

ÜBER DIE WETTBEWERBSFÄHIGKEIT - - DEFINITIONSVERSUCHE UND ERKLÄRUNGSANSÄTZE

Im Zusammenhang mit der mittelfristigen Perspektive einer EU-Integration tritt neben der Debatte um politische Stabilisierung zunehmend die Frage der Wettbewerbsfähigkeit der südosteuropäischen Staaten in den Blickpunkt. Da es bei dieser Diskussion oft jedoch an einer hinreichenden theoretischen Fundierung fehlt, möchte diese Arbeit dazu beitragen, einen Überblick über die wirtschaftstheoretischen Ansätze zum Thema Wettbewerbsfähigkeit zu geben.

Einleitung

Die Struktur- und Wettbewerbspolitik der Europäischen Union (EU) legt als Voraussetzung für die EU-Integration das Konzept der Wettbewerbsfähigkeit zugrunde. Regionen der EU führen einen Standortwettbewerb um Kapital und qualifizierte Arbeitskräfte, dem die Beitrittsländer nur dann standhalten können, wenn sie Strukturen besitzen, die den entwickelten Mitgliedern ähnlich sind. In diesem Sinne sind im Juni 1993 in Kopenhagen im Hinblick auf die wirtschaftlichen Kriterien zwei Schwerpunkte gebildet worden, welche die Beitrittsreife der Kandidatenländer definieren: das Bestehen einer funktionsfähigen Marktwirtschaft und die Fähigkeit, dem Wettbewerbsdruck und den Marktkräften innerhalb der EU standzuhalten. Dazu müssen unter den Bedingungen einer

* S. Kušić, dr. sc., i C. Grupe, dipl. Volkswirtin, oboje sa J. W. Goethe-Universität Frankfurt. Rad primljen u uredništvo: 17. 5. 2004.

funktionsfähigen Marktwirtschaft und einer ausreichenden makroökonomischen Stabilität die Wirtschaftsbeteiligten ihre Entscheidungen in einem stabilen und berechenbaren Umfeld fällen können. Diese Fähigkeiten werden durch den Grad der Handelsintegration, die die Kandidatenländer vor dem Beitritt in die EU mit der Gemeinschaft erreicht haben, indiziert.

Mit der zunehmenden Ausrichtung am EU-Binnenmarkt und dem mittelfristigen Ziel einer EU-Integration tritt verstärkt die Diskussion um den Stand der Wettbewerbsfähigkeit in den einzelnen Ländern Südosteuropas in den Blickpunkt des Interesses. Auch in der Literatur gibt es eine wachsende Anzahl von Studien zum Thema Wettbewerbsfähigkeit und ihren Determinanten, oft fehlt es jedoch an einer hinreichenden theoretischen Fundierung der Konzepte. Diese Arbeit möchte dazu beitragen, einen Überblick über die wirtschaftstheoretischen Ansätze zum Thema Wettbewerbsfähigkeit zu geben. Begrifflichkeiten sollen geklärt und zur Versachlichung der oft politisch bestimmten Debatte ein ökonomischer Beitrag geleistet werden.

Wettbewerbsfähigkeit - Definition und Determinanten

Weder in Literatur noch Praxis besteht eine einheitliche Definition des Begriffs Wettbewerbsfähigkeit. Allen Ansätzen liegt die Frage zu Grunde, warum ein Land international erfolgreiche Unternehmen in bestimmten Industrien hervorbringt und Wettbewerbsvorteile gegenüber anderen Ländern aufbauen kann. Insbesondere strittig ist die Bedeutung des Begriffs der Wettbewerbsfähigkeit eines Landes, während die Definition der Wettbewerbsfähigkeit auf Unternehmensebene weitgehend einhellig anerkannt ist: Ein Unternehmen ist dann wettbewerbsfähig, wenn es in der Lage ist, die Qualität seiner Produkte überdurchschnittlich zu verbessern und bzw. oder die Kosten der Produktion soweit zu senken, daß es Marktanteile oder die Gewinnspanne relativ zu den Mitbewerbern ausbauen kann. Auf nationaler Ebene jedoch kann Wettbewerbsfähigkeit nicht einfach in Analogie zur mikroökonomischen Begrifflichkeit definiert werden. Hier ist die Abgrenzung sehr viel schwieriger.

