 | 37 | 34 |
| Tajvan² | 3 | 4 | 17 | 14 | 26 | 32 | 27 |
| Turčija | 20 | 15 | 29 | 39 | 27 | 31 | 31 |
| Velika Britanija | 8 | 10 | 7 | 8 | 8 | 5 | 4 |
| Venezuela² | 8 | 8 | 40 | 43 | 44 | 41 | 41 |
| ZDA | 10 | 5 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 |

Opombi: ¹ Belgija in Luksemburg sta od leta 1992 do 1995 obravnavani skupaj.

² V letih 1992 in 1993 so proučevane kot države nečlanice OECD.

Vir: The World Competitiveness Report 1993, 1993, str. 22 – 29; The World Competitiveness Report 1994, 1994, str. 29; The World Competitiveness Report 1995, 1995, str. 27; The World Competitiveness Yearbook 1996, 1996, str. 33; The World Competitiveness Yearbook 1999, 1999, str. 22 – 23.

Priloga 5: Dejavnik konkurenčnosti vlada v proučevanih letih

| | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 | 1998 | 1999 |
|---------------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Argentina | - | - | 14 | 8 | 24 | 30 | 30 |
| Avstralija | 13 | 4 | 9 | 9 | 13 | 9 | 8 |
| Avstrija | 10 | 7 | 16 | 15 | 27 | 32 | 24 |
| Belgija¹ | 18 | 18 | 38 | 39 | 39 | 45 | 43 |
| Brazilija² | 13 | 14 | 35 | 22 | 18 | 21 | 27 |
| Češka republika | - | - | 31 | 34 | 34 | 40 | 42 |
| Čile² | - | 6 | 7 | 10 | 5 | 16 | 6 |
| Danska | 7 | 8 | 15 | 17 | 22 | 20 | 22 |
| Filipini | - | - | 29 | 29 | 12 | 19 | 21 |
| Finska | 12 | 15 | 18 | 14 | 30 | 15 | 10 |
| Francija | 19 | 16 | 28 | 32 | 36 | 42 | 40 |
| Grčija | 21 | 21 | 39 | 44 | 42 | 43 | 36 |
| Hong Kong² | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 |
| Indija² | 11 | 10 | 27 | 27 | 14 | 28 | 33 |
| Indonezija² | 8 | 8 | 24 | 28 | 25 | 24 | 34 |
| Irska | 8 | 12 | 23 | 26 | 23 | 6 | 5 |
| Islandija | - | - | - | 25 | 20 | 18 | 14 |
| Italija | 22 | 22 | 41 | 43 | 45 | 44 | 45 |
| Izrael | - | - | - | 33 | 31 | 33 | 29 |
| Japonska | 3 | 6 | 19 | 24 | 21 | 27 | 23 |
| Južna Afrika² | 10 | 13 | 37 | 35 | 37 | 31 | 32 |
| Kanada | 11 | 11 | 22 | 16 | 10 | 7 | 12 |
| Kitajska | - | - | - | 18 | 9 | 5 | 16 |
| Kolumbija | - | - | 17 | 20 | 26 | 41 | 38 |
| Koreja² | 6 | 9 | 30 | 21 | 33 | 34 | 37 |
| Luksemburg¹ | 18 | 18 | 38 | 39 | 17 | 11 | 7 |
| Madžarska² | 12 | 12 | 36 | 42 | 40 | 26 | 26 |
| Malezija² | 2 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 3 |
| Mehika² | 7 | 7 | 10 | 36 | 38 | 25 | 28 |
| Nemčija | 2 | 5 | 12 | 12 | 19 | 36 | 31 |
| Nizozemska | 9 | 10 | 25 | 23 | 28 | 17 | 18 |
| Norveška | 20 | 17 | 20 | 19 | 15 | 12 | 20 |
| Nova Zelandija | 1 | 1 | 3 | 3 | 3 | 4 | 9 |
| Poljska | - | - | 40 | 40 | 43 | 46 | 44 |
| Portugalska | 16 | 13 | 26 | 31 | 32 | 29 | 25 |
| Rusija | - | - | - | 45 | 46 | 37 | 46 |
| Singapur² | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| Slovenija | - | - | - | - | - | - | 47 |
| Španija | 17 | 20 | 32 | 37 | 35 | 23 | 13 |
| Švedska | 14 | 14 | 21 | 30 | 41 | 35 | 39 |
| Švica | 5 | 2 | 5 | 7 | 11 | 8 | 4 |

