

Dr. Štefan Bojnec*

Pretekli gospodarski razvoj in globalna konkurenčnost

1. Pretekli gospodarski razvoj: krepitev izvozne in s tem globalne konkurenčnosti

O regionalni in globalni konkurenčnosti je bilo napisanih že veliko knjig tako v preteklosti kot v sedanjosti. Adam Smith, škotski ekonomist, je bil eden od tistih pionirjev, ki so globoko verjeli v delovanje nevidne roke, ki preko tržnega mehanizma vodi do delitve dela med narodi kot temeljnega vira bogastva narodov. Najnovejše liberalizacije in deregulacije nacionalnih trgov in njihovo ponovno vračanje v regionalne in globalne trgovinske tokove, torej niso nekaj povsem novega.

Različna konkurenčnost in z njo povezana uspešnost držav je vodila do neenakomerne gospodarske rasti in razvitosti med državami v različnih časovnih obdobjih. Pomembno vlogo pri prerazdelitvi moči in bogastva pa so imeli tudi drugi dejavniki, povezani z močnim državnim intervencionizmom, tako na primer kolonialna osvajanja in vojne, ki so prerazdeljevali regionalno in globalno konkurenčnost, moč, bogastvo in vpliv posameznih držav.

Na nižjih stopnjah gospodarske razvitosti in zlasti ob bistveno nižji ravni uporabe transportno-logističnih in informacijsko-komunikacijskih tehnologij so večja regionalna in delno tudi globalna gospodarstva v zgodovini že obstajala. Liberalizacija, deregulacija in razvoj sodobnih tehnologij so omogočili, da so sodobni globalizacijski procesi dosegli tudi najbolj odročna področja, kar je občutna razlika s preteklostjo. Izzivi globalizacije so tako postali aktualni in pomembni tako za velike kot za majhne države, za razvita in nerazvita področja, za politike in ukrepe ter transferje, ki so z njimi povezani.

Izkušnje iz gospodarskega razvoja po drugi svetovni vojni kažejo, da so visoke stopnje gospodarske rasti

takoj po drugi svetovni vojni imele države, ki so bile poraženke te vojne, kot so Zahodna Nemčija v Evropi in Japonska v Aziji. Ta rast ni bila povsem inducirana od znotraj, ampak je bila vzpodbujena tudi od zunaj. V Zahodni Nemčiji in tem delu Evrope je bil to zlasti Marshallov program obnove infrastrukture in gospodarstva, ki pa ni prispeval samo k obnovi, ampak je tudi k preobrazbi tradicionalnih gospodarskih dejavnosti v smeri višje produktivnih industrijskih in delno storitvenih dejavnosti ter s tem k povečani regionalni in globalni konkurenčnosti. Regionalna konkurenčnost v zahodni Evropi je bila nadalje vzpodbujena z zahodnonemško-francoskim prijateljstvom, z začetki regionalne liberalizacije trgovine in z oblikovanjem zveze držav s skupnimi gospodarsko-političnimi interesi, kar je vodilo do integracijskih procesov v Evropi v okviru današnje EU. Do padca berlinskega zidu, po katerem je prišlo do ponovne združitve Nemčij, je bilo zahodnonemško gospodarstvo eden ključnih dejavnikov blagovne menjave v zahodni Evropi in eno od ključnih lokomotiv razvoja članic EU, ki so že takrat na bistveno ožjem ozemlju imele precej heterogeno gospodarsko strukturo med višje in visokotehnološko intenzivnimi industrijami in storitvenimi dejavnostmi na severu in nižjetehnološko intenzivnimi industrijami in storitvenimi dejavnostmi na jugu in v južnomediterranski Evropi, kjer igra pomembno vlogo razvoj turizma in turističnega gospodarstva v širšem pomenu.¹

Zanimiva je tudi primerjava dveh ključnih razvojnih konceptov, uporabljenih po drugi svetovni vojni v takratnih državah v razvoju in v razvijajočem se svetu, ki sta dolgoročno gledano dala zelo različne rezultate.² Prvo je strategija forsirane industrializacije in uvozne substitucije, ki je bila uporabljena zlasti v nekdanjih centralnoplanskih gospodarstvih. Drugo je strategija krepitve izvozne konkurenčnosti z zaželjenim preskokom v tehnološki intenzivnosti,

* Izredni profesor, Univerza na Primorskem.