Die OECD definiert Wettbewerbsfähigkeit als das Maß, in dem eine Nation in der Lage ist, unter Freihandelsbedingungen und gerechten Marktbedingungen Güter und Dienstleistungen zu produzieren, die auf internationalen Märkten bestehen können, während gleichzeitig die Realeinkommen der Einwohner langfristig steigen (OECD, World Competitiveness Report 1997). Die Kernpunkte Freihandel, Wettbewerb, Wirtschaftswachstum und die Fähigkeit, den Absatz eigener Produkte auf internationalen Märkten auszudehnen, werden auch von anderen Definitionsversuchen aufgegriffen (Vgl. Scott, B. R. and Lodge, G. C. US Competitiveness in the World Economy, 1985; Fajnzylber, 1988; World Economic Forum, Global Com-

petitiveness Report 1996) und zum Teil in unterschiedliche Richtungen erweitert. Fagerberg sieht Wettbewerbsfähigkeit als die Fähigkeit eines Landes, Wachstum und Beschäftigung zu realisieren, bei gleichzeitiger Vermeidung von Zahlungsbilanzschwierigkeiten (Fagerberg, 1988). Nach Newall soll der erfolgreiche Absatz heimischer Produkte auf heimischen und ausländischen Märkten dazu beitragen, die Infrastruktur öffentlicher Dienstleistungen und die Unterstützung sozial schwacher zu fördern (Newall 1992.).

Eine Definition ähnlich der von Fagerberg stammt von der Union of Industrial and Employer's Confederations of Europe, die den Gedanken eines hohen Lebensstandards der Einwohner eines Landes relativ zu anderen Ländern vergleichbarer Entwicklungsstufe bei Konstanz des Zahlungsbilanzsaldos versteht (ähnlich auch: His Majesty's Treasury, UK, 1983). Weiter geht der Ansatz der britischen Regierung im UK White paper on Competitiveness, der unter Wettbewerbsfähigkeit die Schaffung hoher Qualifikation, Produktivität und Auslastung der Kapazitäten einer Volkswirtschaft versteht (UK White paper on Competitiveness; HM Government 1994).

Ähnlich vielseitig sind die Antworten auf die Frage nach den Bestimmungsgründen der Wettbewerbsfähigkeit. Greift man den Gedanken auf, Wettbewerbsfähigkeit v.a. im Sinne von Wachstum zu verstehen, geben neoklassische und endogene Wachstumstheorie Antworten. Die neoklassische Wachstumstheorie betont die Rolle der Akkumulation von Human- und Sachkapital für die langfristige Wirtschaftsentwicklung. Je größer die Investitionen einer Region in ihren privaten Human- und Sachkapitalstock sind, umso höher wird das Niveau des regionalen Pro-Kopf Einkommens ausfallen. Allerdings stößt die Ausweitung der Investitionen zur weiteren Erhöhung des Pro-Kopf Einkommens langfristig an eine Grenze, dauerhaftes Wachstum ist nur durch technischen Fortschritt möglich. Dieser wird allerdings nicht endogenisiert (Solow, 1956).

Die Modelle der endogenen Wachstumstheorie versuchen dagegen, die Determinanten des technischen Fortschritts zu erklären. Technischer Fortschritt ist in den meisten Modellen das Ergebnis von privatwirtschaftlichen Forschungsanstrengungen. Der Lebensstandard einer Region wird vor allem von der Schaffung von neuem technischen Wissen bestimmt, welches wiederum von den Innovationsanstrengungen der Unternehmen abhängig ist (vgl. Romer, 1990; für einen Überblick: Barro/Sala-i-Martin, 1995; Maußner/ Klump, 1996; Aghion/Howitt, 1998). Diese Idee geht auf Schumpeter zurück, der Wachstum auf der Mikroebene in Form der Unternehmen betrachtete und deren Bedeutung im Wachstumsprozeß untersuchte (Schumpeter, 1911). Um jedoch im Rahmen der endogenen Wachstumstheorie ein Modell auf aggregierter Basis ableiten zu können, müssen alle Unternehmen identische Produktionsfunktionen aufweisen, den gleichen Kapitalstock und den gleichen Bestand an Arbeitern haben. Dies steht im Widerspruch zu dem sonstigen Rückbezug auf die Annahmen der Mikroökonomie, deren es zur Formulierung der endogenen Wachstumstheorie