(Nadaljevanje Priloge 5)

| | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 | 1998 | 1999 |
|------------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Tajska² | 5 | 5 | 8 | 11 | 8 | 22 | 17 |
| Tajvan² | 4 | 3 | 11 | 5 | 6 | 14 | 11 |
| Turčija | 15 | 19 | 33 | 38 | 29 | 38 | 41 |
| Velika Britanija | 6 | 9 | 13 | 13 | 16 | 10 | 19 |
| Venezuela² | 9 | 11 | 34 | 41 | 44 | 39 | 35 |
| ZDA | 4 | 3 | 6 | 6 | 7 | 13 | 15 |

Opombi: ¹ Belgija in Luksemburg sta od leta 1992 do 1995 obravnavani skupaj.

² V letih 1992 in 1993 so proučevane kot države nečlanice OECD.

Vir: The World Competitiveness Report 1993, 1993, str. 22 – 29; The World Competitiveness Report 1994, 1994, str. 29; The World Competitiveness Report 1995, 1995, str. 27; The World Competitiveness Yearbook 1996, 1996, str. 33; The World Competitiveness Yearbook 1999, 1999, str. 22 – 23.

Priloga 6: Dejavnik konkurenčnosti finance v proučevanih letih

| | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 | 1998 | 1999 |
|---------------------------|------|------|------|------|------|------|------|
| Argentina | - | - | 23 | 34 | 41 | 32 | 33 |
| Avstralija | 14 | 10 | 15 | 16 | 15 | 14 | 10 |
| Avstrija | 9 | 12 | 9 | 13 | 14 | 20 | 20 |
| Belgija ¹ | 10 | 9 | 16 | 14 | 12 | 18 | 15 |
| Brazilija ² | 10 | 13 | 36 | 35 | 34 | 41 | 39 |
| Češka republika | - | - | 37 | 39 | 33 | 36 | 42 |
| Čile ² | - | 5 | 19 | 15 | 17 | 24 | 22 |
| Danska | 1 | 7 | 10 | 7 | 5 | 4 | 5 |
| Filipini | - | - | 25 | 27 | 35 | 40 | 35 |
| Finska | 15 | 19 | 32 | 23 | 18 | 8 | 8 |
| Francija | 12 | 13 | 18 | 24 | 22 | 16 | 17 |
| Grčija | 22 | 22 | 34 | 37 | 38 | 34 | 31 |
| Hong Kong ² | 2 | 2 | 3 | 4 | 7 | 9 | 7 |
| Indija ² | 11 | 14 | 27 | 29 | 30 | 33 | 34 |
| Indonezija ² | 12 | 9 | 30 | 26 | 36 | 35 | 46 |
| Irska | 13 | 14 | 17 | 19 | 23 | 15 | 16 |
| Islandija | - | - | - | 33 | 32 | 25 | 26 |
| Italija | 18 | 20 | 35 | 36 | 27 | 29 | 27 |
| Izrael | - | - | - | 30 | 24 | 27 | 24 |
| Japonska | 4 | 2 | 5 | 6 | 2 | 23 | 25 |
| Južna Afrika ² | 4 | 6 | 21 | 20 | 31 | 31 | 32 |
| Kanada | 7 | 3 | 8 | 11 | 13 | 12 | 11 |
| Kitajska | - | - | - | 41 | 37 | 42 | 36 |
| Kolumbija | - | - | 29 | 28 | 38 | 38 | 38 |
| Koreja ² | 8 | 10 | 39 | 32 | 40 | 45 | 41 |
| Luksemburg ¹ | 10 | 4 | 16 | 14 | 10 | 5 | 2 |
| Madžarska ² | 13 | 12 | 38 | 42 | 43 | 30 | 28 |
| Malezija ² | 3 | 3 | 13 | 18 | 19 | 28 | 30 |
| Mehika ² | 5 | 8 | 31 | 43 | 42 | 39 | 43 |
| Nemčija | 5 | 6 | 7 | 8 | 8 | 7 | 6 |
| Nizozemska | 3 | 4 | 6 | 5 | 4 | 2 | 3 |
| Norveška | 20 | 21 | 22 | 17 | 11 | 11 | 19 |
| Nova Zelandija | 16 | 11 | 12 | 10 | 16 | 17 | 18 |
| Poljska | - | - | 40 | 40 | 44 | 43 | 37 |
| Portugalska | 21 | 15 | 28 | 25 | 29 | 22 | 21 |
| Rusija | - | - | - | 45 | 46 | 46 | 47 |
| Singapur ² | 1 | 1 | 2 | 1 | 3 | 10 | 9 |
| Slovenija | - | - | - | - | - | - | 44 |
| Španija | 17 | 16 | 33 | 31 | 25 | 21 | 14 |
| Švedska | 11 | 17 | 26 | 22 | 20 | 13 | 13 |
| Švica | 2 | 1 | 4 | 3 | 6 | 3 | 4 |