¹ Na primer, Španija je v letu 2002 imela 33,6 milijard ameriških dolarjev priliva od mednarodnega turizma, ki se je v letu 2003 povečal na okrog 42 milijard ameriških dolarjev. V istih letih je to znašalo za Francijo 32,3 in 36,6, Italijo 26,9 in 31,3, za Grčijo pa 9,7 in 10,7. Španija v zadnjih letih dosega presežek na turističnem delu plačilne bilance v znesku več kot 22 milijard ameriških dolarjev letno, Italija več kot 13 in Francija okrog 11. Za primerjavo: podoben presežek za Slovenijo znaša nekaj več kot 0,6 milijarde ameriških dolarjev in za Hrvaško nekaj več kot 2 milijardi ameriških dolarjev (nekaj podobnega kot za Portugalsko). Ob tem velja seveda poudariti še dodatne multiplikativne učinke iz turističnega gospodarstva na gospodarsko rast teh držav. Logika delovanja in prenosa multiplikativnih učinkov na preostalo gospodarstvo je podobna kot pri izvozu, vendar pa so povezani sektorji po svoji notranji strukturi lahko delno različni v odvisnosti od tega, na katere domače sektorje je generirano in tako inducirano dodatno povpraševanje in s tem vzpodbujena in multiplicirana domača proizvodnja.

² Pri tem ne upoštevamo strategij razvoja v že takrat visoko razvitih državah, kot so na primer v ZDA in v drugih državah, ki so bile ustanovitvene članice Organizacije za ekonomsko sodelovanje in razvoj (OECD).

ki je bila uspešno implementirana v nekaterih vzhodnoazijskih državah.

Uvozna substitucija in njena omejenost v doseganju učinkovitosti. Začetni rezultati strategije forsirane industrializacije in uvozne substitucije v nekaterih centralnoplanskih gospodarstvih, merjeni z relativno visokimi stopnjami gospodarske rasti, so bili vsaj delno zavajajoči, saj je večina teh držav bila na začetno absolutno nižji ravni razvitosti. V takšnih okoliščinah je bistveno lažje doseči relativno višje stopnje gospodarske rasti. Zaradi kratkoročne uspešnosti so bili podobni koncepti razvoja posnemani in tako prenešeni v nekatere druge države v razvoju v Afriki, Srednji in Latinski Ameriki, kjer prav tako niso dali dolgoročno vzpodbudnih rezultatov. Z naftnima krizama v sedemdesetih letih prejšnjega stoletja in zunanjo zadolženostjo nekaterih od teh državah, kot so na primer nekdanja Jugoslavija, Poljska in Madžarska v Evropi, se je dokončno zlomil mit o njihovem »čudežnem«³ gospodarskem razvoju. Z zatonom srednje- in vzhodnoevropskih centralnoplanskih gospodarstev, ki so vsa po vrsti beležila padajoče in negativne stopnje gospodarske rasti v osemdesetih letih prejšnjega stoletja, in tako z njihovo nezmožnostjo vzdrževanja deklarirane socialne države ob »polni«⁴ zaposlenosti, pa je bila pokopana iluzija o uspešnosti in učinkovitosti teh gospodarstev, kar je v končni fazi vodilo do padca berlinskega zidu in h koncu blokofske delitve v Evropi.³

Krepitev izvozne konkurenčnosti. Japonska in nekatere države vzhodne Azije (Hong Kong, Indonezija, Južna Koreja, Malezija, Singapur in Tajland) so primeri držav, ki so s kombinacijo podjetniške inicijative na mikroekonomski ravni in začetnega državnega intervencionizma na makroekonomski ravni nasprotno od centralnoplanskih gospodarstev ustvarjale možnosti za večjo prisotnost njihovih proizvodov in storitev na svetovnih tržiščih. Na svetovna tržišča pa je seveda možno prodreti in ohranjati tržne deleže le s stroškovno, kakovostno in cenovno konkurenčnimi proizvodi in storitvami.

