

Metodologija za ugotavljanje konkurenčnih prednosti in pozicioniranje sektorjev slovenskega gospodarstva po konkurenčnosti blagovne menjave¹

Povzetek

Prvi del prispevka prikazuje metodologijo za računanje štirih skupin kazalcev mednarodne konkurenčnosti in mednarodnih primerjalnih prednosti na temelju trgovinskih podatkov in metodologijo za kompozitni kazalec za njihovo rangiranje in celoviti prikaz v matrični obliki. Prvič, na kazalcih za izračun izvozne in uvozne strukture po sektorjih narodnega gospodarstva. Drugič, na indeksih znotrajpanožne trgovine, ki vključujejo statični Grubel-Lloyd indeks, dinamični mejni znotrajpanožni trgovinski indeks in njegovo dekompozicijo na horizontalni in vertikalni indeks. Znotrajpanožna trgovina je opredeljena kot delež trgovine v sorodnih proizvodih. Tretjič, na metodologiji za izračun medna-

rodnih trgovinskih prednosti, pri čemer so prikazani trije indeksi: primerjalnih izvoznih prednosti, uvozne penetracije in primerjalnih trgovinskih prednosti. Četrtič, na metodologiji za izračun razmerja izvozne do uvozne cene za tri specifične primere za njihov izračun: razmerje med slovensko izvozno ceno v državi EU-15 glede na slovensko uvozno ceno iz držav EU-15; razmerje med slovensko izvozno ceno v državi EU-15 z notranjimi uvoznimi cenami v trgovini med državami EU-15; in razmerje slovenske izvozne cene v državi EU-15 z zunanji uvoznimi cenami v trgovini EU-15 s preostalim svetom. Petič, na izdelavi kompozitnega kazalca, ki upošteva predhodne štiri skupine kazalcev konkurenčnosti in

mednarodnih primerjalnih prednosti ter metode za njihovo rangiranje z namenom, da se celovito prikažejo v matrični obliki. Drugi del prispevka povzema rezultate analize o strukturi slovenskega blagovnega izvoza in uvoza, znotrajpanožni trgovini, mednarodnih trgovinskih prednostih in razmerju izvozne do uvozne cene. Rezultati so rangirani in prikazani v matrični obliki na temelju kompozitnega kazalca, ki upošteva konkurenčnost posamezne dejavnosti po štirih skupinah kazalcev konkurenčnosti in mednarodnih primerjalnih trgovinskih prednosti. Prispevek se zaključuje s pomenom rezultatov analize za potrebe ekonomske politike.

Summary

The first part of this article presents methodology for measuring of four groups of indicators of competitiveness and international comparative advantages on the basis of trade data. The article also presents methodology for construction of a composite ranking indicator of comparative advantages and their evaluation in a matrix form. First, we present indicators for calculation of export and import structures by sectors of

the national economy. Second, we present indices of intra-industry trade, including static Grubel-Lloyd index, dynamic marginal intra-industry trade index and its decomposition on horizontal and vertical parts. The intra-industry trade is defined as a percentage of trade in similar products. Third, we present methodology for measuring of international trade advantages: relative export advantage index, relative import

penetration index and relative trade advantage index. Fourth, we present methodology for calculation of a ratio between export and import prices for three specific case studies: the ratio between the Slovenian export price to the EU-15 countries and the Slovenian import price from the EU-15 countries; the ratio between the Slovenian export price to the EU-15 countries and the internal import price in the EU-15 trade;

* Izredni profesor, Fakulteta za menedžement, Univerza na Primorskem

** Asistent, Fakulteta za menedžement, Univerza na Primorskem

¹ Prispevek je bil pripravljen na Ekonomskem inštitutu Fakultete za menedžment (EIFM) Koper, Univerza na Primorskem, v okviru projekta R1: Metodologija za ugotavljanje konkurenčnih prednosti slovenskega gospodarstva in predlog prednostnih področij, ki ga je financiral Urad za makroekonomske analize in razvoj.

and the ratio between the Slovenian export price to the EU-15 countries and the external import price in the EU-15 trade. Firth, we proposed a composite indicator incorporating the previous four groups of indicators of competitiveness and comparative advantages as well as a method for their ranking and presentation in a matrix form. The second part of this article summarises the results of the analysis of structure of Slovenian merchandise exports and imports, intra-industry trade, comparative trade advantages and a ratio export to import prices. The results are ranked and presented in a matrix form using a composite indicator, which includes the results of four groups of trade competitiveness and comparative advantage indicators. The article concludes with the importance of the results for economic policy.

1. Uvod

Slovenija je 1. maja 2004 postala članica Evropske unije (EU), v kateri konkurenčnost na trgih s prostim pretokom blaga in storitev igra ključno vlogo. To velja tako za sektorje, ki so vključeni v mednarodno menjavo, kakor tudi za lokalne ponudnike proizvodov in storitev, ki posredno vplivajo na stroškovno, kakovostno in cenovno konkurenčnost določenih gospodarskih subjektov in tudi nacionalnega gospodarstva na mednarodnih tržiščih. Za lokalne ponudnike so spremembe v konkurenčnih pritiskih odvisne tudi od lokalnih oddaljenosti potencialnih konkurentov in s tem povezanimi transportnimi stroški. Vendar pa je s sprostitvijo pretoka kapitala in enostavnejših postopkov za tuja vlaganja tudi večja možnost za vstop tujih podjetij na lokalna tržišča. Možni pa so tudi novi vstopi podjetij pod nižjimi oportunitetnimi in transakcijskimi stroški. Pod največjimi konkurenčnimi pritiski pa so bili že do sedaj podjetja in sektorji, ki so vključeni v mednarodno menjavo. Ključno vlogo igra sposobnost konkurirati pod mednarodno primerljivimi pogoji poslovanja na domačih in zunanjih trgih. Zlasti po vstopu Slovenije v EU je pomembna konkurenčnost slovenskega gospodarstva na notranjih EU tržiščih in v zunanji trgovini EU, ki sedaj neposredno pojavlja na slovenskem tržišču.

Urad za makroekonomske analize in razvoj (UMAR) najpogosteje prikazuje mednarodno konkurenčnost s tržnimi deleži, cenovno in stroškovno konkurenčnostjo. Pri tem se zlasti uporabljata gibanje realnega efektivnega tečaja tolara in v različnih oblikah izraženi stroški dela na enoto proizvoda v predelovalnih dejavnostih. Tudi Rojec in ostali (2004) navajajo podobne kazalce konkurenčne sposobnosti slovenskega gospodarstva, s poudarkom na kazalcih zunanje-trgovinskih deležev, znotrajpanožne trgovine in razmerjem slovenskih izvoznih cen na EU tržiščih glede na povprečne uvozne cene v EU.

Naš prispevek prikazuje konkurenčnost slovenskega gospodarstva v blagovni menjavi po posameznih NACE sektorjih in po OECD dejavnostih tehnološke intenzivnosti po

analiziranih štirih vsebinskih področjih: izvozno-uvozni strukturi, razvoju znotrajpanožne trgovine, razvoju primerjalnih trgovinskih prednosti in cenovni konkurenčnosti. V naslednjem, drugem delu prispevka je naprej prikazana metodologija za merjenje konkurenčnosti slovenskega gospodarstva na temelju metod, ki temeljijo na trgovinskih podatkih na področjih izvozne in uvozne strukture, razvoja znotrajpanožne trgovine, razvoja primerjalnih trgovinskih prednosti in mednarodne cenovne konkurenčnosti. V tretjem delu prispevka je celoviti prikaz rezimiranih rezultatov na vseh štirih analiziranih področjih v matrični obliki. Podrobne analize so bile izdelane na 8-mestni KN klasifikaciji na temelju podatkov Statističnega urada Republike Slovenije (SURS) in na temelju Comext CD-ROM podatkov Statističnega urada EU oziroma Eurostat za trgovino med Slovenijo in državami EU-15. Za vsako od omenjenih štirih vsebinskih področij je bil pripravljen poseben prispevek, ki bolj podrobno v tabelaričnem prikazu prikazuje vrednosti posameznih kazalcev na eno- in dvomestnih dejavnostih in po posameznih letih: Bojnec in Novak (2004) o izvozni-uvozni blagovni strukturi in Bojnec in Novak (2005a, 2005b in 2005c) o razvoju znotrajpanožne trgovine, o razvoju cenovne konkurenčnosti in o razvoju primerjalnih prednosti v blagovni menjavi. V tem prispevku so najprej povzeti rezultati analize štirih skupin kazalcev po NACE dejavnostih in po OECD-jevih dejavnostih po njihovi tehnološki intenzivnosti posameznih sektorjev. V nadaljevanju so v obliki matrike prikazani rezimirani rezultati z izdelanim kompozitnim kazalcem in njegovim rangiranjem konkurenčnosti posameznih sektorjev po analiziranih štirih vsebinskih področjih. Na temelju primarnih izračunov za vsako skupino kazalcev smo izbrali le določene kazalce, ki so uporabljeni za izdelavo integralne matrike. Pri tem smo uporabili enostavno metodo rangiranja po principu največje vsote zbranih točk. Namen je, da se ugotovijo mednarodna konkurenčnost in mednarodne trgovinske prednosti slovenskega gospodarstva v mednarodni blagovni menjavi zlasti v primerjavi z državami EU-15. V zaključnem delu so izvedeni sklepi s prikazom pomena rezultatov za potrebe ekonomske politike.

2. Metodologija za ugotavljanje konkurenčnih prednosti

Metodologija za izračun izvozno-uvozne strukture

Osnovni kazalec izvozne (uvozne) strukture je delež sektorskega izvoza (uvoza) v celotnem slovenskem izvozu (uvozu):

$$(1) \quad X_i \% = \frac{X_i}{\sum_i X_i} \cdot 100 \quad \text{ozioroma}$$

$$(2) \quad U_i \% = \frac{U_i}{\sum_i U_i} \cdot 100,$$

kjer simboli pomenijo: X_i % je v odstotkih izražen delež izvoza i-tega sektorja v skupnem izvozu narodnega gospodarstva, X_i je vrednost izvoza i-tega sektorja narodnega gospodarstva, $\sum_i X_i$ je skupna vrednost izvoza narodnega gospodarstva, U_i % je v odstotkih izražen delež uvoza i-tega sektorja v skupnem uvozu narodnega gospodarstva, U_i je vrednost uvoza i-tega sektorja narodnega gospodarstva in $\sum_i U_i$ je skupna vrednost uvoza narodnega gospodarstva.

Metodologija za izračun znotraj- in medpanožne trgovine

Obstaja več pristopov in metod v izračunavanju znotrajpanožne trgovine. Raven integriranja gospodarstva v mednarodno menjavo je običajno merjena z deležem znotrajpanožne trgovine (intra-industry trade - IIT). Najpogosteje uporabljena formula za merjenje IIT je Grubel-Lloyd (1975) IIT indeks (GLIIT), ki meri strukturo trgovinskih tokov z deležem znotrajpanožne trgovine v celotni trgovini določene proizvodne skupine:

$$(3) \quad GLIIT_i = \left(1 - \frac{|X_i - M_i|}{X_i + M_i} \right) \cdot 100,$$

$$(4) \quad GLIIT_i = \left(1 - \frac{\sum_j |X_{ij} - M_{ij}|}{\sum_j (X_{ij} + M_{ij})} \right) \cdot 100,$$

kjer X ponazarja vrednost izvoza in M vrednost uvoza, i in j ponazarjata proizvodne skupine. Znotrajpanožna trgovina na agregatni ravni i je definirana kot tehtano povprečje indeksa v (3), kjer so kot uteži uporabljeni deleži specifičnega proizvoda na 8-mestni ravni kombinirane nomenklature v celotni trgovini proizvodne skupine i. Vrednost GLIIT indeksa je med 0 % in 100 %. GLIIT indeks je enak 0 %, ko je vsa trgovina znotraj proizvodne skupine i medpanožnega značaja (na primer, če je samo izvoz ali pa samo

uvoz). GLIIT indeks je enak 100 %, ko je vsa trgovina znotraj proizvodne skupine i znotrajpanožnega značaja (na primer izvoz je enak uvozu). GLIIT_i indeks torej odraža delež trgovine (izvoz plus uvoz) med državama znotraj proizvodne skupine i, ki so sorodni proizvodi. Kot je znano, so dobljeni rezultati pogojeni tudi z načinom računanja. Velja pravilo, da bolj kot so izhodiščni podatki dezagregirani, nižja je velikost GLIIT indeksa. GLIIT indeks kaže sestavo trgovinskih tokov (delež znotrajpanožne trgovine glede na delež medpanožne trgovine) v posameznem letu po posameznih dejavnostih in njihovo spreminjanje v času. Kot tak nam kaže statične spremembe strukture trgovinskih tokov. Brühlhart (1994) je GLIIT indeksu dodal dinamiko in ga tako preoblikoval v mejni znotrajpanožni trgovinski (Brühlhart's marginal intra-industry trade) (BMIIT) indeks, ki kaže dinamične spremembe v trgovinskih tokovih med dvema različnima časovnima obdobjema:

(5)

$$BMIIT_i = \left(1 - \frac{\left| \sum_j \Delta X_{ij} - \sum_j \Delta M_{ij} \right|}{\left| \sum_j \Delta X_{ij} \right| + \left| \sum_j \Delta M_{ij} \right|} \right) \cdot 100,$$

kjer d predstavlja razliko v spremembi za izvozne in uvozne tokove med dvema letoma. Čeprav je Brühlhart (1994) poimenoval svoj kazalec mejni znotrajpanožni trgovinski indeks, se je kasneje pokazalo, da njegov indeks v bistvu v večji meri zajema horizontalne znotrajpanožne trgovinske tokove in ne celotne znotrajpanožne trgovine. Kot sta pokazala Thom in McDowell (1999), BMIIT indeks podcenjuje pomen znotrajpanožne trgovine in s tem precenjuje pomen medpanožne trgovine in stroškov prilagajanja, ki nastanejo iz procesa zunanjetrgovinske liberalizacije. Prav tako BMIIT indeks ne more razmejiti znotrajpanožne tokove med horizontalno in vertikalno znotrajpanožno trgovino.