bedarf (Vgl. Maußner/Klump, 1996). Die Abbildung unternehmerischen Verhaltens, das als Determinante des Wachstums ausgemacht wird, ist damit stark stilisiert und kann unternehmerische Entscheidungsprozesse nur unzureichend erklären. Zudem sind diese Ansätze dann nicht ausreichend, wenn man verstärkt auf internationale Handelsbeziehungen abzielt. Bei den wachstumstheoretischen Modellen handelt es sich zumeist um Modelle geschlossener Volkswirtschaften, bei denen von immobilen Produktionsfaktoren ausgegangen und der Handel mit Gütern und Dienstleistungen vernachlässigt wird.

Die Aspekte des Handels werden von der traditionellen neoklassischen und der neuen Außenhandelstheorie thematisiert. Die traditionelle Außenhandelstheorie geht auf Adam Smith und David Ricardo zurück. Länder sind mit unterschiedlichen Produktionsfaktoren ausgestattet, die der Handel in Form von komparativen Kostenvorteilen ausnutzt. Nationen spezialisieren sich im Rahmen der internationalen Arbeitsteilung auf Produkte, bei deren Herstellung sie komparative Kostenvorteile haben. Effizienzgewinne stellen sich ein und generieren höhere Wachstumsraten. Durch den internationalen Freihandel können sich die Faktorkosten für Arbeit und Kapital ausgleichen und sich die Ressourcen der einzelnen Länder gegenseitig ergänzen (Viner 1950, Robson 1998). Bei vollständiger Konkurrenz auf den Märkten bei gleichen Investitionsraten und gleichem Zugang zum technologischen Wissen für jede Volkswirtschaft, wird nach der neoklassischen Konvergenzhypothese das Wachstum der Wirtschaft nur durch das Bevölkerungswachstum und den Fortschritt der Technologie determiniert, wobei relativ unterentwickelte Länder gegenüber den relativ hochentwickelten Ländern aufholen.

Das traditionelle Modell des Außenhandels nach Viner leidet jedoch unter einem gewichtigen Nachteil: Die Handelsstruktur der Integrationspartner ist notwendig asymmetrisch. Die Ergebnisse der Analyse sind damit abhängig von dem spezifisch angenommenen Handelsmuster (Walz 1999). Zudem sind die Grenzen der Neoklassik als Erklärungsansatz für die Wettbewerbsfähigkeit dahingehend zu sehen, daß in der realen Welt wichtige Annahmen wie homogene Produkte, homogene Faktoren, vollständiger Wettbewerb, begrenzte Kapazitäten der Produktion etc. verletzt werden. Veränderungen der Skaleneffekte und der Grad von Wettbewerb in unvollkommenen Märkten werden dabei ausgeblendet. In der Tradition des Heckscher-Ohlin-Theorems konzentrieren sich die neoklassischen Modelle darauf, die Effekte von Präferenzzonen auf die Faktorallokation zwischen den Handelspartner zu zeigen. Veränderungen der Skaleneffekte und der Grad von Wettbewerb in unvollkommenen Märkten werden dabei ausgeblendet (Walz, 1999).

Zudem kann mit diesen Modellen nicht erklärt werden, warum Unternehmen Wettbewerbsvorteile sowohl durch Handel als auch durch Auslandsinvestitionen ausbauen oder warum sie ihre Vorteile über zum Teil sehr lange Frist behaupten können. Die neue Außenhandelstheorie zeigt, daß Gewinne durch Handel unabhängig von der Existenz komparativer Kostenvorteile auftreten können. Auf