(Nadaljevanje Priloge 6)

| | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 | 1998 | 1999 |
|------------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Tajska² | 6 | 7 | 14 | 21 | 26 | 44 | 40 |
| Tajvan² | 7 | 4 | 20 | 12 | 21 | 19 | 23 |
| Turčija | 19 | 18 | 24 | 38 | 28 | 26 | 29 |
| Velika Britanija | 8 | 8 | 11 | 9 | 9 | 6 | 12 |
| Venezuela² | 9 | 11 | 41 | 44 | 45 | 37 | 45 |
| ZDA | 6 | 5 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 |

Opombi: ¹ Belgija in Luksemburg sta od leta 1992 do 1995 obravnavani skupaj.

² V letih 1992 in 1993 so proučevane kot države nečlanice OECD.

Vir: The World Competitiveness Report 1993, 1993, str. 22 – 29; The World Competitiveness Report 1994, 1994, str. 29; The World Competitiveness Report 1995, 1995, str. 27; The World Competitiveness Yearbook 1996, 1996, str. 33; The World Competitiveness Yearbook 1999, 1999, str. 22 – 23.

Priloga 7: Dejavnik konkurenčnosti infrastruktura v proučevanih letih

| | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 | 1998 | 1999 |
|---------------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Argentina | - | - | 31 | 33 | 27 | 29 | 33 |
| Avstralija | 11 | 14 | 5 | 4 | 6 | 9 | 4 |
| Avstrija | 10 | 12 | 11 | 14 | 13 | 12 | 11 |
| Belgija¹ | 15 | 15 | 15 | 18 | 18 | 18 | 18 |
| Brazilija² | 4 | 11 | 30 | 35 | 38 | 42 | 39 |
| Češka republika | - | - | 40 | 39 | 35 | 27 | 32 |
| Čile² | - | 9 | 21 | 21 | 16 | 34 | 31 |
| Danska | 8 | 4 | 13 | 9 | 8 | 5 | 9 |
| Filipini | - | - | 39 | 42 | 44 | 44 | 45 |
| Finska | 9 | 10 | 7 | 7 | 5 | 3 | 2 |
| Francija | 12 | 7 | 10 | 15 | 17 | 14 | 16 |
| Grčija | 22 | 22 | 37 | 40 | 41 | 37 | 35 |
| Hong Kong² | 3 | 2 | 17 | 17 | 9 | 19 | 19 |
| Indija² | 13 | 14 | 41 | 41 | 43 | 46 | 46 |
| Indonezija² | 11 | 12 | 32 | 34 | 36 | 38 | 44 |
| Irska | 18 | 18 | 23 | 23 | 21 | 23 | 23 |
| Islandija | - | - | - | 8 | 10 | 10 | 12 |
| Italija | 19 | 19 | 35 | 32 | 29 | 28 | 28 |
| Izrael | - | - | - | 25 | 20 | 22 | 25 |
| Japonska | 5 | 16 | 24 | 27 | 26 | 21 | 20 |
| Južna Afrika² | 7 | 5 | 20 | 19 | 32 | 35 | 34 |
| Kanada | 3 | 5 | 2 | 3 | 4 | 6 | 8 |
| Kitajska | - | - | - | 43 | 40 | 40 | 42 |
| Kolumbija | - | - | 36 | 44 | 37 | 43 | 41 |
| Koreja² | 2 | 7 | 29 | 29 | 34 | 31 | 30 |
| Luksemburg¹ | 15 | 15 | 15 | 18 | 19 | 16 | 15 |
| Madžarska² | 10 | 10 | 34 | 37 | 24 | 20 | 26 |
| Malezija² | 5 | 6 | 18 | 20 | 22 | 24 | 24 |
| Mehika² | 8 | 8 | 28 | 31 | 31 | 33 | 37 |
| Nemčija | 6 | 8 | 9 | 11 | 12 | 7 | 6 |
| Nizozemska | 14 | 11 | 12 | 13 | 15 | 8 | 7 |
| Norveška | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 3 |
| Nova Zelandija | 13 | 6 | 8 | 6 | 7 | 13 | 14 |
| Poljska | - | - | 38 | 36 | 45 | 36 | 38 |
| Portugalska | 20 | 20 | 26 | 30 | 39 | 32 | 27 |
| Rusija | - | - | - | 45 | 46 | 45 | 47 |
| Singapur² | 1 | 1 | 16 | 12 | 33 | 15 | 13 |
| Slovenija | - | - | - | - | - | - | 29 |
| Španija | 17 | 17 | 22 | 24 | 23 | 25 | 22 |
| Švedska | 7 | 3 | 4 | 5 | 3 | 4 | 5 |
| Švica | 4 | 2 | 6 | 10 | 11 | 11 | 10 |