Medtem ko so Združene države Amerike (ZDA) do določene mere ohranjale tržne deleže na svetovnih tržiščih pri srednje-visoko- in visokotehnoloških industrijah, je prodor vzhodnoazijskih držav vodil do večje relativne spremembe v svetovni konkurenčnosti in prevzemanju tržnih deležev na račun nadomeščanja proizvodov, ki so prihajali iz evropskih lokomotiv razvoja, tudi na račun Nemčije in Francije. V zadnjih tridesetih letih so vzhodnoazijske države naredile pomemben napredek v tehnološkem preskoku iz nižje na srednje-visoko- in visokotehnološke industrije, ki so tudi eden od ključnih dejavnikov pospeševanja sodobnih globalizacijskih procesov.

2. Globalna konkurenčnost: vprašanje pripravljenosti

Številne mednarodne ustanove in inštituti se ukvarjajo s vprašanji globalne konkurenčnosti in rangiranjem držav glede na ocenjene stopnje konkurenčnosti. Krepitev konkurenčne sposobnosti vzhodnoazijskih gospodarstev v srednje-visoko- in visokotehnoloških industrijah v zadnjih treh desetletjih je vplivala na spremembo strukture svetovne blagovne menjave. Še več, te države so vstopile v globalizacijske procese bolj pripravljene, kot to velja za večino evropskih držav. Združevanje Evrope po padcu berlinskega zidu potencialno omogoča dolgoročne pozitivne učinke in spremembe, vendar se je v začetni fazi tranzicije pokazala prava razsežnost vseevropskega gospodarskega zaostajanja.⁴ Združitvev Nemčije in prehod v tržno gospodarstvo v srednje in vzhodnoevropskih gospodarstvih je bil povezan z nadaljevanjem padanja družbenega proizvoda, zmanjševanjem zaposlenosti in visoko nezaposlenostjo ter z izgubljanjem deležev v svetovni trgovinski menjavi. Vojne na območjih bivše Jugoslavije, bolgarska in ruska finančna kriza ter razraščanje korupcije in kriminala so dodatno oslabili sinergijske učinke evropskega gospodarskega povezovanja.⁵ Pomen srednje- in vzhodnoevropskih držav v mednarodni menjavi se je zmanjšal. Gospodarska struktura je bila v veliki meri

³ Posledično je prišlo do razpada bivše Jugoslavije, do razdelitve Češkoslovaške in do razpada takratne Sovjetske zveze (SZ).

⁴ Mimogrede velja omeniti, da je v juniju 1989 na Ekonomski fakulteti v Ljubljani potekala okrogla miza na temo Gospodarska reforma v Jugoslaviji in v Sovjetski zvezi. Časovno gledano je to bilo tik pred padcem berlinskega zidu. Sovjetski akademiki so še takrat trdili, da je po številnih pokazateljih družbenoekonomskega razvoja nekdanje vzhodnonemško gospodarstvo (nekdanja Nemška demokratična republika) bolj uspešno in konkurenčno od zahodnonemškega (nekdanja Zvezna republika Nemčija). Še več, da takratna Češkoslovaška in nekatera druga takratna centralnoplanska gospodarstva ne zaostajajo za takrat razvitimi zahodnimi gospodarstvi, ki v večji meri temeljijo na tržnih mehanizmi. Kasnejši razvoj, težavnost procesa tranzicije in bistveno nižja raven razvitosti so povsem demantirali omenjene argumente in kredibilnost uporabljenih statističnih in centralnoplanskih podatkov.