Märkten monopolistischer Konkurrenz oder oligopolistischen Märkten führen Handelsliberalisierung und Vergrößerung der Binnenmärkte aus Sicht des einzelnen Unternehmens zu einer möglicherweise besseren Ausnutzung von Skaleneffekten und einem verstärkten Wettbewerb (Venables, 1987; Venables/Smith, 1988; Markusen/Venables, 1995; Krugman/Obstfeld, 1997). Steigende Skalenerträge führen zu einer Spezialisierung von Ländern oder Regionen, auch wenn keine Unterschiede in der Ressourcen- oder Technologieausstattung vorliegen, da sie den Ländern bzw. Regionen Kostenersparnisse und damit einen Wettbewerbsvorteil bringen. Sie entstehen intern durch die Größe eines Unternehmens oder extern durch die Größe einer Branche oder Industrieagglomeration. In letzterem Fall können positive Externalitäten zu weiteren Kostensenkungen und Effizienzgewinnen beitragen.

In diesem Zusammenhang kann ein weiterer Anhaltspunkt zur Beurteilung der Wettbewerbsfähigkeit eines Landes seine Attraktivität für ausländische Direktinvestitionen sein. Das Potential zur nachhaltigen Entwicklung einer Volkswirtschaft hängt nicht allein von der Anfangsausstattung mit Sach- und Humankapital ab, sondern auch von deren Entwicklung im Zeitablauf, die positiv durch die Tätigkeiten multinationaler Unternehmen und auf ADI-Zuflüsse und die damit verbundenen spillover-Effekte gefördert werden können.

Die Theorie der ADI besagt, daß die Neigung eines Unternehmens, sich in ausländischen Märkten zu engagieren, von der Kombination von Eigentumsvorteilen, Internalisierungsmöglichkeiten und Ortsvorteilen im Empfängerland abhängt. Die Rede ist dabei vom sogenannten OLI-Paradigma, wobei OLI Ownership, Location und Internalization-Advantages bezeichnen (Dunning 1993). Ein Ownership-Advantage besteht dann, wenn ein Unternehmen durch Auslandsengagement bestimmte Vorteile realisieren kann, die konkurrierende Unternehmen anderer Länder nicht besitzen. Ein Internalization Advantage ist dann gegeben, wenn Vorteile wie spezifisches Know-how vom Unternehmen selbst genutzt werden können. Location-Advantages sind abhängig von standortspezifischen Faktoren wie der Größe des Marktes und der Kaufkraft, rechtlichen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen und lokale Unterschiede in den Kosten der Produktion (Dietz et al., 2001).

Die neue Außenhandelstheorie ergänzt damit das Konzept der komparativen Vorteile der Neoklassik um den Aspekt unvollkommener Märkte. Unternehmensinterne Skalenerträge können die Triebfeder für die Entstehung von Agglomerationsvorteilen legen, die zur Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft oder Region beitragen. Agglomerationsvorteile sind der Gegenstand der Neuen Ökonomischen Geographie, die den Einfluß von Distanzkosten für die gesamtwirtschaftliche Entwicklung von Regionen thematisiert (Schmutzler, 1999). Deren Modelle liefern Begründungen für sich selbst verstärkende regionale Konzentrations- oder Spezialisierungsprozesse, die aus der Faktormobilität von Arbeitskräften oder Unternehmen zwischen Regionen resultieren. In der empirischen Analyse zur regionalen

Wettbewerbsfähigkeit müssen deshalb als Potentialfaktoren, neben der Ausstattung mit klassischen Produktionsfaktoren wie Sach- und Humankapital, die sektorale Wirtschaftsstruktur, die FuE-Kapazitäten, die geographische Lage sowie die Existenz von Agglomerationsvorteilen berücksichtigt werden.