Thom in McDowell (1999) sta zato predlagala ekvivalenten mejni znotrajpanožni trgovinski (MIIT) indeks, ki identificira celotno znotrajpanožno trgovino:

(6)

$$MIIT_i = \left(1 - \frac{\left| \sum_j \Delta X_{ij} - \sum_j \Delta M_{ij} \right|}{\left(\sum_j |\Delta X_{ij}| \right) + \left(\sum_j |\Delta M_{ij}| \right)} \right) \cdot 100.$$

Podobno kot dinamični agregirani BMIIT indeks je tudi dinamični agregirani celotni MIIT indeks izračunan ob uporabi trgovinskih uteži. Kot izhaja iz formul (5) in (6), je razlika med dinamičnim agregiranim BMIIT indeksom in dinamičnim agregiranim celotnim MIIT indeksom v imenovalcu posameznih pokazateljev. Dinamični BMIIT indeks tretira vsak podsektor neke industrije kot posamezno industrijo, dinamični MIIT indeks pa meri na ravni industrije in s tem omogoča merjenje neto učinkov možne trgovinske substitucije na ravni industrije. Dinamični agregirani celotni MIIT indeks meri delež spremembe v skupnih trgovinskih tokovih med dvema časovnima obdobjema, ki odpadejo na znotrajpanožno trgovino v primerjavi z medpanožno trgovino. Vrednosti MIIT indeksa bližje 100 % kažejo konvergenčne tendence v sektorskih izvoznih in uvoznih tokovih, vrednosti bližje 0 % pa kažejo divergenčne tendence v sektorskih trgovinskih tokovih z višjimi tranzicijskimi stroški prilagajanja.

Znotrajpanožna trgovina je lahko horizontalna in vertikalna.² Horizontalna znotrajpanožna trgovina je povezana z ekonomijo obsega, ko so sorodni proizvodi diferencirani znotraj posamezne trgovinske skupine in potrošniki izražajo preference za različnost sorodnih proizvodov. Kot na primer, povpraševanje po različnih vrstah sirov, vključno takih, ki se ne proizvajajo doma in obogatijo domačo ponudbo. Vertikalna znotrajpanožna trgovina izkorišča razlike v primerjalnih prednostih in specializacijo na znotrajpanožni ravni in rezultira v realokacijo produkcijskih dejavnikov med različnimi sektorji znotraj iste industrije. $MIIT_i$ je sestavljen iz horizontalnega znotrajpanožnega trgovinskega (HIIT) indeksa in vertikalnega znotrajpanožnega trgovinskega (VIIT) indeksa. HIIT indeks je računat iz Brühlhartovega (1994) dinamičnega indeksa na ravni posameznega proizvoda:

$$(7) \quad HIIT_i = \sum_j w_{ij} A_{ij}, \text{ kjer je } w_i \text{ ustrežna}$$

trgovinska utež:

$$(8) \quad w_{ij} = \frac{|\Delta X_{ij}| + |\Delta M_{ij}|}{\sum_j^N (|\Delta X_{ij}| + |\Delta M_{ij}|)}$$

in A_i je Brühlhartov (1994) dinamični indeks na ravni posameznega proizvoda:

$$(9) \quad A_{ij} = \left(1 - \frac{|\Delta X_{ij} - \Delta M_{ij}|}{|\Delta X_{ij}| + |\Delta M_{ij}|} \right) \cdot 100.$$

Delež $MIIT_i$ indeksa, ki odpade na VIIT indeks, je enak razliki med $MIIT_i$ indeksom in $HIIT_i$ indeksom:

$$(10) \quad VIIT_i = MIIT_i - HIIT_i.$$

Medpanožna trgovina izkorišča razlike v primerjalnih prednostih na ravni celotnega gospodarstva, ki se rezultira v specializacijo in realokacijo produkcijskih dejavnikov med različnimi industrijami. Medpanožni trgovinski (IT) indeks je dobljen kot rezidual med 100 % in $MIIT$ (oziroma $GLIIT$) indeksom:

$$(11) \quad IT_i = 100 - MIIT_i.$$

Običajno velja, da so stroški prilagajanja nižji, če je dinamični $MIIT$ indeks relativno višji, in narobe, če je IT indeks relativno višji.

Metodologija za izračun primerjalnih trgovinskih prednosti

Različni pokazatelji so bili razviti za merjenje konkurenčnosti na temelju tržnih in trgovinskih podatkov, ki so običajno računani za posamezne proizvode ali pa agregirano po posameznih skupinah proizvodov. Večina od teh pokazateljev je računanih na temelju trgovinskih ali pa domačih tržnih informacij (tržni deleži). Prednost uporabe trgovinskih podatkov je v tem, da so reakcije povpraševanja in ponudbe upoštevane simultano. Pokazatelji na temelju trgovinskih podatkov merijo konkurenčnost s primerjavo enega sektorja relativno do drugih (Balassa, 1989; Vollrath, 1990; Scott & Vollrath, 1992). Pokazatelji konkurenčnosti na temelju trgovinskih podatkov so: indeks relativnih izvoznih prednosti (Relative Export Advantage Index - RXA), indeks relativne uvozne penetracije (Relative Import Penetration Index - RMP) in indeks relativnih trgovinskih prednosti (Relative Trade Advantage Index - RTA):

² V literaturi obstajata vsaj dva pristopa, ki razmejujeta vertikalno in horizontalno znotrajpanožno trgovino. Prvi pristop temelji na velikosti razmerja med izvozno in uvozno ceno za sorodne trgovinske skupine (e.g. Bojnec, 2001). Razmerje bližje 1 (ali 100 %) kaže, da je manjša razlika med kakovostjo izvoženih in uvoženih sorodnih proizvodov, kar pomeni, da gre za horizontalne trgovinske tokove, in narobe za vertikalno trgovino, ko so razlike v enotah vrednosti izvoženih in uvoženih sorodnih proizvodih velike. Drug pristop, ki je uporabljen v tem prispevku, temelji na dekompoziciji znotrajpanožne trgovine na horizontalni in vertikalni del glede na osnovo organizacije proizvodnje in razpoložljivost produkcijskih dejavnikov kot pa značilnosti in razlike v kakovosti dobrin.

(12)

$$RXA_{ij} = (X_{ij} / \sum_{l,l \neq j} X_{il}) / (\sum_{k,k \neq i} X_{kj} / \sum_{k,k \neq i} \sum_{l,l \neq j} X_{kl})$$

(13)

$$RMP_{ij} = (M_{ij} / \sum_{l,l \neq j} M_{il}) / (\sum_{k,k \neq i} M_{kj} / \sum_{k,k \neq i} \sum_{l,l \neq j} M_{kl})$$

kjer X ponazarja vrednost izvoza in M vrednost uvoza, i in k ponazarjata proizvodne skupine, j in l pa države. Števec je enak izvozu (uvozu) države (na primer Slovenije z EU-15) za določeno proizvodno skupino relativno glede na izvoz (uvoz) tega proizvoda iz vseh držav, ki služijo kot merilo primerjave (na primer EU-15).³ Imenovalec vključuje izvoz (uvoz) določene države (Slovenije) v vseh proizvodih, kot delež izvoza (uvoza) vseh proizvodov v državah, ki služijo kot merilo primerjave (na primer EU-15). Velikost teh pokazateljev kaže stopnjo relativnih izvoznih prednosti/uvozne penetracije. Vrednosti za RXA, ki so večje kot 1, kažejo, da država ima primerjalno prednost v izvozu, oziroma RXA vrednosti, manjše kot 1, kažejo nizko raven izvozne konkurenčnosti. Narobe, vrednosti RMP, ki so večje kot 1, kažejo, da država ima primerjalne pomanjkljivosti pri uvozni penetraciji, oziroma RMP vrednosti, manjše kot 1 kažejo na določeno uspešnost pri uvoznem nadomeščanju za določen proizvod ali sektor. RTA je računana kot razlika med RXA in RMP:

$$(14) \quad RTA_{ij} = RXA_{ij} - RMP_{ij}$$

Pozitivna RTA vrednost kaže konkurenčno trgovinsko prednost, negativna pa konkurenčno trgovinsko pomanjkljivost. RXA in RMP indeksa računana z uporabo vrednosti izvoza ali vrednosti uvoza, RTA pa hkrati upošteva oboje izvozne in uvozne aktivnosti.

Metodologija za izračun razmerja izvozne do uvozne cene

Za merjenje kakovosti slovenskega blagovnega izvoza v primerjavi z blagovnim uvozom je uporabljeno razmerje med izvozno in uvozno ceno v trgovini z državami EU-15. Izvozna cena (UVX_{ij}) in uvozna cena (UVM_{ij}) so izvedene na temelju vrednosti blagovnega izvoza oziroma vrednosti blagovnega uvoza in količine izvoza oziroma količine uvoza na osem-mestni ravni kombinirane

nomenklature (KN), kjer je posamezna proizvodna raven označena z j znotraj proizvodne skupine i. Razmerje slovenske izvozne do uvozne cene v trgovini z državami EU-15 na osem-mestni KN ravni ($IATT_{ij}$) je definirano kot:

$$(15) \quad IATT_{ij} = \frac{UVX_{ij}}{UVM_{ij}}$$

Tehtane enote vrednosti za soroden izvoz ($UVMX_i$) in tehtane enote vrednosti za soroden uvoz (UVM_{ij}) na eno- ali dvomestni NACE proizvodni skupini i oziroma na ravni eno- in dvomestnih i dejavnosti po tehnološki intenzivnosti so definirane kot:

$$(16) \quad UVMX_i = \sum_j UVMX_{ij} \left(\frac{LIIT_{ij}}{LIIT_i} \right)$$

oziroma

$$(17) \quad UVM_{ij} = \sum_j UVM_{ij} \left(\frac{LIIT_{ij}}{LIIT_i} \right),$$

kjer je utež (ponder) raven znotrajindustrijske trgovine proizvoda j v skupini i ($LIIT_{ij}$) na celotni ravni znotrajindustrijske trgovine proizvodne skupine i ($LIIT_i$). Razmerje med $UVMX_i$ in UVM_{ij} je definirano kot:

$$(18) \quad IAMTT_i = \frac{UVMX_i}{UVM_{ij}}$$

ki je pokazatelj relativne kakovosti slovenskega izvoza v države EU-15 glede na soroden slovenski uvoz iz držav EU-15. Razmerje, večje kot ena, kaže, da je izvoz sorodnih proizvodov dražji in tako boljše kakovosti kot soroden uvoz, in narobe, ko je razmerje manj kot ena.

Za merjenje kakovosti slovenskega izvoza v EU-15 države v primerjavi posebej z notranjim uvozom EU-15 in posebej v primerjavi z zunanjim uvozom EU-15 bo uporabljeno razmerje med slovensko izvozno ceno v države EU-15 s skupno EU-15 posebej uvozno ceno v trgovini med državami EU-15 in posebej s skupno EU-15 uvozno ceno v zunanji trgovini. Ustrezne uvozne cene EU-15 ($EUUVM_{ij}$) so izvedene na temelju vrednosti

³ Kot merilo primerjave so za Slovenijo zanimive države EU-15 (posebej notranja trgovina EU-15 in posebej zunanja trgovina EU-15). Okrog dve tretjini slovenske zunanje trgovine je z EU-15. Delež trgovine z državami EU se bo verjetno nadalje povečal po vstopu Slovenije v EU in z njeno razširitvjo. V primeru, da so EU-15 države vzete kot merilo primerjave, je potem števec enak izvozu Slovenije v EU-15 (uvozu iz EU-15) za specifično NACE proizvodno skupino (oziroma posebej za dejavnosti po tehnološki intenzivnosti) relativno glede na soroden izvoz EU-15 (uvoz EU-15) tega proizvoda znotraj med državami EU-15 oziroma posebej glede na zunanjo trgovino EU-15 s preostalim svetom, z izjemo Slovenije. Imenovalec je enak izvozu EU-15 (uvozu EU-15) vseh proizvodov z izjemo določenega proizvoda iz Slovenije kot delež celotnega izvoza EU-15 (uvoza EU-15) vseh drugih držav, z izjemo Slovenije, z državami EU-15.

in količine uvoza EU-15 na osemestni NACE proizvodni ravni j znotraj proizvodne skupine i . Razmerje slovenske izvozne do EU-15 uvozne cene na osemestni NACE ravni ($IATT_{ij}$) pa je definirano kot:

$$(19) \quad IATT_{ij} = \frac{UVX_{ij}}{EUUVMM_{ij}}.$$

Tehtane enote vrednosti za soroden uvoz EU-15 ($EUUVMM_i$) na eno- ali dvomestni NACE proizvodni skupini i so definirane kot:

$$(20) \quad EUUVMM_i = \sum_j EUUVMM_{ij} \left(\frac{LIIT_{ij}}{LIIT_i} \right),$$

kjer je utež (ponder) raven znotrajindustrijske trgovine proizvoda j v skupini i ($LIIT_{ij}$) v celotni ravni znotrajindustrijske trgovine proizvodne skupine i ($LIIT_i$). Razmerje med $UVMX_i$ in $EUUVMM_i$ je definirano kot:

$$(21) \quad IAMTT_i = \frac{SIUVMX_i}{EUUVMM_i},$$

ki je pokazatelj relativne kakovosti slovenskega izvoza glede na soroden uvoz EU-15. Razmerje, večje kot ena, kaže, da je slovenski izvoz sorodnih proizvodov dražji in tako boljše kakovosti kot soroden uvoz EU-15, in narobe, ko je razmerje manj kot ena.

3. Kompozitni kazalec konkurenčnosti in rangiranje sektorjev

Za oblikovanje celostne podobe pozicioniranja posameznih sektorjev v mednarodni blagovni menjavi smo izdelali kompozitni kazalec, ki upošteva konkurenčnost in perspektivnost posameznega sektorja po analiziranih štirih vsebinskih področjih:

- izvozno-uvozni strukturi,
- razvoju znotrajpanožne trgovine,
- razvoju primerjalnih trgovinskih prednosti in
- cenovni konkurenčnosti v mednarodni trgovini.

Za izdelavo integralne matrike smo uporabili enostavno metodo rangiranja po principu največje vsote zbranih točk. Točkovanje sektorjev po posameznem od izbranih štirih kriterijev konkurenčnosti prikazujemo v nadaljevanju.