⁵ Korupcija, ki je običajno bolj prisotna v javnem kot pa v zasebnem sektorju, običajno negativno vpliva na učinkovitost delovanja državnih in javnih institucij ter posledično znižuje gospodarsko rast. O teh vprašanjih se je razvila obsežna literatura, ki v novejšem času veliko pozornost namenja državam z nekdanjim centralnoplanskim gospodarstvom. O tem glej na primer Shleifer, A. & Vishny, R. (1993). Corruption. *Quarterly Journal of Economics*, 108(3): 599-617; Kaufmann, D. & Siegelbaum, P. (1997). Privatization and Corruption in Transition Economies. *Journal of International Affairs*, 50(2): 419-458.

neustrezna gleda na tržno in spreminjajoče se povpraševanje. S takšnimi strukturnimi neuskkljenostmi in manjšo odzivnostjo na tržne signale so se v bistveno manjši meri soočale druge ključne države konkurentke in igralke na globalnih tržiščih, ko so v tem času nadalje krepile svoje konkurenčne sposobnosti.

Podpis Splošnega sporazuma o carinah in trgovini (znanega po angleški kratici GATT) konec leta 1994 in nastanek Svetovne trgovinske organizacije v letu 1995 sta dala nov zagon liberalizaciji trgovine in globalizaciji gospodarstev. Vprašanje konkurenčnosti se je ob upoštevanju določenih minimalnih standardov na tržiščih proizvodnih dejavnikov in končnih proizvodov postavilo v ospredje tako za velike kot za majhne države, za velika in majhna podjetja znotraj posameznih držav. Športna logika biti dober oziroma najboljši, če hočeš zmagati, se prenaša v druge sfere gospodarskega življenja, ki pa so različno deformirane z različnimi tržnimi strukturami in vladnimi transferji po posameznih celinah, državah in po posameznih dejavnostih. Evropa lahko pričakuje še nadaljnje zaostrovanje konkurence. Pri srednje-visoko- in visokotehnoloških industrijah so že tradicionalno močno usidrane ZDA in v novejšem času vzhodnoazijske države. Pri nizkotehnoloških in srednje-nizkotehnoloških industrijah se lahko pričakuje izguba tržnih deležev na globalnih tržiščih na račun nekaterih držav v razvoju, zlasti južnoazijskih držav, ki konkurirajo z nižjimi stroški dela in delno stroški na račun okolja, pri čemer jim pomaga tudi globalni napredek, ki vodi do racionalizacije transportnih stroškov.

3. Konkurenčnost na trgih proizvodnih dejavnikov in proizvodov/storitev

EU se je leta 2000 odzvala na usihajočo se globalno konkurenčnost in na globalne izzive z Lizbonsko strategijo. Kot politični dokument je omenjena strategija imela določeno mobilizacijsko vlogo, ki pa je zaradi nerealnih izhodišč in zastavljenih ciljev do sedaj ostala v precejšnji meri neuresničena. Večjo vlogo bi lahko popravljena strategija dobila v prihodnje v okviru novih proračunskih perspektiv. Vendar pa razvoja konkurenčnosti in razvoja na sploh ni realno v pretirani meri načrtovati izključno na proračunskem denarju. Rezultati večje mobilnosti in fleksibilnosti, tudi na raziskovalno-razvojnem področju, s ciljem povečanja konkurenčnosti, bi

morali v večji meri priti tudi z mikropodjetniške ravni. Pri tem vladne politike lahko ustvarjajo ustrezne poslovne in podjetniške inicijative in vzpodbude, da se podjetja in drugi gospodarski subjekti resnično odzovejo na izzive naraščajoče globalne konkurence.