(Nadaljevanje Priloge 7)

| | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 | 1998 | 1999 |
|------------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Tajska² | 12 | 4 | 33 | 38 | 42 | 41 | 43 |
| Tajvan² | 6 | 3 | 27 | 28 | 30 | 26 | 21 |
| Turčija | 21 | 21 | 19 | 26 | 28 | 39 | 40 |
| Velika Britanija | 16 | 13 | 14 | 16 | 14 | 17 | 17 |
| Venezuela² | 9 | 4 | 25 | 22 | 25 | 30 | 36 |
| ZDA | 2 | 9 | 3 | 2 | 1 | 1 | 1 |

Opombi: ¹ Belgija in Luksemburg sta od leta 1992 do 1995 obravnavani skupaj.

² V letih 1992 in 1993 so proučevane kot države nečlanice OECD.

Vir: The World Competitiveness Report 1993, 1993, str. 22 – 29; The World Competitiveness Report 1994, 1994, str. 29; The World Competitiveness Report 1995, 1995, str. 27; The World Competitiveness Yearbook 1996, 1996, str. 33; The World Competitiveness Yearbook 1999, 1999, str. 22 – 23.

Priloga 8: Dejavnik konkurenčnosti menedžment v proučevanih letih

| | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 | 1998 | 1999 |
|---------------------------|------|------|------|------|------|------|------|
| Argentina | - | - | 32 | 27 | 44 | 40 | 39 |
| Avstralija | 19 | 17 | 18 | 19 | 25 | 17 | 16 |
| Avstrija | 6 | 10 | 11 | 12 | 17 | 25 | 22 |
| Belgija ¹ | 8 | 6 | 17 | 17 | 12 | 15 | 17 |
| Brazilija ² | 10 | 11 | 35 | 31 | 36 | 29 | 33 |
| Češka republika | - | - | 40 | 42 | 39 | 42 | 45 |
| Čile ² | - | 4 | 16 | 9 | 9 | 14 | 13 |
| Danska | 4 | 2 | 6 | 7 | 5 | 8 | 11 |
| Filipini | - | - | 28 | 32 | 29 | 27 | 28 |
| Finska | 11 | 15 | 9 | 10 | 6 | 5 | 3 |
| Francija | 12 | 11 | 20 | 21 | 19 | 23 | 24 |
| Grčija | 21 | 21 | 34 | 38 | 43 | 36 | 31 |
| Hong Kong ² | 2 | 1 | 4 | 8 | 14 | 4 | 5 |
| Indija ² | 11 | 12 | 33 | 37 | 32 | 32 | 40 |
| Indonezija ² | 12 | 13 | 36 | 36 | 42 | 44 | 46 |
| Irska | 10 | 12 | 22 | 23 | 21 | 10 | 7 |
| Islandija | - | - | - | 24 | 24 | 21 | 21 |
| Italija | 14 | 18 | 25 | 26 | 26 | 26 | 27 |