Kriterij izvozno-uvozne strukture

Iz enačb (1) in (2) smo izpeljali kazalec, ki kaže delež sektorskega blagovnega izvoza v celotnem slovenskem blagovnem izvozu glede na delež sektorskega blagovnega uvoza v celotnem slovenskem blagovnem uvozu (kazalec XU):

$$(22) \quad XU_i = \frac{X_i \%}{U_i \%},$$

kjer je XU_i delež blagovnega izvoza sektorja i v celotnem blagovnem izvozu v narodnem gospodarstvu glede na delež blagovnega uvoza sektorja i v celotnem blagovnem uvozu narodnega gospodarstva. Kot kriterij rangiranja posameznih sektorjev po tem kazalcu pa nismo upoštevali njegove absolutne vrednosti iz določenega leta, ampak tendenco njegovega razvoja v analiziranem obdobju. Izračunali smo torej koeficiente dinamike od leta 1992 do leta 2002:

$$(23) \quad K_{XU_i} = \frac{XU_{i,t}}{XU_{i,t-1}},$$

kjer je K_{XU_i} koeficient dinamike, ki kaže delež sektorskega blagovnega izvoza v celotnem blagovnem izvozu narodnega gospodarstva glede na delež sektorskega blagovnega uvoza v celotnem blagovnem uvozu narodnega gospodarstva. $XU_{i,t}$ ($XU_{i,t-1}$) je delež sektorskega blagovnega izvoza v celotnem blagovnem izvozu narodnega gospodarstva glede na delež sektorskega blagovnega uvoza v celotnem blagovnem uvozu narodnega gospodarstva v časovni enoti t (v časovni enoti $t-1$).

Da bi izločili vpliv izrazitejših oscilacij po posameznih letih, smo izračunali povprečno stopnjo rasti kot geometrično sredino izračunanih koeficientov dinamike. Koeficient sektorsko specifične povprečne stopnje rasti lahko zavzame pozitivne vrednosti. Vrednosti, večje kot ena, pomenijo rast tega deleža, vrednosti manjše od ena pa kažejo na zmanjševanje sektorsko specifičnega izvoznega deleža glede na sektorsko specifični uvozni delež. Ob tem moramo pri izvajanju rangiranja posameznih sektorjev tudi upoštevati splošno tendenco razvoja vrednosti izvoza glede na vrednosti uvoza, ki je značilna za narodno gospodarstvo kot celoto. Kot končni kazalec, na temelju katerega smo izvedli razvrstitev posameznih sektorjev glede na izvozno-uvožno strukturo, je bil tako relativni koeficient dinamike deleža sektorskega blagovnega izvoza v celotnem blagovnem izvozu narodnega gospodarstva glede na delež sektorskega blagovnega uvoza v celotnem blagovnem uvozu narodnega gospodarstva (K'_{XU_i}):

$$(24) \quad K'_{XU_i} = \frac{K_{XU_i}}{K_{XU}}$$

kjer je K_{XU} koeficient dinamike celotnega blagovnega izvoza narodnega gospodarstva glede na celotni blagovni uvoz narodnega gospodarstva.

Kriterij razvoja znotrajpanožne trgovine

Za rangiranje posameznih sektorjev slovenskega gospodarstva po kriteriju razvoja znotrajpanožne trgovine smo izbrali mejni znotrajpanožni trgovinski (MIIT_i) indeks. Tudi v tem primeru smo za rangiranje uporabili relativni povprečni koeficient dinamike MIIT_i indeksa i-tega sektorja slovenskega gospodarstva (K'_{MIIT_i}):

$$(25) \quad K'_{MIIT_i} = \frac{K_{MIIT_i}}{K_{MIIT}}$$

kjer je K_{MIIT_i} povprečni koeficient dinamike MIIT_i indeksa i-tega sektorja slovenskega gospodarstva in K_{MIIT} povprečni koeficient dinamike MIIT indeksa celotnega slovenskega gospodarstva.

Kriterij razvoja primerjalnih trgovinskih prednosti

Kot kriterij presoje perspektivnosti posamezne gospodarske dejavnosti glede na mednarodne primerjalne trgovinske prednosti smo izbrali kazalec relativne dinamike rasti vrednosti indeksa relativnih trgovinskih prednosti glede na merilo primerjave (na primer notranja trgovina EU-15): (K'_{RTA_i}):

$$(26) \quad K'_{RTA_i} = \frac{K_{RTA_i}}{K_{RTA}}$$

kjer je K'_{RTA_i} relativni povprečni koeficient dinamike relativnih trgovinskih prednosti i-tega sektorja slovenskega gospodarstva, K_{RTA_i} povprečni koeficient dinamike relativnih trgovinskih prednosti i-tega sektorja slovenskega gospodarstva in K_{RTA} povprečni koeficient dinamike relativnih trgovinskih prednosti slovenskega gospodarstva.

Kriterij razvoja cenovne konkurenčnosti

Kot zadnji, četrti kriterij za oceno konkurenčnosti in perspektivnosti posamezne gospodarske dejavnosti je uporabljeno razmerje izvozne do uvozne cene za slovensko blagovno trgovino z državami EU-15. Iz izračunanih koeficientov dinamike razmerja izvozne do uvozne cene za obdobje od leta 1993 do leta 2002 za posamezne sektorje in slovensko gospodarstvo kot celoto smo

izračunali povprečno stopnjo rasti izvozne do uvozne cene. Izračunane povprečne stopnje rasti na sektorski ravni smo primerjali z izračunano povprečno stopnjo rasti na agregatni ravni. Pri tem smo uporabili naslednjo definicijsko enačbo:

$$(27) \quad K'_{IAAT_i} = \frac{K_{IAAT_i}}{K_{IAAT}}$$

kjer je K'_{IAAT_i} relativni povprečni koeficient dinamike razmerja izvozne do uvozne cene i-tega sektorja slovenskega gospodarstva, K_{IAAT_i} povprečni koeficient dinamike razmerja izvozne do uvozne cene i-tega sektorja slovenskega gospodarstva in K_{IAAT} povprečni koeficient dinamike razmerja izvozne do uvozne cene slovenskega gospodarstva.

4. Pozicioniranje sektorjev slovenskega gospodarstva po konkurenčnosti blagovne menjave

4.1. Konkurenčnost in mednarodne trgovinske prednosti po NACE dejavnostih

V tem delu prispevka povzemamo rezultate analize po vsakem od štirih sklopov kazalcev. Podroben tabelarni prikaz vrednosti in dinamike posameznih kazalcev po NACE dejavnostih po posameznih letih v obdobju 1992-2002 je prikazan v Bojnec in Novak (2004, 2005a, 2005b in 2005c).

Izvozno-uvozna struktura

Podrobni rezultati o izvozno-uvozni strukturi slovenske blagovne menjave po NACE dejavnostih in po OECD dejavnostih tehnološke intenzivnosti so prikazani v Bojnec in Novak (2004). Na tej podlagi so bili izračunani delež sektorskega izvoza v celotnem slovenskem izvozu glede na delež sektorskega uvoza v celotnem slovenskem uvozu (kazalec XU). Kot izhaja iz tabele 4.1, se je omenjeni kazalec povečal za B, ribištvo, v splošnem za D, predelovalne dejavnosti in K, poslovanje z nepremičninami, najem in poslovne storitve. Znotraj D, predelovalne dejavnosti, pa to velja za DF, proizvodnja koksa, naftnih derivatov in jedrskega goriva, DG, proizvodnja kemikalij, kemičnih izdelkov in umetnih vlaknin, DI, proizvodnja drugih nekovinskih mineralnih izdelkov, DK, proizvodnja strojev in naprav, DM, proizvodnja vozil in plovil, in DN, proizvodnja pohištva, druge predelovalne dejavnosti in reciklaža. Za vse druge NACE dejavnosti velja znižanje.

Razvoj znotrajpanožne trgovine

Izmed predlaganih kazalcev razvoja znotrajpanožne trgovine se v tem prispevku omejujemo le na mejni znotrajpanožni trgovinski (MIIT) indeks. Izračunani MIIT indeksi za celotno slovensko trgovino po NACE dejavnostih so v splošnem večji kot 50 %, kar kaže na konvergenčne tendence v sektorskih izvoznih in uvoznih tokovih. MIIT indeksi za obdobje 1996-2002 so po višini nižji kot za obdobje 1992-1996, kar kaže na to, da je bil proces prestrukturiranja v obojestranskih trgovinskih tokovih bolj dinamičen takoj po slovenski osamosvojitvi kot v kasnejšem obdobju, ko so bili uvedeni različni prostotrgovinski sporazumi in se je Slovenija formalno prilagajala na članstvo v EU. Izjema od omenjene splošne ugotovitve so dejavnosti B, ribištvo, CA, pridobivanje energetskih surovin, CB, pridobivanje rud in kamnin, razen energetskih, in delno predelovalne dejavnosti DD - obdelava in predelava lesa, DF, proizvodnja koksa, naftnih derivatov in jedrskega goriva, DM, proizvodnja vozil in plovil, in DN, proizvodnja pohištva, druge predelovalne dejavnosti in reciklaža, ter K, poslovanje z nepremičninami, najem in poslovne storitve, in Q, eksteritorialne organizacije in združenja. Pogosto so tudi prisotni enosmerni trgovinski tokovi.

Večina znotrajpanožne trgovine je vertikalne vsebine. To kaže na to, da je v večini predelovalnih dejavnosti prišlo do prestrukturiranja proizvodenj med različnimi poskupinami proizvodov znotraj iste dejavnosti. Zanimivo je, da nobene od NACE dejavnosti ni možno vključiti v skupino s prevladujočo horizontalno znotrajpanožno trgovino. Najbližje temu primeru je dejavnost CA, proizvodnja energetskih surovin, v obdobju 1992-1996, ki je povezana s prestrukturiranjem te dejavnosti znotraj sorodnih proizvodov te dejavnosti. Poseben primer je dejavnost Q, eksteritorialne organizacije in združenja, v obdobju, za katero je značilna medpanožna trgovina, ki kaže na specializacijo v posamezne proizvodne podskupine v izvozu, medtem ko je poudarek na uvozu drugih podskupin proizvodov. Zanimivo pa je, da znotrajpanožna trgovina, ki se pojavi v okviru te dejavnosti, horizontalnega značaja, kar pomeni, da so domači proizvodni procesi, ki sodelujejo pri izvozu teh proizvodov dokaj podobni proizvodnjam sorodnih proizvodov znotraj te dejavnosti, ki se pojavljajo pri uvozu v Slovenijo. Medpanožna trgovinska specializacija, vendar z vertikalno-znotrajpanožno vsebino, delno velja za dejavnosti DM, proizvodnja vozil in plovil (izjema je obdobje 1992-1996), DN, proizvodnja pohištva, druge predelovalne dejavnosti ter reciklaža (izjema je obdobje 1992-1996) in DF, proizvodnja koksa, naftnih derivatov in jedrskega

goriva (izjema je obdobje 1996-2002). V teh dejavnostih prihaja do iskanja tržnih niš, s pomočjo katerih se poskušajo koristiti ekonomije obsega, kar vodi do večje prisotnosti medpanožne trgovine z izvozom določene proizvodne podskupine in uvozom proizvodov iz drugih poskupin v teh dejavnostih. V primeru znotrajpanožnih proizvodov pa prihaja do mednarodne menjave v sorodnih proizvodih, katerih domača proizvodnja se v večji meri razlikuje od proizvođenj, ki jih uvažamo. Kot rezultat različnosti v dejavnostih in proizvodnih usmeritvah bi posledično lahko bile prisotne tudi večje razlike v kakovosti izvoženih in uvoženih proizvodov, z večjim poudarkom na kakovostni diverzifikaciji proizvodov.

Zanimiva je ugotovitev, da je v obdobju 1992-1996 bil prevladujoč delež horizontalne znotrajpanožne trgovine v dejavnostih A, kmetijstvo, lov in gozdarstvo, B, ribištvo, CA, pridobivanje energetskih surovin, CB, pridobivanje rud in kamnin, razen energetskih, in za nekatere predelovalne dejavnosti. Z izjemo dejavnosti B, ribištvo, to ne velja za obdobje 1996-2002, ko je večina znotrajpanožne trgovine bila vertikalnega značaja. Delno bi to lahko bil odraz procesa trgovinske preorientacije od tradicionalnih jugoslovanskih tržišč na druge trge. V tem procesu so prišle do izraza nekatere strukturne težave, povezane s procesom transformacije in prestrukturiranja v predelovalni industriji.

Tabela 4.1. potrjuje, da za vse NACE dejavnosti velja prevladujoča mejna znotrajpanožna trgovina, ki je vertikalnega značaja. Delež vertikalne znotrajpanožne trgovine se pogosto znižuje. Zlasti obstaja ozka povezanost med zniževanjem mejne znotrajpanožne trgovine ob hkratnem zniževanju deleža vertikalne znotrajpanožne trgovine. Povečanje deleža mejne znotrajpanožne trgovine je porazdeljeno po dejavnostih na tiste, pri katerih se je hkrati tudi povečal delež vertikalne znotrajpanožne trgovine, in na tiste, pri katerih se je le-ta delež znižal.

Razvoj primerjalnih trgovinskih prednosti

V primeru slovenske blagovne trgovine z notranjim trgom EU-15 veljajo izvozne trgovinske prednosti za naslednje predelovalne dejavnosti: DB - proizvodnja tekstilij, usnjenih oblačil, tekstilnih in krznenih izdelkov, DC - proizvodnja usnja, obutve in usnjenih izdelkov razen oblačil, DD - obdelava in predelava lesa, delno DE - proizvodnja vlaknin, papirja, založništvo in tiskarstvo, DF - proizvodnja koksa, naftnih derivatov in jedrskega goriva, DH - proizvodnja izdelkov iz gume in plastičnih mas, DI - proizvodnja drugih nekovinskih mineralnih izdelkov,

DJ - proizvodnja kovin in kovinskih izdelkov, DK - proizvodnja strojev in naprav, DM - proizvodnja vozil in plovil, in DN - proizvodnja pohištva, druge predelovalne dejavnosti in reciklaža.