Stroškovna konkurenčnost. Razlike v življenjskih in proizvodnih stroških med celinami in znotraj tega med posameznimi državami in med podjetji so realnost. Te razlike niso nastala izključno zaradi različnih stroškov, ki so povezani z družbenimi stroški, povezanimi z eksternimi učinki do okolja. Razlike obstajajo tudi v produktivnosti in v plačah, ki so lahko bolj ali manj deformirane. Nadalje obstajajo razlike v stroških uporabe in koriščenja domačih proizvodnih dejavnikov, med katere poleg dela lahko vključimo zemljo, energijo, različne vrste kapitala in stroške povezane z različnimi davki in prispevki. To so hkrati lahko dejavniki mednarodnih konkurenčnih prednosti v rasti tržnih deležev na globalnih tržiščih in so lahko hkrati kot magnet, ki vabijo (ali v nasprotnem primeru odbijajo) nove investitorje v posamezne države. Glede na razvejani socialno-tržni sistem v številnih evropskih državah in alarmantno demografsko strukturo v pretežnem delu zahodne, srednje in vzhodne Evrope je občutno znižanje življenjskih, javnih in proizvodnih stroškov ter stroškov domačih dejavnikov manj verjetno, kar bi lahko pomenilo, da bi glede tega lahko bili posamezni deli Evrope manj konkurenčni in manj zanimivi za investitorje z drugih celin.⁶

Kakovost in cenovna konkurenčnost. Vzhodnoazijske države so v začetni fazi razvoja gradile svoje razvojne priložnosti na nižjih stroških, kar je bilo možno ob takratnih nižjih stopnjah razvitosti in s tem povezanih nižjih cenah za proizvode in storitve, ki niso bili predmet mednarodne menjave. Zaradi izrazite izvozne naravnosti so poskušale še naprej ohranjati stroškovne konkurenčne prednosti, hrati pa so se nadpovprečno uspešno prilagajale na spremembe na globalnih tržiščih s kakovostnimi spremembami. V začetni fazi, podobno kot je bilo to v primeru Japonske, je to bilo s pomočjo imitacij in posnemanja podobnih proizvodov pri konkurentih. Kasnejši razvoj pa je v vse večji meri temeljil na lastnih inovacijah, kot rezultat sodelovanja s tujimi vlagatelji in kot rezultat lastnega raziskovalno-razvojnega dela. Vse bolj očitno pa postaja dejstvo, da je učinkovita zaščita inovacij in intelektualne lastnine vse bolj omejena. Zato so tudi možnosti, da se internalizirajo učinki lastnih raziskovalno-

⁶ V zadnjih letih se je tudi del proizvodenj prenesel iz ZDA in zahodne Evrope v nekatere azijske države. Del te proizvodnje je namenjen tem lokalnim azijskim tržiščem z naraščajočim prebivalstvom, del pa se izvažata na tržišča držav oziroma v regije, od koder prihajajo lastniki teh prenešenih podjetij.

razvojnih dejavnosti in inovacij omejene, kar vodi do eskternalij v okolje. Zlasti vzhodnoazijske države so bile deležne pozitivnih eskternalij pri srednje-visokotehnoloških proizvodih in južnoazijske države pri nizkotehnoloških in srednje-nizkotehnoloških proizvodih (kot na primer pri tekstilu in obutvi v primeru Bangladeša, Pakistana, Indije, Kitajske in še nekaterih drugih držav). Zadnje omenjene države pa so vse bolj sposobne imitirati in tudi razvijati proizvode tehnološko bolj intenzivnih industrij po nadpovprečno nizkih stroških in prodajnih cenah.

V zvezi s tem bi verjetno EU morala zaigrati bolj odločno in manj oportunistično politiko znotraj Svetovne trgovinske organizacije, kjer se je preveč pogosto zapletala v trgovinske spore v odnosih z ZDA pri tradicionalnih proizvodih (kot na primer glede govedine). V veliki meri pa je EU zanemarjala realne sodobne izzive in možnosti, ki jih ta organizacija daje glede reševanja bolj pomembnih vprašanj, povezanih s tehnologijami in načini proizvodnje, vprašanja bolj učinkovite zaščite lastnih inovacij, okoljskimi in trgovinskimi vprašanji prihodnosti, kot so zaščita intelektualne lastnine in inovacij, prepoved dela otrok, negativnih eskternalij za okolje in pogosto vprašljivih elementov stroškovne in cenovne konkurenčnosti pri posameznih proizvodih, ki se pojavljajo na globalnih tržiščih, vpljučno v EU.