| Izrael | - | - | - | 18 | 22 | 19 | 14 |
| Japonska | 1 | 1 | 1 | 4 | 2 | 24 | 26 |
| Južna Afrika ² | 7 | 7 | 29 | 33 | 40 | 38 | 35 |
| Kanada | 15 | 14 | 19 | 16 | 16 | 11 | 8 |
| Kitajska | - | - | - | 44 | 30 | 30 | 36 |
| Kolumbija | - | - | 27 | 29 | 27 | 37 | 37 |
| Koreja ² | 5 | 6 | 31 | 25 | 28 | 34 | 42 |
| Luksemburg ¹ | 8 | 6 | 17 | 17 | 11 | 16 | 12 |
| Madžarska ² | 13 | 14 | 39 | 43 | 38 | 35 | 30 |
| Malezija ² | 4 | 5 | 14 | 22 | 15 | 22 | 25 |
| Mehika ² | 8 | 9 | 26 | 39 | 35 | 33 | 32 |
| Nemčija | 2 | 9 | 12 | 14 | 20 | 20 | 18 |
| Nizozemska | 7 | 7 | 10 | 11 | 3 | 3 | 2 |
| Norveška | 13 | 13 | 15 | 13 | 8 | 13 | 19 |
| Nova Zelandija | 18 | 8 | 8 | 6 | 7 | 9 | 10 |
| Poljska | - | - | 41 | 41 | 37 | 43 | 44 |
| Portugalska | 22 | 22 | 37 | 35 | 41 | 39 | 34 |
| Rusija | - | - | - | 45 | 46 | 46 | 47 |
| Singapur ² | 1 | 2 | 7 | 5 | 4 | 2 | 4 |
| Slovenija | - | - | - | - | - | - | 38 |
| Španija | 20 | 20 | 30 | 30 | 33 | 28 | 23 |
| Švedska | 5 | 3 | 2 | 2 | 1 | 6 | 6 |
| Švica | 3 | 4 | 3 | 3 | 13 | 12 | 15 |

(Nadaljevanje Priloge 8)

| | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 | 1998 | 1999 |
|------------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Tajska² | 6 | 8 | 23 | 28 | 31 | 41 | 41 |
| Tajvan² | 3 | 3 | 21 | 15 | 18 | 7 | 9 |
| Turčija | 17 | 19 | 24 | 34 | 34 | 31 | 29 |
| Velika Britanija | 16 | 16 | 13 | 20 | 23 | 18 | 20 |
| Venezuela² | 9 | 10 | 38 | 40 | 45 | 45 | 43 |
| ZDA | 9 | 5 | 5 | 1 | 10 | 1 | 1 |

Opombi: ¹ Belgija in Luksemburg sta od leta 1992 do 1995 obravnavani skupaj.

² V letih 1992 in 1993 so proučevane kot države nečlanice OECD.

Vir: The World Competitiveness Report 1993, 1993, str. 22 – 29; The World Competitiveness Report 1994, 1994, str. 29; The World Competitiveness Report 1995, 1995, str. 27; The World Competitiveness Yearbook 1996, 1996, str. 33; The World Competitiveness Yearbook 1999, 1999, str. 22 – 23.