Večina slovenske predelovalne D dejavnosti je uspešna pri uvozni penetraciji z državami EU-15. Kot izjeme z bolj neugodnimi gibanji in relativnimi primerjalnimi pomanjkljivostmi pri uvozni penetraciji (indeks večji kot ena) so se pokazale naslednje NACE dejavnosti: DD - obdelava in predelava lesa, DI - proizvodnja drugih nekovinskih mineralnih izdelkov, DJ - proizvodnja kovin in kovinskih izdelkov, DK - proizvodnja strojev in naprav in DN - proizvodnja pohištva, druge predelovalne dejavnosti in reciklaža. V primeru primerjave z notranjo trgovino EU-15 to velja tudi za DB - proizvodnja tekstilij, usnjenih oblačil, tekstilnih in krznenih izdelkov, in DC - proizvodnja usnja, obutve in usnjenih izdelkov razen oblačil, kar implicitno kaže na to, da tako proizvajalcem EU-15 kot slovenskim proizvajalcem teh proizvodov največje konkurenčne pritiske ustvarjajo svetovni izvozniki, ki sodelujejo v zunanji trgovini EU-15. V teh primerih gre zlasti za proizvajalce iz nekaterih srednje- in vzhodnoevropskih držav, zlasti pa iz azijskih držav, kjer so praviloma stroški dela nižji kot v Sloveniji ali pa v državah EU-15. Do določenih sprememb pa je seveda lahko prišlo z vstopom nekaterih drugih srednjeevropskih držav v EU, ki prav tako razvijajo določene od teh industrij v obstoječih ali na novo postavljenih koncernih s pomočjo tujih neposrednih investicij.

V določeni meri je presenetljivo, da kaže indeks relativnih trgovinskih prednosti v povprečju za predelovalno dejavnost (D) relativne trgovinske pomanjkljivosti v trgovini z državami EU-15. Kljub temu obstajajo razlike znotraj predelovalne dejavnosti. Glede na predznak indeksa relativnih trgovinskih prednosti lahko NACE dejavnosti razdelimo v tri skupine. V prvi skupini so dejavnosti, pri katerih je indeks pozitiven in kaže konkurenčne prednosti v primerjavi z notranjo in zunanjo trgovino EU-15: A - kmetijstvo, lov, gozdarstvo (delno presenetljivo, glede na razdrobljeno kmetijsko strukturo in naravne možnosti za kmetijsko proizvodnjo), B - ribištvo, CB - pridobivanje rud in kamnin, razen energetskih, DA - proizvodnja hrane, pijač, krmil in tobaknih izdelkov, DF - proizvodnja koksa, naftnih derivatov in jedrskega goriva, DG - proizvodnja kemikalij, kemičnih izdelkov in umetnih vlaken, K - poslovanje z nepremičninami, najem in poslovne storitve in Q - eksteritorialne organizacije in združenja.

V primerjavi z notranjo trgovino EU-15 in v zadnjih letih tudi v primerjavi z zunanjo EU-15 trgovino

to velja tudi za DM - proizvodnja vozil in plovil. V primeru zunanje trgovine EU-15 in v novejših letih tudi v primerjavi z notranjo trgovino EU-15 pa to tudi velja za DB - proizvodnjo tekstilij, usnjenih oblačil, tekstilnih in krznenih izdelkov, kar je rezultat prevladujoče izvozne trgovinske prednosti v zunanji trgovini EU-15 in delno tudi v primerjavi z notranjo trgovino EU-15, kar bi lahko kazalo na to, da z določenimi proizvodi z višjo dodano vrednostjo Slovenija lahko ohrani določene tržne deleže, ki so se začeli na EU-15 tržiščih usihati. Vendar pa pri teh proizvodih prihaja do zelo močne zlasti notranje EU konkurence, kjer se je Slovenija zaenkrat pokazala za manj uspešno, vendar z določenimi izboljšanimi po letu 1995. Razlog je verjetno pomanjkanje lastnih blagovnih znamk in pristajanje na nižje cene v primerjavi z notranjimi EU-15 proizvajalci. Tudi DL - proizvodnja električne in optične opreme v določeni meri kaže večjo konkurenčnost v zunanji EU-15 trgovini kot pa notranji EU-15 trgovini, kjer se slovenski proizvajalci z vstopom v EU soočajo s konkurenčnimi notranjimi proizvajalci. Blizu nič, kar kaže na odsotnost izrazite konkurenčne prednosti oziroma pomanjkljivosti, je indeks relativnih trgovinskih prednosti za dejavnost CA - pridobivanje energetskih surovin.

V drugi skupini so dejavnosti z značilnimi mešanimi preskoki med negativnimi in pozitivnimi kazalci, čeprav veljajo novejša izboljšava v pozitivni smeri za dejavnosti DC - proizvodnja usnja, obutve in usnjenih izdelkov razen oblačil, DE - proizvodnja vlaknin, papirja; založništvo in tiskarstvo, DH - proizvodnja izdelkov iz gume in plastičnih mas, in DJ - proizvodnja kovin in kovinskih izdelkov. To so tudi dejavnosti, ki so imele določene začetne težave z preorientacijo trgov in notranjimi tehnološkimi in strukturnimi spremembami, kar se v novejšem času odraža na povečani konkurenčni sposobnosti v primerjavi z notranjo in zunanjo trgovino EU-15.

V tretjo skupino spadajo dejavnosti s prevladujočim negativnim predznakom indeksa relativnih trgovinskih prednosti v primerjavi s trgovino EU-15. Edina dejavnost, ki kaže v obeh primerih mednarodne konkurenčne pomanjkljivosti, je DN - proizvodnja pohištva, druge predelovalne dejavnosti in reciklaža. Kakovostne zahteve potrošnikov EU-15 po teh proizvodih so visoke. Poleg tega pa so za vsak kakovostni razred prisotni močni konkurenčni pritiski v notranji in v zunanji trgovini EU-15. Negativne tendence prevladujejo tudi za DK - proizvodnjo strojev in naprav, ki so bile bolj izrazite v primerjavi z zunanjo trgovino EU-15, v okviru katere je Slovenija dejansko v tem času trgovala z EU-15. Podobna gibanja so prisotna tudi za DI - proizvodnjo drugih nekovinskih mineralnih

izdelkov. V primeru DD - obdelava in predelava lesa pa so konkurenčne trgovinske pomanjkljivosti bolj izrazite v primerjavi z EU-15 notranjo kot pa EU-15 zunanjo trgovino, kjer je v zadnjih letih prihajalo do izboljšanja v mednarodni konkurenčnosti za slovenske proizvajalce in izvoznike.

Tabela 4.1. potrjuje, da so trgovinske pomanjkljivosti v blagovni menjavi na notranjem tržišču EU-15 opazne za nekatere predelovalne D dejavnosti, kot so DB - proizvodnja tekstilij, usnjenih oblačil, tekstilnih in krznenih izdelkov, DD - obdelava in predelava lesa, DI - proizvodnja drugih nekovinskih mineralnih izdelkov, in DN - proizvodnja pohištva, druge predelovalne dejavnosti in reciklaža.

Razvoj cenovne konkurenčnosti

Razmerje izvozne do uvozne cene kaže kakovostne razlike in njene spremembe v času v izvoženih glede na uvožene proizvode, ki so potekali med Slovenijo in državami EU-15. Razmerje, večje kot ena, pomeni, da je bila vrednost na enoto izvoženih proizvodov iz Slovenije v EU-15 večja kot vrednost na enoto uvoženih sorodnih proizvodov iz EU-15 v Slovenijo. Višja izvozna kot uvozna cena pa naj bi tudi pomenila, da je bila kakovost izvoženih proizvodov višja kot kakovost uvoženih sorodnih proizvodov, kar se odraža v razlikah v cenah. Velja seveda tudi obratno, ko velja razmerje, manjše kot ena. Glede na velikost in gibanje razmerja izvozne do uvozne cene lahko NACE dejavnosti razdelimo v pet skupin.

V prvo skupino spadajo dejavnosti, za katere velja, da je razmerje izvozne do uvozne cene višje kot ena. V teh primerih gre za pozitivna gibanja v cenovni oziroma kakovostni konkurenčnosti teh dejavnosti, ki svoje sorodne proizvode izvažajo po višjih cenah v EU-15, kot se podobni proizvodi iz EU-15 uvažajo v Slovenijo. Ugotovili smo tri dejavnosti, ki imajo višje izvozne cene, kot so uvozne cene: DD - obdelava in predelava lesa, DH - proizvodnja izdelkov iz gume in plastičnih mas (s tendenco zniževanja), in DK - proizvodnja strojev in naprav (prav tako s tendenco zniževanja). Večja od ena, vendar z zadržkom zaradi pomanjkljivih podatkov, je bilo to ugotovljeno tudi za: B - ribištvo, DA - proizvodnja hrane, pijač, krmil in tobačnih izdelkov, DI - proizvodnja drugih nekovinskih mineralnih izdelkov in DJ - proizvodnja kovin in kovinskih izdelkov.

Za drugo skupino dejavnosti velja, da je razmerje izvozne do uvozne cene okrog ena. V teh primerih ne bi smelo biti bistvenih razlik v kakovosti in s

tem tudi ne bistvenih razlik med izvoznimi in uvoznimi cenami sorodnih proizvodov. V to skupino z določeno omejenostjo lahko vključimo DB - proizvodnja tekstilij, usnjenih oblačil, tekstilnih in krznenih izdelkov, ki pa dejansko po letu 1996 doživlja zniževanje razmerja izvozne do uvozne cene pod ena, kar kaže na to, da so dejansko te dejavnosti začele izgubljati cenovno konkurenčnost v trgovini z državami EU-15. To je verjetno tudi eden od razlogov zniževanja donosnosti te dejavnosti pri nas, če upoštevamo, da se je ob neugodnih cenovnih gibanjih tudi stroškovna struktura začela poslabševati s stalnimi pritiski po rasti plač v slovenskem gospodarstvu. Tudi za DE - proizvodnjo vlaknin, papirja, založništvo in tiskarstvo, velja, da se je razmerje po letu 1996 začelo zniževati pod ena, kar prav tako kaže na izgubljanje cenovne konkurenčnosti v trgovini z državami EU-15. V primerih, ko se razmerje giblje okrog ena, velja tudi za CA - pridobivanje energetskih surovin, DG - proizvodnja kemikalij, kemičnih izdelkov in umetnih vlaken, in DL - proizvodnja električne in optične opreme (z določenimi odstopanji).

Za tretjo skupino velja, da se je razmerja znižalo od večje kot ena na manj kot ena. Gre za očitno poslabšanje cenovne konkurenčnosti Slovenije v trgovini z državami EU-15 v dejavnostih: A - kmetijstvo, lov in gozdarstvo, DM - proizvodnja vozil in plovil, ki pa ostaja blizu ena, DN - proizvodnja pohištva, druge predelovalne dejavnosti in reciklaža (ob pomanjkljivih podatkih), in delno že omenjena DL - proizvodnja električne in optične opreme.

V četrto skupino bi lahko uvrstili dejavnosti DC - proizvodnja usnja, obutve in usnjenih izdelkov razen oblačil, ki doživlja ugodna gibanja, saj je naprej dohitevala in se ugodno približevala razmerju blizu ena, od vključno leta 1999 pa ga je začela presežati, kar kaže na izboljšano cenovno konkurenčnost v trgovini z EU-15 za to dejavnost.

V peto skupino spadajo dejavnosti, za katere velja, da je izvozna cena nižja kot uvozna cena in je zaradi tega razmerje manjše kot ena. To ob pomanjkljivih podatkih velja za CB - pridobivanje rud in kamnin, razen energetskih, in DF - proizvodnja koksa, naftnih derivatov in jedrskega goriva, ki pa se približuje ena.

Kot kaže tabela 4.1, za vse predelovalne D NACE dejavnosti velja znižanje razmerja izvozne do uvozne cene v slovenski trgovini z državami EU-15. V blagovni menjavi Slovenije z EU-15 so izjema dejavnost C - rudarstvo in K - poslovanje z nepremičninami, najem in poslovne storitve.

Tabela 4.1.: Matrika kazalcev konkurenčnosti in mednarodnih trgovinskih prednosti po NACE dejavnostih za Slovenijo, 1992-2002

NACE	Sprememba strukture izvoza in uvoza ^a	MIIT ^b		Primerjalne prednosti ^c	Razmerje izvozne do uvozne cene ^e
A. Kmetijstvo, lov, gozdarstvo	↓	Z↑	V↓	- + +	↓
B. Ribišтво	↑	Z↑	V↓	- + +	↓
C. Rudarstvo	↓	Z↑	V↓	- + +	↑
CA. Pri. energetskih surovin	↓	Z↓	V↑	- + +	↑
CB. Pri. Rud in kamnin, razen energetskih	↓	Z↑	V↓	- + +	↑
D. Predelovalne dejavnosti	↑	Z↑	V↑	+ + -	↓
DA. Pro. hrane, pijač, krmil in tobačnih izdelkov	↓	Z↑	V↑	- + +	↓
DB. Pro. tekstila, usnjenih oblačil, tekstilnih in krznenih izdelkov	↓	Z↑	V↓	+ - -	↓
DC. Pro. usnja, obutve in usnjenih izdelkov razen oblačil	↓	Z↑	V↓	+ - +	↓
DD. Obdelava in predelava lesa	↓	Z↓	V↓	+ - -	↓
DE. Pro. vlaknin, papirja; založništvo, tiskarstvo	↓	Z↑	V↓	+ + +	↓
DF. Pro. koksa, naftnih derivatov, jedrskega goriva	↑	Z↑	V↑	+ + +	↓
DG. Pro. kemikalij, kemičnih izdelkov, umetnih vlaknin	↑	Z↓	V↓	- + +	↓
DH. Pro. izdelkov iz gume in plastičnih mas	↓	Z↓	V↓	+ + +	↓
DI. Pro. drugih nekovinskih mineralnih izdelkov	↑	Z↓	V↓	+ - -	↓
DJ. Pro. kovin in kovinskih izdelkov	↓	Z↓	V↓	+ - +	↓
DK. Pro. strojev in naprav	↑	Z↓	V↓	+ - +	↓
DL. Pro. električne in optične opreme	↓	Z↓	V↓	- + +	↓
DM. Pro. vozil in plovil	↑	Z↓	V↓	+ + +	↓
DN. Pro. pohišva, druge predelovalne dejavnosti; reciklaža	↑	Z↓	V↓	+ - -	↓
K. Poslovanje z nepremičninami, najem in poslovne storitve	↑	Z↑	V↑	- + +	↑
Q. Eksteritorialne organizacije in združenja	↓	Z↑	V↑	- + +	↓

^a ↑: Delež sektorskega izvoza v celotnem slovenskem izvozu glede na delež sektorskega uvoza v celotnem slovenskem uvozu (kazalec XU) se povečuje, in narobe, znižuje, ko velja ↓.