Strateška partnerstva na mikro, regionalni in globalni ravni. Sodoben razvoj tehnologij je omogočil tudi njihov lažji prenos v različne dele sveta. Poleg prenosa ekološko spornih umazanih tehnologij iz razvitih v manj razvite države gre tudi za prenos ekološko sprejemljivih tehnologij, ki poskušajo izkoristiti primerjalne konkurenčne lokacijske prednosti v teh državah. Koristi od razvoja novih tehnologij tako niso ostale samo v razvitih državah in državah, ki so te tehnologije razvijale, ampak so se njihove pozitivne eskternalije prevalile tudi v države v razvoju v odvisnosti od tega, koliko so jih bile le te sposobne uporabiti in koliko so bile tudi pripravljene soočiti se z novimi izzivi. Čeprav je res, da je zlasti del Afrike v manjši meri vključen v sodobne globalizacijske procese, so njihovi učinki prisotni v številnih afriških državah. Globalizacija je tudi sem prinesla pozitivne (na primer razvoj kmetijstva, turizma in nekaterih storitvenih dejavnosti) in negativne učinke (na primer nekateri nalezljive bolezni in onesnaženje okolja).

Po razpadu bivše Sovjetske zveze (SZ) je prišlo do prerazdelitve svetovne ekonomske in politične moči. Na svetovni oder poleg ZDA, EU, Japonske in nekaterih drugih vzhodno azijskih držav ter Rusije kot najmočnejše države bivše SZ vstopajo novi globalni igralci, kot so Kitajska, Indija,

Indonezija, Brazilija in še nekatere druge države, ki za svoj razvoj mobilizirajo številno mlado delovno silo. Z izjemo majhnih področij v Evropi (kot na primer na Kosovem) je težko najti državo, ki bi imela tako mlado starostno strukturo prebivalstva. Ta se vse bolj kot strošek kaže kot velik razvojni potencial, ki se ga poskuša izkoristiti za globalno menjavo in vzdrževanje stroškov in cen v globalni menjavi na nižji ravni. Učinki delno ostajajo v teh državah, delno pa se prelivajo v druge države preko nižjih cen in povečane ponudbe za potrošnike. Posledično lahko vodijo do zmanjšanja delovnih mest v državah uvoznicah, če ne pride do hkratne povečane znotrajpanožne trgovine z izvozom sorodnih, bolj kakovostnih in tako dražjih proizvodov. EU je v svoji zgodovini bila precej konzervativna glede spreminjanja trenutnih stanj. Reforme, ki so se izvajale, so bile kompromis med različnimi interesi. Podobno se lahko pričakuje tudi v novi finančni perspektivi med interesi kmetijstva in razvojem podeželja, strukturnimi in kohezijskimi politikami, izobraževanjem in raziskovalno-razvojno ter tehnološko dejavnostjo. Kljub nekaterim skupnim politikam v EU obstaja še zmeraj velik manevrski prostor za nacionalne politike, ki lahko ustvarjajo različno prijazno poslovno okolje za vstopanje in konkurenčnost podjetij in drugih organizacij z davčno politiko, politiko izvajanja konkurence na posameznih tržiščih in prožnosti na trgu delovne sile, poenostavitvami pri prodobivanju zemljišč in gradbenih dovoljenj in podobno. To pa so že pomembni dejavniki: za mikro-ekonomske aktivnosti na ravni posameznega podjetja, ki se odloča za naložbe in izbira med možnimi lokacijami v različnih državah, na različnih celinah.