Priloga 9: Dejavnik konkurenčnosti znanost in tehnologija v proučevanih letih

| | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 | 1998 | 1999 |
|---------------------------|------|------|------|------|------|------|------|
| Argentina | - | - | 37 | 35 | 42 | 40 | 39 |
| Avstralija | 15 | 15 | 16 | 20 | 21 | 21 | 16 |
| Avstrija | 10 | 11 | 11 | 9 | 11 | 22 | 21 |
| Belgija ¹ | 11 | 14 | 10 | 12 | 9 | 16 | 18 |
| Brazilija ² | 13 | 14 | 38 | 29 | 45 | 36 | 40 |
| Češka republika | - | - | 25 | 33 | 43 | 37 | 41 |
| Čile ² | - | 6 | 26 | 27 | 27 | 34 | 35 |
| Danska | 8 | 7 | 9 | 11 | 18 | 14 | 9 |
| Filipini | - | - | 34 | 40 | 26 | 32 | 33 |
| Finska | 7 | 5 | 7 | 7 | 8 | 6 | 6 |
| Francija | 9 | 8 | 6 | 5 | 5 | 4 | 7 |
| Grčija | 20 | 20 | 36 | 37 | 39 | 33 | 31 |
| Hong Kong ² | 4 | 4 | 20 | 23 | 20 | 25 | 22 |
| Indija ² | 12 | 12 | 29 | 34 | 33 | 29 | 30 |
| Indonezija ² | 9 | 9 | 30 | 41 | 40 | 42 | 47 |
| Irska | 13 | 10 | 17 | 19 | 14 | 8 | 11 |
| Islandija | - | - | - | 24 | 23 | 26 | 19 |
| Italija | 16 | 17 | 22 | 21 | 24 | 31 | 29 |
| Izrael | - | - | - | 16 | 15 | 10 | 15 |
| Japonska | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 |
| Južna Afrika ² | 5 | 7 | 27 | 28 | 34 | 39 | 44 |
| Kanada | 17 | 16 | 19 | 18 | 10 | 12 | 13 |
| Kitajska | - | - | - | 26 | 28 | 13 | 25 |
| Kolumbija | - | - | 28 | 31 | 32 | 41 | 34 |
| Koreja ² | 3 | 3 | 18 | 15 | 25 | 28 | 28 |
| Luksemburg ¹ | 11 | 14 | 10 | 12 | 19 | 18 | 20 |
| Madžarska ² | 8 | 8 | 40 | 44 | 36 | 27 | 27 |
| Malezija ² | 6 | 5 | 24 | 32 | 29 | 24 | 32 |
| Mehika ² | 10 | 11 | 32 | 43 | 46 | 45 | 45 |
| Nemčija | 2 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 |
| Nizozemska | 6 | 12 | 14 | 13 | 7 | 11 | 8 |
| Norveška | 14 | 9 | 12 | 17 | 13 | 20 | 17 |
| Nova Zelandija | 18 | 18 | 21 | 22 | 22 | 23 | 24 |
| Poljska | - | - | 35 | 36 | 37 | 44 | 43 |
| Portugalska | 21 | 21 | 39 | 39 | 35 | 38 | 38 |
| Rusija | - | - | - | 45 | 31 | 19 | 23 |
| Singapur ² | 2 | 1 | 8 | 10 | 12 | 9 | 12 |
| Slovenija | - | - | - | - | - | - | 36 |
| Španija | 19 | 19 | 23 | 25 | 30 | 30 | 26 |
| Švedska | 5 | 6 | 5 | 6 | 6 | 15 | 5 |
| Švica | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 5 | 3 |

(Nadaljevanje Priloge 9)

| | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 | 1998 | 1999 |
|------------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Tajska² | 7 | 10 | 31 | 30 | 44 | 43 | 46 |
| Tajvan² | 1 | 2 | 15 | 8 | 17 | 7 | 10 |
| Turčija | 22 | 22 | 33 | 38 | 41 | 35 | 37 |
| Velika Britanija | 12 | 13 | 13 | 14 | 16 | 17 | 14 |
| Venezuela² | 11 | 13 | 41 | 42 | 38 | 46 | 42 |
| ZDA | 3 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 |

Opombi: ¹ Belgija in Luksemburg sta od leta 1992 do 1995 obravnavani skupaj.

² V letih 1992 in 1993 so proučevane kot države nečlanice OECD.

Vir: The World Competitiveness Report 1993, 1993, str. 22 – 29; The World Competitiveness Report 1994, 1994, str. 29; The World Competitiveness Report 1995, 1995, str. 27; The World Competitiveness Yearbook 1996, 1996, str. 33; The World Competitiveness Yearbook 1999, 1999, str. 22 – 23.