^b Z↑: prevladuje znotrajindustrijska trgovina, ki se povečuje. Z↓: prevladuje znotrajindustrijska trgovina, ki se znižuje. V↑: Prevladuje vertikalna znotrajindustrijska trgovina, ki se povečuje. V↓: Prevladuje vertikalna znotrajindustrijska trgovina, ki se znižuje.

^c + + +: primerjalne izvozne, uvozne in trgovinske prednosti. + - +: primerjalne izvozne in trgovinske prednosti, vendar uvozne pomanjkljivosti. + - -: primerjalne izvozne prednosti, vendar uvozne in trgovinske pomanjkljivosti. - + +: primerjalne izvozne pomanjkljivosti, vendar uvozne in trgovinske prednosti. - + -: primerjalne izvozne in trgovinske pomanjkljivosti, vendar uvozne prednosti. . - -: primerjalne izvozne, uvozne in trgovinske pomanjkljivosti.

^e ↑: razmerje se povečuje. ↓: razmerje se znižuje.

Vir: Matrika, sestavljena na temelju lastnih izračunov (Bojnec in Novak, 2004; 2005a; 2005b in 2005c) in dodatnih primarnih izračunov, ki so na volju pri avtorjih.

4.2. Konkurenčnost in mednarodne trgovinske prednosti po dejavnostih tehnološke intenzivnosti

V tem delu prispevka najprej na kratko povzemamo rezultate analize po vsakem od štirih skupin kazalcev po OECD klasifikaciji tehnoloških dejavnosti. Bolj podroben tabelarni prikaz vrednosti posameznih kazalcev in njihovo dinamiko v obdobju 1992-2002 najdemo v Bojnec in Novak (2004, 2005a, 2005b in 2005c).

Izvozno-uvozna struktura

Delež sektorskega izvoza v celotnem slovenskem izvozu glede na delež sektorskega uvoza v celotnem

slovenskem uvozu (kazalec XU) kaže tendenco zniževanja za večino dejavnosti po tehnološki intenzivnosti (tabela 4.2.). Izjema so dejavnosti letal in zračnih plovil znotraj visokotehnoloških industrij, dejavnost motornih vozil in podobno znotraj srednje-visokih tehnoloških industrij, dejavnost izgradnje in popravilo ladij in čolnov v okviru srednje-nizkih tehnoloških industrij, in dejavnosti ostale predelave in reciklaže, in lesa, celuloze, papirja, papirnih proizvodov, tiskanja in publiciranje znotraj nizkotehnoloških industrij.

Razvoj znotrajpanožne trgovine

MIIT indeks za visokotehnološke industrije kaže prevladujočo znotrajpanožno trgovino med leti

1992 and 2002 in s tem na usklajenost v spremembi izvoženih in uvoženih sorodnih visokotehnoloških proizvodov. Za srednje-visokotehnološke industrije, srednje-nizkotehnološke industrije in nizkotehnološke industrije pa velja, da je bil delež znotrajpanožne trgovine v spremembi vzajemnih trgovinskih tokov v sorodnih proizvodov večji med leti 1992 in 1996 kot pa med leti 1996 and 2002. Kljub temu, znotrajpanožni blagovni tokovi ostanejo prevladujoči. To še posebej velja za nizkotehnološke industrije med leti 1992 and 2002, ko je kar 95.5 % spremembe v trgovinskih tokovih bilo znotrajpanožnega značaja, kar kaže na to, da je hkrati z izvozom proizvodov domače industrije (na primer obutve, tekstila, prehrabnenih proizvodov in podobno) s procesom delne liberalizacije za te uvozno »občutljive« proizvode vseeno prihajalo do približno enakega uvoza podobnih proizvodov iz tujine. To je na eni strani pomembno prispevalo k cenovni in kakovostni diverzifikaciji ponudbe na domačem trgu, na drugi strani pa ustvarjalo dodatne konkurenčne pritiske na domače proizvajalce pri ohranitvi tržnih deležev na domačem trgu, na katerem so bili v preteklosti v precejšnji meri zaščiteni. Izgubljanje tržnih deležev na določenih segmentih na domačih trgih je verjetno eden od najpomembnejših dejavnikov, ki bodo ustvarjali pritiske na domače proizvajalce, da izgubljeno prodajo na domačih trgih poskušajo uspešno nadomestiti z izvozom na širše evropske in globalne trge, kjer tako povpraševanja obstaja, vendar pa pod bolj konkurenčnimi svetovnimi pogoji in s prisotnostjo konkurentov iz držav z bistveno nižjimi stroški na enoto dodane vrednosti.

Za visokotehnološke industrije, z izjemo dejavnosti pisarniški, računovodski in računalniški stroji v obdobju 1992-1996, MIIT indeksi kažejo prevladujočo znotrajpanožno trgovino. Do največjega porasta v znotrajpanožni trgovini je prišlo v začetnem poosamosvojitvenem obdobju 1992-1996, ko je bil pretežni del porasta v trgovini znotrajpanožnega značaja. Delež znotraj industrijske trgovine in s tem stopnja integriranosti v mednarodne tokove sta se znižala za dejavnost letala in zračna plovila in dejavnost farmacevtski proizvodi ter delno za dejavnost radijska, televizijska in podobna oprema v obdobju 1996-2002, kar kaže na določen odmik od teoretičnih pričakovanj, kar je verjetno kratkoročnega značaja.

Za srednje-visoko tehnološke industrije je prav tako značilna prevladujoča znotrajpanožna trgovina. Z izjemo dejavnosti kemikalije brez farmaceutvskih proizvodov se je MIIT indeks v obdobju 1996-2002 znižal glede na obdobje 1992-1996. Kljub temu, vendar z izjemo dejavnosti železniška oprema in transportna oprema,

znotrajpanožna trgovina ostaja prevladujoča za srednjevisoko tehnološke industrije v celotnem razdobju 1992-2002.

V primeru srednje-nizkotehnološke industrije, z izjemo dejavnosti koks, rafinirani naftni proizvodi in jedrska goriva in dejavnosti izgradnja in popravilo ladij in čolnov, prevladuje znotrajpanožna trgovina. Le ta kaže tendenco povečevanja za dejavnosti koks, rafinirani naftni proizvodi in nuklearno olje, dejavnost izgradnja in popravilo ladij in čolnov, dejavnost bazni metali in dejavnost metalni proizvodi, z izjemo strojev in opreme. V primeru dejavnosti kavčuk in plastični proizvodi in dejavnosti drugi nemetalni mineralni proizvodi je prišlo do rahlega znižanja znotrajpanožne trgovine, vendar je delež znotrajpanožne trgovine še zmeraj čez 86 %.

Za nizkotehnološke industrije velja, da se je MIIT indeks, z izjemo za dejavnost prehrabneni proizvodi, pijače in tobačni izdelki, znižal. Z izjemo dejavnosti druga predelava in reciklaža, trgovinski tokovi ostajajo znotrajpanožnega značaja. Kljub ekonomskim težavam, ki so prisotne v nekaterih nizkotehnoloških industrijskih dejavnostih, to potrjuje, da se delež znotrajpanožne trgovine v bilateralnih tokovih ni občutno znižal.

Za slovensko zunanjo trgovino po tehnoloških dejavnostih najbolj pogosta vertikalna znotrajpanožna trgovina. Zanimivo je, da za nobeno od prikazanih tehnoloških dejavnostih ni bila ugotovljena prevladujoča horizontalna znotrajpanožna trgovina. To kaže na to, da se sorodna trgovina vseeno razlikuje po določenih proizvodno-tehnoloških segmentih in kakovosti. Opazen je preskok med analiziranimi obdobjema iz znotrajpanožne trgovine v medpanožno trgovino za farmacevtske proizvode, motorna vozila in podobno in ostalo predelavo in reciklažo. Za nekatere od teh industrij velja, da so bile privatizirane s pomočjo tujih neposrednih investicij (FDI), kot na primer Lek Ljubljana za farmacevtske proizvode in Revoz Novo mesto pri motornih vozilih. Običajno se v takih primerih lahko zgodi, da se direktni uvoz končnih proizvodov v določeni meri zmanjša s povečano konkurenčno proizvodnjo znotraj države. Poleg tega pa se lahko poveča medpanožna trgovinska specializacija s povečanimi enosmernimi prevladujočimi uvoznimi tokovi pri podskupinah specifičnih komponent in delov, ki se vgrajujejo v končne proizvode. Zaradi tega lahko pride pri podskupinah, ki se nanašajo na sestavne komponente za končni proizvod do medpanožne specializacije s poudarkom na uvozni komponenti. V obeh primerih, tako pri končnem proizvodu kot

pri sestavnih delih in komponentah, lahko pride do bolj poudarjene medpanožne specializacije, ki vodi do zmanjšane znotrajpanožne trgovine v sorodnih proizvodih.

Še bolj pogosto kot preskok od znotrajpanožne trgovine k medpanožni trgovini je opazno znižanje v prevladujočem deležu znotrajpanožne trgovine. Z izjemo medicinskih in optičnih instrumentov med visokotehnološkimi industrijami in z izjemo koks, rafiniranih naftnih proizvodov in jedrskega goriva med srednje-nizkotehnološkimi industrijami to velja za ostale dejavnosti po tehnološki intenzivnosti. Koks, rafinirani naftni proizvodi in jedrska goriva med srednje-nizkotehnološkimi industrijami je tudi edina tehnološka dejavnost, pri kateri je prišlo od medpanožne specializacije na določenih proizvodih do povečane znotrajpanožne trgovine ter s tem do povečanega pomena obojestranskih trgovinskih tokov v bolj podobnih proizvodih.

Med deleži horizontalne in vertikalne znotrajpanožne trgovine po tehnoloških dejavnostih ni prišlo do bistvenih sprememb, saj vertikalna znotrajpanožna trgovina prevladuje. V začetnem obdobju po slovenski osamosvojitvi je za visokotehnološke industrije bil značilen relativno visok delež horizontalne znotrajpanožne trgovine. V novejšem obdobju pa je značilen velik delež enosmernih trgovinskih tokov, kar kaže na specializacijo domače industrije na določeno vrsto proizvodnje za domače tržišče in potencialen izvoz ter uvoz proizvodov, kjer ni domače proizvodnje.

Za srednje-visokotehnološke industrije je v času opazen premik od horizontalne znotrajpanožne trgovine k vertikalni znotrajpanožni trgovini za dejavnost motorna vozila in podobno in dejavnost kemikalije brez farmacevtskih proizvodov. Trgovinski tokovi v dejavnosti električni stroji in aparati ostajajo vertikalnega znotrajpanožnega značaja. Začetni enosmerni trgovinski tokovi za dejavnost železniška oprema in transportna oprema in dejavnost stroji in oprema postanejo vertikalnega znotrajpanožnega značaja, kar kaže na odmik od enostranske specializacije v trgovinskih tokovih. Pri morebitno prisotnih izvoznih tokovih so se pojavili novi uvozni tokovi in narobe, vendar z značilnimi razlikami.

Za srednje-nizkotehnološke industrije, z izjemo za dejavnosti drugi nemetalni mineralni proizvodi in dejavnosti bazni metali v obdobju 1992-1996, je znotrajpanožna trgovina vertikalnega značaja. V primeru dejavnosti kavčuk in plastični proizvodi in dejavnost metalni proizvodi, z izjemo strojev in opreme v obdobju 1992-1996, in dejavnosti koks, rafinirani naftni proizvodi in jedrska goriva in dejavnosti bazni metali v obdobju 1996-2002 so

prisotni enosmerni, bodisi izključno izvozni ali pa izključno uvozni tokovi.

Kot pomembno ugotovitev za nizkotehnološke industrije velja poudariti, da je v okviru znotrajpanožne trgovine prišlo do občutnega znižanja horizontalne znotrajpanožne trgovine. Občutno znižanje horizontalne znotrajpanožne trgovine in hkrati bistveno povečanje vertikalne znotrajpanožne trgovine kaže na to, da je prišlo do značilnih razlik v dejavnostih, ki sodelujejo pri sorodnih izvoženih in uvoženih proizvodih.

Tabela 4.2. potrjuje, da znotrajpanožna trgovina prevladuje v mejnih trgovinskih tokovih. Izjema je le dejavnost koks, rafinirani naftni proizvodi in jedrska goriva. Z izjemo nizkotehnoloških industrij in delno nekaterih srednje-nizkotehnoloških industrij se delež znotrajpanožne trgovine bolj pogosto znižuje kot pa povečuje, kar je v nasprotju s teoretičnimi pričakovanji, po katerih naj bi z gospodarsko rastjo in zlasti z zunanjetrgovinsko liberalizacijo prihajalo do povečane stopnje v integriranosti domačega gospodarstva v mednarodno trgovino. Za vse dejavnosti po tehnološki intenzivnosti velja prevladujoča vertikalna znotrajpanožna trgovina, ki pa se večjem primeru dejavnosti znižuje.

Razvoj primerjalnih trgovinskih prednosti

Indeksi relativnih izvoznih prednosti za dejavnosti po tehnološki intenzivnosti kažejo mešane rezultate. V primeru primerjave z notranjo trgovino EU-15 velja indeks večji kot ena (primerjalne izvozne prednosti) za srednje-visokotehnološke industrije (zlasti za druge električne stroje in aparate in drugo mehanizacijo in opremo), srednje-nizkotehnološke industrije (se povečuje, kar kaže na občutno izboljšanje) in za nizkotehnološke industrije (izjema so prehrabeni proizvodi, pijače in tobačni proizvodi). Bistveno slabše velja za visokotehnološke industrije (delna izjema so medicinski in optični instrumenti).