Weiter geht das von den deutschen Ökonomen Esser, Hillebrand, Messner und Meyer-Stamer entwickelte Konzept der systemischen Wettbewerbsfähigkeit (vgl. grundlegend Esser et al., 1995), das davon ausgeht, daß dynamische industrielle Entwicklung nicht nur auf funktionierende Märkte und einzelunternehmerische Strategien, sondern auch auf gemeinsame Bemühungen zurückzuführen ist, ein förderliches Umfeld für die Entwicklung des Unternehmenssektors zu schaffen. Mikro- und Makroebene werden um die Betrachtung der Meso- und Metaebene erweitert. Spezifische Politikmaßnahmen, die Bereiche wie Technologie, Industrie, regionale Entwicklung und die institutionellen und organisatorischen Rahmenbedingungen, die Unternehmen fördern, werden unter dem Begriff der Mesoebene diskutiert. Auf der Metaebene wird die Fähigkeit der Wirtschaftssubjekte auf lokaler, regionaler, nationaler und supranationaler Ebene analysiert, die industrielle Entwicklung begünstigende Faktoren zu schaffen. Dazu gehören der soziale Status, den Unternehmer genießen, die Werte der Gesellschaft, die Wandel und Innovation begünstigen oder hindern, sowie soziales Kapital und soziale Kohäsion.

Der Schwerpunkt der Diskussion um die Wettbewerbsfähigkeit konzentriert sich damit auf die makroökonomischen, politischen, rechtlichen und sozialen Rahmenbedingungen, die den Erfolg einer Volkswirtschaft untermauern. Konsolidierende Fiskal- und Geldpolitik, ein effizientes und glaubwürdiges Rechtssystem, stabile demokratische Institutionen sind zwar notwendige, aber keine hinreichende Bedingungen für den Wohlstand eines Landes. Wohlstand wird auf der mikroökonomischen Ebene generiert, nicht Länder, sondern Unternehmen treten in Wettbewerb zueinander. Insofern erscheint es naheliegend, die Determinanten der Wettbewerbsfähigkeit weniger auf Makro-, als vielmehr auf Mikroebene zu suchen (Vgl. Global Competitiveness Report 2003, Falchetti et al., 2003).

Die Gedanken Schumpeters, der in seiner Theorie der Unternehmung darlegte, daß Unternehmer technischen und finanziellen Fortschritt schaffen, um in einem Umfeld zunehmenden Wettbewerbs und abnehmender Gewinne überleben zu können, sind daher für eine Analyse der Determinanten der Wettbewerbsfähigkeit aufzugreifen. Innovation ist einer der wesentlichen Faktoren unternehmerischer Tätigkeit (Schumpeter, 1911). Um zu analysieren, warum Unternehmer innovativ sind, erweist sich aber eine stark stilisierte Theorie wie die endogene Wachstumstheorie als ungeeignet. In diesem Zusammenhang hat das strategische Management zur empirischen Analyse der Wettbewerbsfähigkeit wesentliche Beiträge geleistet, die wichtigsten stammen dabei von Michael E. Porter (Porter, 1990). Der Hauptbeitrag des strategischen Managements wird in der analytischen Stärke sowie dem Umgang mit dynamischen Prozessen gesehen.

Porters Forschung ergab, daß nationale Wettbewerbsfähigkeit durch das Zusammenspiel von (1) Faktorausstattung, (2) Strategie, Struktur und Wettbewerb zwischen Firmen in einem Industriezweig, (3) heimischer Nachfrage und (4) von der Existenz von Clustern unterstützender Industrien bestimmt wird. Dieser Ansatz wird als Porter's Diamond bezeichnet. In diesem Rahmen hat die Wirtschaftspolitik einen gewichtigen Einfluß auf alle vier Faktoren. Weiteren Einfluß haben zufällig auftretende exogene Schocks.

Die Faktorbedingungen umfassen die Human Resources, physische Ressourcen, Wissen, Kapital und Infrastruktur. Porter hält fest, daß oftmals ganz spezifische Ressourcen zu Wettbewerbsvorteilen führen können. Bei den Nachfragebedingungen sind vor allem die Bedürfnisse auf dem heimischen Markt von Bedeutung. So können hohe Anforderungen seitens der Kunden dazu führen, daß die einzelnen Unternehmen gegenüber ihren Mitbewerbern Wettbewerbsvorteile erlangen. Der Einfluß der verwandten und unterstützenden Branchen liegt nach Porter in stetigen Verbesserungen von Produkten und Prozessen (Innovation). Firmenstrategien, Strukturen und Wettbewerb sind weitere Faktoren, welche eine Branche zu Wettbewerbsvorteilen treiben können. Von besonderer Bedeutung bei der Anwendung von Porter's Diamond ist der Wettbewerb unter den Unternehmen auf dem heimischen Markt. Der Einfluß des Staates liegt darin, daß er die Faktorpreise, die Nachfragebedingungen und den Wettbewerb unter den Unternehmen beeinflussen kann.