Priloga 10: Dejavnik konkurenčnosti prebivalstvo v proučevanih letih

| | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 | 1998 | 1999 |
|---------------------------|------|------|------|------|------|------|------|
| Argentina | - | - | 28 | 27 | 31 | 36 | 35 |
| Avstralija | 13 | 12 | 12 | 16 | 18 | 10 | 11 |
| Avstrija | 11 | 6 | 7 | 13 | 5 | 12 | 8 |
| Belgija ¹ | 16 | 15 | 14 | 20 | 14 | 20 | 18 |
| Brazilija ² | 12 | 10 | 37 | 34 | 37 | 37 | 41 |
| Češka republika | - | - | 38 | 31 | 28 | 28 | 34 |
| Čile ² | - | 5 | 24 | 23 | 23 | 32 | 32 |
| Danska | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 |
| Filipini | - | - | 36 | 40 | 38 | 40 | 45 |
| Finska | 9 | 7 | 10 | 7 | 3 | 3 | 1 |
| Francija | 15 | 16 | 16 | 15 | 20 | 23 | 23 |
| Grčija | 21 | 21 | 34 | 32 | 29 | 29 | 30 |
| Hong Kong ² | 5 | 3 | 18 | 19 | 22 | 13 | 14 |
| Indija ² | 9 | 13 | 40 | 44 | 44 | 45 | 44 |
| Indonezija ² | 11 | 12 | 33 | 41 | 45 | 44 | 46 |
| Irska | 10 | 14 | 15 | 22 | 24 | 19 | 21 |
| Islandija | - | - | - | 5 | 7 | 5 | 3 |
| Italija | 22 | 17 | 25 | 30 | 25 | 26 | 29 |
| Izrael | - | - | - | 17 | 17 | 16 | 19 |
| Japonska | 1 | 2 | 4 | 6 | 4 | 11 | 13 |
| Južna Afrika ² | 13 | 14 | 41 | 45 | 46 | 46 | 47 |
| Kanada | 8 | 11 | 17 | 8 | 6 | 6 | 7 |
| Kitajska | - | - | - | 38 | 35 | 24 | 27 |
| Kolumbija | - | - | 29 | 39 | 36 | 43 | 43 |
| Koreja ² | 2 | 4 | 20 | 21 | 21 | 22 | 31 |
| Luksemburg ¹ | 16 | 15 | 14 | 20 | 19 | 14 | 10 |
| Madžarska ² | 10 | 9 | 35 | 36 | 33 | 30 | 26 |
| Malezija ² | 4 | 6 | 22 | 25 | 34 | 34 | 36 |
| Mehika ² | 7 | 11 | 31 | 37 | 39 | 38 | 37 |
| Nemčija | 3 | 3 | 3 | 9 | 12 | 21 | 20 |
| Nizozemska | 6 | 8 | 9 | 11 | 11 | 9 | 12 |
| Norveška | 12 | 9 | 5 | 3 | 2 | 4 | 5 |
| Nova Zelandija | 14 | 13 | 13 | 12 | 13 | 15 | 16 |
| Poljska | - | - | 32 | 33 | 30 | 41 | 38 |
| Portugalska | 18 | 19 | 26 | 29 | 32 | 31 | 25 |
| Rusija | - | - | - | 43 | 41 | 33 | 39 |
| Singapur ² | 1 | 1 | 1 | 1 | 8 | 1 | 4 |
| Slovenija | - | - | - | - | - | - | 28 |
| Španija | 17 | 20 | 27 | 28 | 26 | 27 | 22 |
| Švedska | 5 | 5 | 8 | 14 | 9 | 17 | 17 |
| Švica | 4 | 4 | 11 | 4 | 10 | 7 | 9 |

(Nadaljevanje Priloge 10)

| | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 | 1998 | 1999 |
|------------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Tajska² | 6 | 7 | 23 | 26 | 40 | 35 | 33 |
| Tajvan² | 3 | 2 | 19 | 18 | 16 | 18 | 15 |
| Turčija | 19 | 22 | 30 | 35 | 42 | 39 | 42 |
| Velika Britanija | 20 | 18 | 21 | 24 | 27 | 25 | 24 |
| Venezuela² | 8 | 8 | 39 | 42 | 43 | 42 | 40 |
| ZDA | 7 | 10 | 6 | 10 | 15 | 8 | 6 |

Opombi: ¹ Belgija in Luksemburg sta od leta 1992 do 1995 obravnavani skupaj.

² V letih 1992 in 1993 so proučevane kot države nečlanice OECD.

Vir: The World Competitiveness Report 1993, 1993, str. 22 – 29; The World Competitiveness Report 1994, 1994, str. 29; The World Competitiveness Report 1995, 1995, str. 27; The World Competitiveness Yearbook 1996, 1996, str. 33; The World Competitiveness Yearbook 1999, 1999, str. 22 – 23.