Tudi indeksi relativnih uvoznih prednosti po dejavnostih tehnološke intenzivnosti kažejo mešano sliko pri slovenski uvozni penetraciji. V primerjavi z notranjo EU-15 trgovino je indeks okrog ena in kaže določena poslabšanja pri uvozni penetraciji (indeks se povečuje nad ena) v primerih srednje-visokih tehnoloških industrij (zlasti za druge električne stroje in aparate in drugo mehanizacijo in opremo) in srednje-nizko tehnoloških industrij. Indeks je večji kot ena, kar kaže na pomanjkljivosti pri uvoznem nadomeščanju, za nizko tehnološke industrije, vendar pa njegovo zniževanje kaže na prisotno izboljševanje teh industrij pri učinkoviti uvozni substituciji. To velja za prehrabene proizvode,

pijače in tobačne proizvode in tudi pri tekstilu, tekstilnih proizvodih, usnju in obutvi. Indeks je pod ena, kar kaže na učinkovito uvozno nadomeščanje, za visokotehnološke industrije, z izjemo pri medicinskih in optičnih instrumentih.

Učinkovitost srednje-visokotehnoloških industrij pri uvozni penetraciji izpade manj učinkovita, kadar je primerjava narejena z zunanjo trgovino EU-15. To zlasti velja za motorna vozila in podobno, kar pomeni, da z članstvom Slovenije v EU in popolno odpravo trgovinskih in številnih drugih omejitev prihaja do bistveno večjih konkurenčnih pritiskov na domače slovenske tržišče. V povprečju so tudi nekoliko višji indeksi relativnih uvoznih prednosti v primeru zunanje trgovine EU-15 za srednje-nizkotehnološke industrije. To velja zlasti za druge nemetalne mineralne proizvode. Razlike pri visokotehnoloških industrijah in nizkotehnoloških industrijah med primerjavama po EU-15 notranjih in EU-15 zunanjih pogojih v določeni meri ostanejo. Pri nizkotehnoloških industrijah bi notranja tržišča EU lahko vodila do določenih poslabšanj pri tekstilu, tekstilnih proizvodih, usnju in obutvi. Z vstopom Slovenije v EU so v njo vstopili tudi nekateri konkurenčni proizvajalci teh proizvodov iz Poljske, Madžarske in nekaterih drugih držav. To pomeni, da se tudi notranje tržišče EU spreminja ne samo zaradi avtonomno prisotnih notranjih tendenc, ampak s procesom razširitve tržišča in povezanimi strukturnimi spremembami na strani ponudbe in na strani povpraševanja.

Indeksi relativnih trgovinskih prednosti po dejavnostih tehnološke intenzivnosti kažejo na prevladujoče primerjalne trgovinske prednosti in delno njihova nadaljnja izboljšanja. Na drugi strani pa ni nobene dejavnosti oziroma podskupine, ki bi kazala na izrazito značilne primerjalne prednosti v EU-15 notranjih in EU-15 zunanjih trgovinskih tokovih. Bolj kaže na stalne napore slovenskih industrij pri ohranjanju obstoječega položaja oziroma postopna izboljšanja zlasti pri spreminjanju slabših rezultatov v bolj ugodna gibanja, kot na primer, za medicinske in optične instrumente pri visokotehnoloških industrijah, za del srednje-nizkotehnoloških industrij (bazni metali, fabricirani metalni proizvodi z izjemo strojev in opreme) in pri nekaterih nizkotehnoloških industrijah (tekstil, tekstilni proizvodi, usnje in obutev).

Ugodnejša gibanja indeksa relativnih trgovinskih prednosti veljajo za farmacevtske proizvode (vendar z manj jasno tendenco) in pisarniške, računovodske in računalniške stroje med visokotehnološkimi industrijami, kemikalije brez

farmacevtskih sredstev med srednje-visokotehnološkimi industrijami in pri koksu, rafiniranih naftnih proizvodih in jedrskemu gorivu med srednje-nizkotehnološkimi industrijami. Med nizkotehnološkimi industrijami so razlike in spremembe še bolj pogoste. Relativno ugodna gibanja so opazna za prehrabene proizvode, pijače in tobačne proizvode, kjer se je Slovenija na EU trgih pojavljala zlasti z nekaterimi specifičnimi proizvodi. Vidne težave ali trgovinske pomanjkljivosti so opazne za ostalo predelavo in reciklažo.

Velja pa izpostaviti, da obstajajo nekatere značilne razlike v indeksih relativnih trgovinskih prednosti, ki so primerjani z različnima meriloma kot osnove primerjave. V primeru visokotehnoloških industrij so razlike v rezultatih manj značilne. Razlike v rezultatih pa so bolj občutne pri srednje-visokotehnoloških industrijah, pri čemer so rezultati za Slovenijo v splošnem bolj ugodni v primeru notranjih EU-15 kot pa zunanjih EU-15 trgovinskih tokov. To posebej velja za motorna vozila in podobno in drugo mehanizacijo in opremo. Čeprav je v povprečju manj razlik pri srednje-nizkotehnoloških industrijah, pa so bolj značilne razlike v notranji strukturi, kot v primeru za druge nemetalne proizvode, ki kažejo večje trgovinske prednosti v notranjih EU-15 kot pa v zunanjih EU-15 trgovinskih tokovih.

Obratno velja za bazne metale. Za nizkotehnološke industrije velja, da so gibanja manj neugodna pri notranjih v primerjavi z zunanjimi EU-15 trgovinskimi tokovi. To posebej velja za les, celulozo, papir, papirne proizvode, tiskanje in publiciranje. Omenjene razlike dajejo bolj optimistična pričakovanja s članstvom Slovenije v EU pri koriščenju trgovinskih prednosti na širšem skupnem evropskem tržišču. Zaradi podobnih gospodarskih struktur pa bodo pri podobnih proizvodih iskale svoje trgovinske prednosti tudi druge nove članice EU.

Tabela 4.2. potrjuje relativne primerjalne trgovinske prednosti na tržiščih EU-15 za visokotehnološke industrije in za srednje-nizkotehnološke industrje ter z izjemo drugi električni stroji in aparati tudi za srednje-visokotehnološke industrije. Bolj neugodna so gibanja za nizko-tehnološkeindustrije, kjer delno pri prehrabeni proizvodi, pijače in tobačni proizvodi rezultate kažejo na relativne primerjalne trgovinske pomanjkljivosti na tržiščih EU-15. Primerjalne trgovinske prednosti pri visokotehnoloških industrijah izhajajo bolj iz uspešne uvozne substitucije kot pa iz primerjalnih izvoznih prednosti. Na drugi strani za srednje-visokotehnološke industrije in srednje-

nizkotehnoško industrije veljajo izvozne trgovinske prednosti bolj kot sama uspešnost pri uvoznem nadomeščanju. Pri nizkotehnoških industrijah pa neuspešna uvozna substitucija prevladuje nad izvoznimi trgovinskimi prednostmi. To je možno pojasniti z dejstvom, da so bili proizvodi nekaterih delovno intenzivnih panog v preteklosti zaščiteni na domačih tržiščih. Kljub določeni vključenosti v izvoz, pa je liberalizacija domačih tržišč vodila do novih konkurenčnih pritiskov, ki so pripeljali do določenih težav pri uspešnem uvoznem nadomeščanju.

Razvoj cenovne konkurenčnosti

Kljub določenim poslabšanjem je Slovenija dosegala zadovoljiva razmerja izvozne do uvozne cene v trgovini z državami EU-15 po dejavnostih tehnološke intenzivnosti. Za večino srednje-visokotehnoških industrij in srednje-nizkotehnoških industrij je ugotovljeno razmerje večje od ena, kar pomeni da je Slovenija dosegala višje izvozne cene na tržiščih držav EU-15, kot pa so bile cene za uvožene sorodne proizvode iz držav EU-15 v Slovenijo. Bolj podroben pregled rezultatov po dejavnostih tehnološke intenzivnosti pa kaže štiri skupine dejavnosti po velikosti razmerja izvozne do uvozne cene.

Najprej je to skupina dejavnosti, za katere velja razmerje izvozne do uvozne cene, ki je večje od ena. Izmed visokotehnoških industrij bi z določenimi omejitvami v to skupino lahko vključili dejavnost letala in zračna plovila. Sem uvrščamo tudi več dejavnosti srednje-visokotehnoških industrij: drugi električni stroji in aparati (razmerje se znižuje), druga železniška in transportna oprema (razmerje se znižuje) in druga mehanizacija in oprema. V skupino z razmerjem izvozne do uvozne cene, večja kot ena, pa spada pretežno del srednje-nizkotehnoških industrij: proizvodi iz kavčuka in plastike (se znižuje), drugi nemetalni mineralni proizvodi, izgradnja in popravilo čolnov, bazni metali in fabricirani metalni proizvodi z izjemo strojev in opreme.

V drugo skupino lahko razvrstimo dejavnosti, za katere se razmerje izvozne do uvozne cene giblje v bližini ena, kar pomeni, da ni bistvenih razlik v cenah in kakovosti med izvoženimi in uvoženimi sorodnimi proizvodi med Slovenijo in državami EU-15. Izmed visokotehnoških industrij lahko uvrstimo v to skupino naslednje dejavnosti: pisarniški, računovodski in računalniški stroji; radijska, televizijska in podobna oprema (kaže izboljšanje) in medicinski in optični instrumenti (kaže poslabšanje). Izmed srednje-visokotehnoških industrij spadata v to skupino dejavnosti motorna vozila in podobno in kemikalije brez farmacevtskih sredstev. Z določenimi

omejitvami v to skupino spada tudi dejavnost koks, rafinirani naftni proizvodi in jedrska goriva iz srednje-nizkotehnoških industrij. Izmed nizkotehnoških industrij pa se izvozne cene ne razlikujejo bistveno od uvoznih cen za dejavnost les, celuloza, papir, papirni proizvodi, tiskanje in publiciranje in dejavnost tekstil, tekstilni proizvodi, usnje in obutev.

Posebej velja omeniti dejavnost ostala predelava in reciklaža iz nizkotehnoških industrij, pri kateri je prišlo do znižanja cenovne konkurenčnosti in do padca razmerja, ki je bilo večje od ena, vendar pa se je značilno znižalo pod ena.

Končno, gre za posebno skupino, za katero velja razmerje izvozne do uvozne cene, ki je manjše od ena. To pomeni, da so se izvažali cenejši proizvodi in uvažali bolj kakovostni sorodni proizvodi po višjih cenah. V to skupino spadata dejavnosti farmacevtskih proizvodov iz visokotehnoških industrij, ki sicer kljub temu kaže določena izboljšanja v cenovni konkurenčnosti, in prehrabeni proizvodi, pijače in tobaki proizvodi iz nizkotehnoških industrij.

Tabela 4.2. kaže, da se je razmerje izvozne do uvozne cene povečalo za visokotehnoške industrije in delno za nekatere nizkotehnoške industrije. Do znižanja razmerja izvozne do uvozne cene pa je prišlo v primeru srednje-visokotehnoških industrijah (izjema so kemikalije brez farmacevtskih sredstev) in v primeru srednje-nizkotehnoških industrij.

4.3. Pozicioniranje posameznih sektorjev

Za oblikovanje celostne podobe pozicioniranja posameznih sektorjev slovenskega gospodarstva opredeljenih po NACE klasifikaciji in klasifikaciji tehnoloških intenzivnosti, smo izdelali kompozitni kazalec, ki upošteva perspektivnost posameznega sektorja po analiziranih štirih vsebinskih področjih:

- izvozno-uvozni strukturi,
- razvoju znotrajpanožne trgovine,
- razvoju primerjalnih trgovinskih prednosti in
- cenovni konkurenčnosti.

Za izdelavo integralne matrike smo uporabili enostavno metodo rangiranja po principu največje vsote zbranih točk po posameznem od izbranih štirih kriterijev. Rangiranje posameznih dejavnosti po kriteriju izvozno-uvozne strukture je povzeto v tabelah 4.3. in 4.4. v stolpcu I. Za rangiranje po kriteriju razvoja znotrajpanožne trgovine smo izbrali mejni znotrajpanožni trgovinski indeks.

Tabela 4.2.: Matrika kazalcev konkurenčnosti in mednarodnih trgovinskih prednosti po dejavnostih tehnološke intenzivnosti za Slovenijo, 1992-2002

	Sprememba strukture izvoza in uvoza ^a	MIT ^b	Primerjalne prednosti ^c	Razmerje izvozne do uvozne cene ^e
Visokotehnološke industrije	↓	Z↑ V↑	- + +	↑
Letala in zračna plovila	↑	Z↓ V↓	- + +	↑
Farmacevtski proizvodi	↓	Z↓ V↓	- + +	↑
Pisarniški, računovodski in računalniški stroji	↓	Z↑ V↓	- + +	↑
Radjska, televizijska in podobna oprema	↓	Z↓ V↓	- + +	↑
Medicinski in optični instrumenti	↓	Z↑ V↑	+ - +	↑
Srednje-visokotehnološke industrije	↓	Z↓ V↓	+ + +	↓
Drugi električni stroji in aparati	↓	Z↓ V↓	+ - -	↓
Motorna vozila in podobno	↑	Z↓ V↓	+ - +	↓
Kemikalije brez farmacevtskih sredstev	↓	Z↑ V↓	+ + +	↑
Druga železniška in transportna oprema	↓	Z↓ V↓	+ + +	↓
Druga mehanizacija in oprema	↓	Z↓ V↓	+ - +	↓
Srednje-nizkotehnološke industrije	↓	Z↓ V↓	+ - +	↓
Koks, rafinirani naftni proizvodi in jedrska goriva	↓	M↑ V↑	+ + +	↓
Proizvodi iz kavčuka in plastike	↓	Z↑ V↓	+ + +	↓
Drugi nemetalni mineralni proizvodi	↓	Z↑ V↓	+ - +	↓
Izgradnja in popravilo ladij in čolnov	↑	Z↓ V↓	+ - +	↓
Bazni metali	↓	Z↓ V↓	+ - +	↓
Fabricirani metalni proizvodi z izjemo strojev in opreme	↓	Z↑ V↑	+ - +	↓
Nizkotehnološke industrije	↑	Z↓ V↓	+ - -	↑
Ostala predelava in reciklaža	↑	Z↓ V↓	+ - -	↑
Les, celuloza, papir, papirni proizvodi, tiskanje in publiciranje	↑	Z↑ V↓	+ - -	↑
Prehrambeni proizvodi, pijače in tobakični proizvodi	↓	Z↑ V↑	- + +	↓
Tekstil, tekstilni proizvodi, usnje in obutev	↓	Z↑ V↓	+ - -	↓

^a ↑: Delež sektorskega izvoza v celotnem slovenskem izvozu glede na delež sektorskega uvoza v celotnem slovenskem uvozu (kazalec XU) se povečuje, in narobe, znižuje, ko velja ↓.