Der Hauptkritikpunkt an diesem und am Konzept der systemischen Wettbewerbsfähigkeit ist darin zu sehen, daß sie kein eigentliches methodisches Vorgehen vorschlagen. Der Diamand gibt eher einen Überblick über die Aspekte der Wettbewerbsfähigkeit im gesamten und läßt die Frage nach der konkret anwendbaren Umsetzung offen (Traill/Pitts, 1998). Daher gleicht der Ansatz eher einem Leitfaden als einer eigentlichen Methodik. Weiter wird Porter vorgeworfen, daß komplexe theoretische Sachverhalte zu stark vereinfacht dargestellt werden (Abbott/Bredahl 1994). Der Ansatz hat jedoch in der Literatur eine große Verbreitung gefunden. Die Stärken von Porters Ansatz liegen in der umfassenden Betrachtungsweise der Wettbewerbsfähigkeit sowie im hohen didaktischen Wert, welcher ein systematisches Vorgehen für komplexe Problemstellungen erlaubt (Vgl. Müller/Kornmeier, 2000).

Schlussbetrachtung

Die Darstellung der unterschiedlichen Konzepte hat verdeutlicht, daß der traditionelle Ansatz sich auf die Entwicklung der Lohnkosten, des realen Wechselkurses und der Produktivität konzentriert. Die Säulen der exportorientierten

Wirtschaftspolitik wären damit Handelsliberalisierung, der Abbau nicht-tarifärer Handelshemmnisse, reale Abwertung und die Verminderung von Lohnkosten. Modelle dieser Art können wertvolle Implikationen in internationalen, wettbewerblich organisierten Märkten mit einer hohen Preiselastizität der Nachfrage aufgrund relativ homogener Güter bieten, auf denen die qualitativen Faktoren, die die Handelskapazität eines Landes bestimmen, konstant bleiben. Sie verlieren jedoch dann ihre Relevanz, wenn ein großer oder wachsender Anteil am internationalen Handel unter den Bedingungen unvollkommenen Wettbewerbs stattfindet und die Form intra-industriellen Handels annimmt, der auf Produktdifferenzierung beruht.

In diesem Zusammenhang werden Bereiche des Managements, der technologischen Innovation und der Qualität des Humankapitals relevant, ohne traditionelle Aspekte wie Preis-, Kosten- und Wechselkursfaktoren zu vergessen. Skaleneffekte, Erfahrungswerte, Innovation und Lerneffekte rücken in den Fokus. Neuere Ansätze wie die endogene Wachstumstheorie, die neue Außenhandelstheorie und das betriebswirtschaftliche Konzept des strategischen Managements endogenisieren diese Konzepte und sind deshalb eine Verbesserung gegenüber den neoklassischen Ansätzen.

Auf dem Weg in die EU müssen die potentiellen Beitrittskandidaten langfristige Konkurrenzfähigkeit aufbauen, die auf der Entwicklung überlegener Produkte und Produktionstechnologien beruht. Dazu bedarf es innovativen Verhaltens und eines Bewußtseins für die Bedeutung von Corporate Governance, Human Resource Management und Forschung und Entwicklung. Institutionen können nur den geeigneten Rahmen bilden, gebildet und in Taten umgesetzt werden muß dieses Bewußtsein jedoch durch die Unternehmer. Während diese Tatsache in allen außer den neoklassischen Theorien thematisiert wird, eignen sich jedoch insbesondere Ansätze des strategischen Management und das Konzept der systemischen Wettbewerbsfähigkeit auch dazu, wichtige wirtschaftspolitische Empfehlungen in Ergänzung zu konsolidierender Makropolitik abzuleiten.