4. Slovenija v EU in izzivi globalizacije

Na podjetniški mikroravni so podjetja in podobne organizacije tista, ki znotraj opredeljenega poslovnega okolja poskušajo maksimizirati uspešnost svojega poslovanja na daljše obdobje. Privatizacija bivših državnih in družbenih podjetij je bila zamišljena kot ukrep, ki naj bi privedel ne samo k znanemu lastništvu teh podjetij, ampak predvsem k njihovi povečani učinkovitosti in mednarodni konkurenčnosti. Slovenska masovna privatizacija podjetij je v pretežni meri temeljila na notranjih delavsko-menedžerskih odkupih ob uporabi privatizacijskih lastniških certifikatov in ob sodelovanju državnih in paradržavnih privatizacijskih skladov. Namesto dokapitalizacije, naložb in tehnoloških izboljšav v podjetjih je notranji proces privatizacije pogosto vodil do zmanjševanja konkurenčne sposobnosti podjetij in izgubljanja začetnih podedovanih prednosti, ki so si jih slovenska podjetja pridobila v času blokavske delitve v Evropi, na vedno bolj liberaliziranih in dereguliranih domačih tržiščih ter v mednarodni

menjavi. V številnih podjetjih so si lastniki podjetja in njihovi upravljalci precej podobni.

Podobno kot v drugih tranzicijskih državah je tudi v Sloveniji vstopanje novih podjetij bilo hitrejšo od izstopanja, kar pomeni, da se je število podjetij povečalo. Do povečanja števila podjetij je prihajalo zaradi ustanavljanja povsem novih privatnih podjetij in zaradi reorganizacije obstoječih bivših družbenih podjetij. Zadnje omenjeni proces je bil pomemben v začetni fazi tranzicije, medtem ko so v novjšem času pomembnejši procesi koncentracije z združevanjem in prevzemanjem podjetij. Številna od na novo nastalih podjetij so ekonomsko uspešna in so ustvarila nove zaposlitve, vendar je velik del na novo registriranih podjetij obstajal le v statističnih in podobnih registrih podjetij, saj nikoli niso zagotavljala zaposlenosti z neko ekonomsko aktivnostjo. To naj bi kazalo, da registriranje podjetja ni predstavljalo neke posebne ovire za vstop oziroma da je bilo relativno enostavno registrirati podjetje. Zato bi lahko bili bistveno bolj zanimivi razlogi, ki vodijo do občutne razlike med večjim številom registriranih podjetij in bistveno manjšim številom dejansko ekonomsko aktivnih podjetij, da bi se pospešilo njihovo večjo ekonomsko aktivnost. To zlasti velja za majhna in srednja podjetja v Sloveniji.

Povečani in naraščajoči konkurenci se ne bo mogoče izogniti tako na domačih kot na regionalnih

tržiščih. Povečana konkurenca bo tako vodila do spreminjanja tržnih struktur. Tržišča se prilagajajo na globalno konkurenco, kjer pa vlada logika stroškovne, kakovostne in cenovne konkurenčnosti. To zmeraj bolj velja za domača tržišča in tržišča v neposredni regiji, kjer se z izjemo nekaterih proizvodov in storitev realizira večina mednarodne menjave. Če ni velikih odstopanj v stroških, kakovosti, cenah in s tem dobičkih, to pomeni, da so se liberalizirana in deregulirana tržišča že v pomembni meri približala globalni konkurenčnosti, ki pa se v času spreminja. Če so razlike velike, je pričakovati, da bodo na domača tržišča poskušali vstopiti tudi tuji konkurenti in vlagatelji. V »krempeljih« globalizacije so tako velike kot majhne države in podjetja. Na novo nastajajo in propadajo podjetja v enih in drugih državah. Ogroženost se zdi majhnim še toliko večja, kjer je v bolj zaprtih manjših lokalnih okoljih družbeno-ekonomska praksa bila pogosto bolj izkrivljena. Zato se pojavlja občutek izgubljanja monopolnih položajev in privilegijev, ki se v takih majhnih in zaprtih okoljih bistveno lažje vzpostavijo in ohranjajo. Vendar pa so prav tako velike države v »krempeljih« drugih konkurentov. Veliki so lahko, dokler imajo in so v stanju vzdrževati konkurenčne prednosti. Le-te pa se stalno spreminjajo. Tudi za njih, podobno kot za majhne, obstaja vprašanje, zakaj, s kom in na kakšne načine se povezovati, da povečajo svoj konkurenčnost in na ta način podaljšajo ekonomsko življenjsko pričakovanje.