^b Z↑: prevladuje znotrajindustrijska trgovina, ki se nadalje povečuje. Z↓: prevladuje znotrajindustrijska trgovina, ki se znižuje. V↑: Prevladuje vertikalna znotrajindustrijska trgovina, ki se povečuje. V↓: Prevladuje vertikalna znotrajindustrijska trgovina, ki se znižuje.

^c + + +: primerjalne izvozne, uvozne in trgovinske prednosti. + - +: primerjalne izvozne in trgovinske prednosti, vendar uvozne pomanjkljivosti. + - -: primerjalne izvozne prednosti, vendar uvozne in trgovinske pomanjkljivosti. - + +: primerjalne izvozne pomanjkljivosti, vendar uvozne in trgovinske prednosti. - + -: primerjalne izvozne in trgovinske pomanjkljivosti, vendar uvozne prednosti. . - -: primerjalne izvozne, uvozne in trgovinske pomanjkljivosti.

^e ↑: razmerje se povečuje. ↓: razmerje se znižuje.

Vir: Matrika, sestavljena na temelju lastnih izračunov (Bojnec in Novak, 2004; 2005a; 2005b in 2005c) in dodatnih primarnih izračunov, ki so na volju pri avtorjih.

Rezultati so zbrani v stolpcu II. Kot kriterij presoje perspektivnosti posamezne gospodarske dejavnosti glede na primerjalne trgovinske prednosti smo izbrali kazalec relativne dinamike rasti vrednosti indeksa relativnih trgovinskih prednosti glede na merilo primerjave notranje trgovine EU-15 (kazalec (K'_{RTA}_i)). Rezultati so prikazani v stolpcu III. Zadnji kriterij - kriterij perspektivnosti posamezne gospodarske dejavnosti je razmerje izvozne do uvozne cene za slovensko trgovino z državami EU-15. Izračunali smo koeficiente dinamike razmerja izvozne do uvozne cene za obdobje od leta 1993 do leta 2002 za posamezne

sektorje in slovensko gospodarstvo kot celoto in iz teh podatkov izračunali povprečno stopnjo rasti izvozne do uvozne cene. Izračunane povprečne stopnje rasti na sektorski ravni smo primerjali z izračunano povprečno stopnjo rasti na agregatni ravni (kazalec (K'_{IAAT}_i)). Rezultati so zbrani v stolpcu IV. V posameznih stolpcih so vrednosti zaporednih števil rangiranja določenega sektorja glede na njegovo perspektivnost po izbranem kriteriju. V zadnjem stolpcu je prikazana razvrstitev sektorjev glede na največje število zbranih točk. Vrednost ena pomeni najnižjo vrednost v rangiranju, vrednost deset pri

dejavnostih NACE klasifikacije oziroma štiriindvajset, če gre za tehnološke dejavnosti. Na koncu smo sešteli vrednosti iz stolpcev I, II, III in IV ter vsote, prikazane v stolpcu V. Končne vrednosti so bile osnova za ponovno rangiranje gospodarskih dejavnosti od najboljše do najslabše glede na izsledke študije o zunanjetrgovinskih gibanjih: K-poslovanje z nepremičninami, najem in poslovne storitve, B-ribištvo, DF-proizvodnja koksa, naftnih derivatov in jedrskega goriva, A-kmetijstvo, lov in gozdarstvo, CB-pridobivanje rud in kamnin, razen energetskih, Q-eksteritorialne organizacije in združenja, DA-proizvodnja hrane, pijač, krmil in tobačnih izdelkov, DG-proizvodnja kemikalij, kemičnih izdelkov in umetnih vlaknin, C-rudarstvo (skupaj), DM-proizvodnja vozil in plovil, D-predelovalne dejavnosti (skupaj), DB-proizvodnja tekstilij, usnjenih oblačil, tekstilnih in krznenih izdelkov, DN-proizvodnja pohištva, druge predelovalne dejavnosti in reciklaža, DJ-proizvodnja kovin in kovinskih izdelkov, DC-proizvodnja usnja, obutve in usnjenih izdelkov razen oblačil, DH-proizvodnja izdelkov iz gume in plastičnih mas, DE-proizvodnja vlaknin, papirja,

založništvo in tiskarstvo, DK-proizvodnja strojev in naprav, DI-proizvodnja drugih nekovinskih mineralnih izdelkov, CA-pridobivanje energetskih surovin, DL-proizvodnja električne in optične opreme in DD-obdelava in predelava lesa. Pri tem velja poudariti, da je rangiranje pogojeno z metodo točkovanja, pri katerem je vsakemu kazalcu dana ista teža.

Po dejavnostih tehnološke intezivnosti je končno rangiranje naslednje: kemikalije brez farmacevtskih sredstev, medicinski in optični instrumenti, farmacevtski proizvodi, les, celuloza, papir, papirni proizvodi, tiskanje in publiciranje, visokotehnološke industrije (skupaj), srednje-visokotehnološke industrije (skupaj), pisarniški, računovodski in računalniški stroji, radijska, televizijska in podobna oprema, prehrambeni proizvodi, pijače in tobačni proizvodi, izgradnja in popravilo ladij in čolnov, motorna vozila in podobno, tekstil, tekstilni proizvodi, usnje in obutev, proizvodi iz kavčuka in plastike, nizkotehnološke industrije (skupaj), koks, rafinirani naftni proizvodi in jedrska goriva, letala

Tabela 4.3.: Rangiranje glede na kompozitni kazalec mednarodne konkurenčnosti po NACE dejavnostih

	I	II	III	IV	Vrstni red sektorjev
A. Kmetijstvo, lov, gozdarstvo	4	19	19	15	K
B. Ribištvo	22	22	16	16	B
C. Rudarstvo	2	15	9	21	DF
CA. Pri. energetskih surovin	1	3	6	19	A
CB. Pri. Rud in kamnin, razen energetskih	3	17	17	20	CB
D. Predelovalne dejavnosti	16	20	2	8	Q
DA. Pro. hrane, pijač, krmil in tobačnih izdelkov	6	18	18	13	DA
DB. Pro. tekstila, usnjenih oblačil, tekstilnih in krznenih izdelkov	10	12	5	14	DG
DC. Pro. Usnja, obutve in usnjenih izdelkov razen oblačil	9	11	12	6	C
DD. Obdelava in predelava lesa	5	6	1	11	DM
DE. Pro. vlaknin, papirja; založništvo, tiskarstvo	8	13	7	4	D
DF. Pro. koksa, naftnih derivatov, jedrskega goriva	20	16	22	12	DB
DG. Pro. kemikalij, kemičnih izdelkov, umetnih vlaknin	14	8	20	7	DN
DH. Pro. izdelkov iz gume in plastičnih mas	7	10	14	5	DJ
DI. Pro. drugih nekovinskih mineralnih izdelkov	15	9	4	3	DC
DJ. Pro. kovin in kovinskih izdelkov	12	7	11	9	DH
DK. Pro. strojev in naprav	18	5	8	1	DE
DL. Pro. električne in optične opreme	13	4	10	2	DK
DM. Pro. vozil in plovil	21	1	15	10	DI
DN. Pro. pohištva, druge predelovalne dejavnosti; reciklaža	19	2	3	17	CA
K. Poslovanje z nepremičninami, najem in poslovne storitve	17	21	21	22	DL
Q. Eksteritorialne organizacije in združenja	11	14	13	18	DD

Vir: Matrika je sestavljena na temelju lastnih izračunov (Bojnec in Novak, 2004; 2005a; 2005b in 2005c).

Tabela 4.4.: Rangiranje glede na kompozitni kazalec mednarodne konkurenčnosti po dejavnostih tehnološke intenzivnosti

	I	II	III	IV	Vrstni red sektorjev
a Visokotehnološke industrije	6	15	13	22	j
b Letala in zračna plovila	21	4	6	17	f
c Farmaceutski proizvodi	12	3	19	24	c
d Pisarniški, računovodski in računalniški stroji	2	20	14	19	v
e Radijska, televizijska in podobna oprema	5	12	15	23	a
f Medicinski in optični instrumenti	11	24	8	16	g
g Srednje-visokotehnološke industrije	16	7	22	11	d
h Drugi električni stroji in aparati	18	6	5	8	e
i Motorna vozila in podobno	23	1	17	12	z
j Kemikalije brez farmacevtskih sredstev	3	19	20	20	r
k Druga železniška in transportna oprema	17	8	10	6	i
l Druga mehanizacija in oprema	13	9	11	4	ž
m Srednje-nizkotehnološke industrije	8	11	21	2	o
n Koks, rafinirani naftni proizvodi in jedrska goriva	1	21	23	5	t
o Proizvodi iz kavčuka in plastike	10	16	16	9	n
p Drugi nemetalni mineralni proizvodi	7	18	7	14	b
r Izgradnja in popravilo ladij in čolnov	22	5	24	3	u
s Bazni metali	9	10	12	1	p
š Fabricirani metalni proizvodi z izjemo strojev in opreme	14	14	9	7	š
t Nizkotehnološke industrije	19	13	4	15	m
u Druga predelava in reciklaža	24	2	1	21	k
v Les, celuloza, papir, papirni proizvodi, tiskanje in publiciranje	20	17	3	18	h
z Prehrambeni proizvodi, pijače in tobakični proizvodi	4	23	18	10	l
ž Tekstil, tekstilni proizvodi, usnje in obutev	15	22	2	13	s

Vir: Matrika je sestavljena na temelju lastnih izračunov (Bojnec in Novak, 2004; 2005a; 2005b in 2005c).

in zračna plovila, ostala predelava in reciklaža, drugi nemetalni mineralni proizvodi, fabricirani metalni proizvodi z izjemo strojev in opreme, srednje-nizkotehnološke industrije (skupaj), druga železniška in transportna oprema, drugi električni stroji in aparati, druga mehanizacija in oprema in bazni metali. Tudi v tem primeru je treba upoštevati, da je rangiranje delno pogojeno z načinom točkovanja, ki daje enak pomen vsaki vključeni skupini kazalcev.

5. Sklepi in pomen rezultatov za ekonomsko politiko

UMAR najpogosteje prikazuje mednarodno konkurenčnost s tržnimi deleži, cenovno in stroškovno konkurenčnostjo. Pri tem se zlasti uporabljata gibanje realnega efektivnega tečaja

tolarja in v različnih oblikah izraženi stroški dela na enoto proizvoda v predelovalnih dejavnostih.⁴ Strukturo slovenske blagovne trgovine smo tudi mi posebej analizirali v prispevku Bojnec in Novak (2004), pri čemer je bil poudarek na strukturi trgovine po tehnološki intenzivnosti. V tem prispevku predlagamo dodatne kazalce za merjenje konkurenčnosti slovenskega gospodarstva na temelju trgovinskih podatkov. V prispevku je pozornost namenjena metodologiji za merjenje konkurenčnosti slovenskega gospodarstva na temelju štirih skupin kazalcev konkurenčnosti in mednarodnih trgovinskih prednosti (izvozno-uvozni strukturi, znotrajpanožni trgovini, primerjalnim trgovskim prednostim in cenovni konkurenčnosti v mednarodni trgovini) in prikazu metodologije za analiziranje kompozitnega kazalca, ki celovito oceni perspektivnost posameznih analiziranih sektorjev po štirih vsebinskih področjih s sistemom točkovanja

⁴ Med institucijami, ki spremljajo mednarodno konkurenčnost gospodarstev, velja omeniti OECD v Parizu, WIIW na Dunaju, EBRD v Londonu in Inštituta za razvoj menedžmenta v Švici.

posameznih sektorjev po izbranih štirih skupinah kazalcev. Za izdelavo integralne matrike smo uporabili enostavno metodo rangiranja analiziranih sektorjev po principu največje vsote zbranih točk in na tej podlagi izdelali integralno matriko.

Znotrajpanožna trgovina je opredeljena kot delež trgovine v sorodnih proizvodih. Proces liberalizacije zunanje trgovine in gospodarska rast sta pogosta dejavnika, ki vodita do porasta deleža znotrajpanožne trgovine. S procesom liberalizacije zunanje trgovine se povečajo možnosti za povečanje uvoza in izvoza za sorodne proizvode, kar vzpodbuja rast znotrajpanožne trgovine. Podobno velja, da gospodarska rast (in s tem povečani dohodki) vplivajo na rast povpraševanja na eni strani in rast ponudbe proizvodov na drugi strani. S povečanim povpraševanjem je povezan tudi proces diverzifikacije v potrošnji, ki se delno zadovolji s povečano domačo proizvodnjo in zlasti z uvozom različnih podobnih proizvodov in sorodnih substitutov. S povečano ponudbo se del te nameni za domači trg in del povečane proizvodnje se poskuša izvoziti. Oba procesa na strani povpraševanja in na strani ponudbe vodita do povečanih uvoznih in izvoznih tokov v sorodnih proizvodih ter s tem do povečanega deleža znotrajpanožne trgovine. Liberalizacija zunanje trgovine bi se morala odraziti v rasti deleža znotrajpanožne trgovine. Na rast deleža znotrajpanožne trgovine bi morala vplivati tudi pozitivna gospodarska rast. Med dejavniki, ki utegnejo negativno vplivati na znotrajpanožno trgovino, so uvrščeni inercialni procesi, povezani z ekonomskimi politikami, ki so zagotavljale določeno zaščito posameznim sektorjem. Zaradi tega bi lahko bil proces prestrukturiranja počasnejši in bi se lahko odrazil v nižji ravni ali celo v znižanju deleža znotrajpanožne trgovine v času. Posebej smo prikazali metodologijo za analiziranje znotrajpanožne trgovine z uporabo Grubel in Lloyd (1975) indeksa, Brühlartov (1994) dinamični mejni znotrajpanožni trgovinski indeks, ki je izpeljan iz GLIIT indeksa in je v bistvu bližje merjenju horizontalne znotrajpanožne trgovine (HIIT), in Thom in McDowell (1999) celotni mejni znotrajpanožni trgovinski indeks (MIIT) z dekompozicijo na horizontalni znotrajpanožni trgovinski (HIIT) indeks in vertikalni znotrajpanožni trgovinski (VIIT) indeks. MIIT indeks in HIIT indeks sta izračunana, VIII indeks pa je razlika med MIIT indeksom. Razlika med 100 % in vrednostjo MIIT indeksa pa predstavlja delež, ki odpade na medpanožno trgovino (IT).