Gemein ist den neuen Ansätzen die Betonung des Schumpeterschen Unternehmers. Der unternehmerische Pionier, wie ihn der österreichische Wirtschaftswissenschaftler Joseph Schumpeter einst erdacht hat, steht für die Quelle der Dynamik marktwirtschaftlicher Ordnungen. Der Schumpetersche Unternehmer ist ein Symbol für Innovation und Fortschritt. In diesem Sinne bleibt festzuhalten, das der bestimmende Wettbewerbsfaktor eines Landes sein Unternehmertum ist.

LITERATURVERZEICHNIS

1. Abbott, P. und E. Bredahl (1994). Competitiveness: Definitions, Useful Concepts, and Issues, in: M. Bredahl, P. Abbott und R. Reed (Hrsg.). Competitiveness in International Food Markets. Westview Press, San Francisco.
2. Aghion, P. und P.W. Howitt (1998). Endogenous Growth Theory, Cambridge, Mass. and London, MIT Press.
3. Barro, R.J. und X. Sala-i-Martin (1995). Economic Growth, New York, McGraw-Hill.
4. Dunning, J.H. (1993). Multinational enterprises and the global economy workplan, Berkshire, Addison-Wesley, 1993.
5. Esser, K., W. Hillebrand, D. Messner und J. Meyer-Stamer (1996). Systemic Competitiveness: New Governance Patterns for Industrial Development, German Development Institute Berlin 1995, Frank Cass, London.
6. Fagerberg, J. (1988). International competitiveness, The Economic Journal, 98, S.355-374.
7. Fajnzylber, F. (1988). International competitiveness: Agreed goal, hard task, CEPAL Review, 36, S. 7-23.
8. Gianaris, N. V. (1982). The Economies of the Balkan Countries, New York: Praeger.
9. His Majesty's Treasury (1983). International competitiveness, Economic Progress Report, 158, S. 1-3.
10. Krugman, P.R. und M. Obstfeld, (1997). International Economics, Theory and Policy, Fourth Edition, Reading: Addison-Wesley.
11. Maußner, A. und R. Klump (1996). Wachstumstheorie, Springer-Lehrbuch, Berlin, Heidelberg.
12. Markusen, J.R. und A. Venables (1995). Multinational firms and the new trade theory, NBER Working Paper, No 5036.
13. Müller, S. und M. Kornmeier (2000). Internationale Wettbewerbsfähigkeit. Verlag Vahlen, München.
14. Newall, J. E. (1992). The Challenge of Competitiveness. Business Quarterly 56,S. 94-100
15. Porter, M. E. (1990). The competitive advantage of nations, London, Macmillan.
16. Romer, P.M. (1990). Endogenous Technological Change, in: Journal of Political Economy 94(5), S. 1002-1037,
17. Sapir, A. (1992). Regional Integration in Europe, The Economic Journal, Vol. 102, No. 415, November 1992, S. 1491-1506.

18. Scott, B. R. und G.C. Logde (1985). U. S. Competitiveness in the World Economy, Boston: Harvard Business School Press.
19. Schmutzler, A. (1999). The New Economic Geography, Journal of Economic Surveys Vol.13,4, S. 355-379.
20. Schumpeter, J. (1911). The Theory of Economic Development: An inquiry into profits, capital, credit, interest and the business cycle.
21. Solow, R. (1956). A contribution in the theory of economic growth, Quarterly Journal of Economics, 70(1), S. 65-94
22. Traill, B. und E. Pitts (1998). Competitiveness in the food industry. Blackie Academic & Professional, London.
23. Viner, J. (1950). The Customs Union Issue, New York: Carnegie Endowment for International Peace.
24. Walz, U. (1999). Dynamics of Regional Integration, Heidelberg, Physica-Verlag.

ÜBER DIE WETTBEWERBSFÄHIGKEIT – DEFINITIONSVERSUCHE UND ERKLÄRUNGSANSÄTZE

Sažetak

Srednjoročna perspektiva EU integracije zemalja jugoistočne Europe implicira debatu o političkoj stabilizaciji tih zemalja, ali sve više i o pitanju njihove konkurentnosti. Budući da pri toj diskusiji često manjka teoretska fundacija, ovim radom se želi dati jedan pregled pristupa temi konkurentnosti u ekonomskoj teoriji.

PRAZNA str. 814