Metodologija za merjenje mednarodnih trgovinskih prednosti prav tako temelji na analiziranju sektorjev,

ki se lahko pojavljajo v mednarodni blagovni menjavi. Predlagana je metodologija za ugotovitev mednarodnih konkurenčnih prednosti in mednarodnih konkurenčnih pomanjkljivosti slovenskega gospodarstva v mednarodni menjavi zlasti v primerjavi z EU-15 državami, ki so predlagane in tudi vzete kot merilo primerjave. Metodologija izračuna je posebej prikazana za izračun indeksa primerjalnih izvoznih prednosti, indeksa uvozne penetracije in indeksa primerjalnih trgovinskih prednosti.

Čeprav SURS izračunava določena razmerja med slovenskimi izvoznimi in uvoznimi cenami, do sedaj še ni bila izdelana celovita analiza kakovostne komponente v izvoženih in uvoženih proizvodih. Analiza kakovosti izvoza glede na uvoz je predlagana s primerjavo gibanja izvoznih do ustreznih uvoznih cen sorodnih proizvodov za Slovenijo na tri načine. Prvič, primerjane so slovenske izvozne cene dobljene kot enote vrednosti izvoza v države EU-15 s slovenskimi uvoznimi cenami, dobljenimi kot enote vrednosti slovenskega uvoza iz držav EU-15. Omenjeno razmerje izvozne do uvozne cene kaže na kakovostne razlike in s tem razlike v cenah med slovenskimi izvoženimi in uvoženimi proizvodi z državami EU-15. Višja izvozna cena glede na uvozno ceno naj bi kazala višjo kakovost izvoženih glede na uvožene sorodne proizvode, in narobe, kadar je razmerje nižje od ena. Spemembe s kakovosti izvoženih glede na uvožene sorodne proizvode so tako aproksimirane s pomočjo razmerja med enoto vrednosti izvoženega in uvoženega sorodnega proizvoda. Drugič, s primerjavo slovenske izvozne cene v države EU-15 z notranjimi uvoznimi cenami v trgovini med državami EU-15. Omenjeno razmerje kaže na morebitne kakovostne in s tem cenovne razlike med slovenskim izvozom v EU glede na uvoz, ki je prisoten v notranji trgovini podobnih proizvodov med državami EU-15. Tretjič, s primerjavo slovenske izvozne cene v države EU-15 z zunanjimi uvoznimi cenami v trgovini EU-15 s preostalim svetom. Razmerje, večje kot ena, nam kaže, da so slovenski izvozniki v države EU-15 dosegali višjo kakovost in s tem izvozne cene kot drugi izvozniki sorodnih proizvodov na tržišča EU-15. In narobe, kadar je razmerje manjše od ena, to kaže na nižjo konkurenčnost v primerjavi z drugimi izvozniki na tržišča EU-15.

Predelovalne D dejavnosti prispevajo večino slovenskega izvoza in uvoza. V izvozu se je Slovenija v večji meri specializirala v srednjevisokotehnološke industrije, katerih pomen se nadalje povečuje, in nizkotehnološke industrije, katerih pomen se znižuje. V slovenskem uvozu so prav tako na prvem mestu po njihovem pomenu

srednje-visokotehnološke industrije, katerih uvoz se povečuje. Sledijo pa srednje-nizko in nizkotehnološke industrije, katerih pomen v uvozu se znižuje. Za srednje-nizkotehnološke industrije so značilne relativno zelo nizke izvozne cene v primerjavi z drugimi konkurenti na tržiščih EU-15. Delež visoko tehnoloških industrij ostaja pod 10 % tako v primeru uvoza in še bolj v primeru slovenskega izvoza.

Za NACE dejavnosti velja prevladujoča mejna znotrajpanožna trgovina, ki je vertikalnega značaja. Delež vertikalne znotrajpanožne trgovine se pogosto znižuje. Zlasti obstaja ozka povezanost med zniževanjem mejne znotrajpanožne trgovine ob hkratnem zniževanju deleža vertikalne znotrajpanožne trgovine. Povečanje deleža mejne znotrajpanožne trgovine pa je bolj enakomerno porazdeljeno po dejavnostih, pri katerih se je delež vertikalne znotrajpanožne trgovine povečal oziroma znižal. Z izjemo dejavnosti koks, rafinirani naftni proizvodi in jedrska goriva znotrajpanožna trgovina prevladuje tudi v mejnih trgovinskih tokovih po tehnoloških dejavnostih. Dinamično gledano - z izjemo nizkotehnoloških industrij in delno nekaterih srednje-nizkotehnoloških industrij - se delež znotrajpanožne trgovine bolj pogosto znižuje kot pa povečuje. To je v nasprotju s teoretičnimi pričakovanji, po katerih naj bi se z gospodarsko rastjo in zlasti z zunanjetrgovinsko liberalizacijo prihajalo do povečane stopnje integriranosti domačega gospodarstva v mednarodno trgovino. Za vse dejavnosti po tehnološki intenzivnosti velja prevladujoča vertikalna znotrajpanožna trgovina, ki pa se za večino dejavnosti po tehnološki intenzivnosti znižuje.

Predelovalna D dejavnost kaže na intenzivne napore pri ohranjanju in postopnem povečevanju izvoznih trgovinskih prednosti. Priprave izvoznih sektorjev na višje konkurenčne pritiske so se začele prej, kot to velja za industrije, ki so v preteklosti temeljile v večji meri na strategijah uvozne substitucije ob zunanjetrgovinski zaščiti in državnih pomočeh. Deregulacija makroekonomskega in sektorskega okolja je tako pomenila večje težave za dejavnosti, ki so v večji meri bile usmerjene na bolj zaprto domače tržišče. Presenetljivo pa je, da je indeks trgovinskih prednosti za celotno predelovalno D dejavnost izpadel kot negativen. To bi pomenilo, da, gledano v celoti, slovenska predelovalna D dejavnost ni imela primerjalnih trgovinskih prednosti, ampak primerjalne trgovinske pomanjkljivosti glede na države EU-15 in konkurente, ki se pojavljajo na teh tržiščih. Trgovinske pomanjkljivosti v blagovni menjavi na notranjem tržišču EU-15 so opazne za

nekatero predelovalno D dejavnosti, kot so DB - proizvodnja tekstilij, usnjenih oblačil, tekstilnih in krznenih izdelkov, DD - obdelava in predelava lesa, DI - proizvodnja drugih nekovinskih mineralnih izdelkov in DN - proizvodnja pohištva, druge predelovalne dejavnosti in reciklaža.

Tudi rezultati primerjalnih trgovinskih prednosti po dejavnostih tehnološke intenzivnosti so pokazali mešane rezultate. Relativne primerjalne trgovinske prednosti na tržiščih EU-15 so ugotovljene za srednje-nizkotehnološke industrije in z izjemo drugi električni stroji in aparati tudi za srednje-visoke tehnološke industrije. Bolj neugodna so gibanja za nizko-tehnološke industrije, kjer rezultati v splošnem kažejo na relativne primerjalne trgovinske pomanjkljivosti na tržiščih EU-15. Primerjalne trgovinske prednosti pri visoko tehnoloških industrijah izhajajo predvsem iz uspešne uvozne substitucije in ne iz primerjalnih izvoznih prednosti. Na drugi strani pa za srednje-visokotehnološke industrije in srednje-nizkotehnološke industrije primerjalne trgovinske prednosti izhajajo iz izvozne trgovinske prednosti bolj kot iz same uspešnosti pri uvoznem nadomeščanju. Pri nizkotehnoloških industrijah pa je pomanjkljivo uvozno nadomeščanje prevladovalo nad izvoznimi trgovinskimi prednostmi. To je možno pojasniti z dejstvom, da so bili proizvodi nekaterih delovno intenzivnih panog v preteklosti zaščiteni na domačih tržiščih. Kljub določeni vključenosti v izvoz pa je liberalizacija domačih tržišč vodila do povečanega uvoza in do novih konkurenčnih pritiskov, ki so vodili do določenih težav pri uvoznem nadomeščanju.

Ugotovili smo, da so bile višine razmerja izvoznih do uvoznih cen in njihova gibanja v času precej različna. Med dejavnostmi, ki imajo višje izvozne cene kot so uvozne cene velja omeniti NACE dejavnosti DD - obdelava in predelava lesa, DH - proizvodnja izdelkov iz gume in plastičnih mas in DK - proizvodnja strojev in naprav. Predelovalne D NACE dejavnosti imajo določeno tendenco zniževanja razmerja izvozne do uvozne cene v slovenski trgovini z državami EU-15. Izjema so nepredelovalne dejavnosti C - rudarstvo in K - poslovanje z nepremičninami, najem in poslovne storitve.

Za večino srednje-visokotehnoloških industrij so bile ugotovljene višje izvozne od uvoznih cen v trgovini z državami EU-15. Razmerje izvozne do uvozne cene se je tudi povečalo za visokotehnološke industrije in delno za nekatere nizkotehnološke industrije. Na drugi strani pa je do znižanja razmerja izvozne do uvozne cene prišlo v primeru srednje-visokotehnoloških industrijah in v primeru srednje-nizkotehnoloških industrij.

V prispevku je izdelano tudi rangiranje in pozicioniranje posameznih dejavnosti glede na štiri skupine konkurenčnosti in mednarodnih trgovinskih prednosti na temelju trgovinskih kazalcev. Velja omeniti, da je potrebno rangiranje vzeti z določeno rezervo, ki je pogojeno z načinom točkovanja in njihovim agregiranjem, pri čemer je vsakemu kazalcu pripisan enak pomen. Rezultati v matrični obliki kažejo na večjo ali manjšo uspešnost posameznih dejavnosti v mednarodni blagovni menjavi glede na štiri skupine analiziranih kazalcev. Kot taki se lahko z določeno rezervo uporabijo pri načrtovanju in usmerjanju ekonomske politike.

Eno od prednostnih področij je vzpostavitev čimbolj transparentnega makroekonomskega okolja, ki bo vzpodbujalo različne ekonomske subjekte k čimvečjim inovativnim, podjetniškim in drugim ekonomskim ciljem. Številni pravni, institucionalni in drugi temelji so bili usklajeni s politikami EU. Vendar pa je uspešnost njihovega izvajanja v bistveni meri odvisna od učinkovitosti znotraj posamezne države EU. Ob začetnih razlikah je to tudi eden od glavnih razlogov, zakaj obstajajo, ostajajo ali se vzpostavljajo razlike v razvitosti med državami EU. Ukrepi se lahko nanašajo na posamezne produkcijske tvorce (delo, kapital, znanje in podobno). Lahko se nanašajo na končne proizvode po različnih dejavnostih in tehnoloških intenzivnostih. Lahko se nanašajo na določene teritorialne enote ali območja. Najbolj pogosta praksa je kombinacija različnih ukrepov, ki naj bi se medsebojno dopolnjevali.

Število zaposlenih v predelovalnih dejavnostih se je v času tranzicije pri nas zmanjšalo zlasti v dejavnostih, ki so v največji meri čutile posledice prestrukturiranja prodaj s tradicionalnih tržišč. Poleg tega pa se je konkurenca na tržiščih EU-15 povečevala z ugodnostmi, ki so jih prejemale druge srednje- in vzhodnoevropske države. Čeprav se je število zaposlenih v nekaterih od teh dejavnostih pri nas ponovno začelo povečevati, večjih povečanj zaposlenosti v teh dejavnostih ni pričakovati. V večji meri se pričakuje nadaljnja realokacija zaposlenih, ki bo v tesni povezanosti s slovensko zunanjo menjavo. Dejavnosti, ki bodo uspele povečevati obseg prodaje in pri tem ohranjati relativno stabilne cene, ne padajoče relativne cene v primerjavi z konkurenti na tržiščih EU-15, bodo poslovale uspešno in bodo delno lahko razširile zaposlenost. Tradicionalne dejavnosti, ki temeljijo na proizvodih nizke dodane vrednosti, se bodo ob sedanjih oziroma naraščajočih plačah v Sloveniji in padajočih relativnih cenah za svoje proizvode v primerjavi z konkurenti še naprej spopadale za svoj obstoj. Glede na vsesplošno množičnost izobraževanja, v kateri v večji meri sodelujejo mlajše generacije, je pričakovati, da se bo bolj

usposobljena delovna sila večinoma zaposlovala v dejavnostih z večjo dodano vrednostjo in produktivnostjo dela, katerih prodaja bo tudi v večji meri temeljila na izvozu. Obstoječe nizkotehnoške in srednje-nizkotehnoške dejavnosti so že skrčile in bodo verjetno nadaljevale s krčenjem zaposlenosti zlasti na račun upokojevanja zaposlenih.

Tržišče kapitala se je v večji meri sprostito z vstopom Slovenije v EU. To bi lahko potencialno zmanjšalo »nacionalni« interes pri pretoku kapitala, bo pa verjetno dalo nov zagon slovenskemu gospodarstvu. Obrestne mere na svetovnih tržiščih kapitala so relativno nizke, kar daje vzpodbude za potrošnjo in za investicije. Do dodatnih investicij pa bo verjetno v veliko večji meri prihajalo tudi s strani neposrednih tujih investitorjev tako slovenske predelovalne D dejavnosti in tudi v nekatere storitvene dejavnosti v bančništvu, zavarovalništvu, turizmu in podobno.

Proces formalnega izobraževanja je v zadnjih letih izjemno poudarjen in pomemben tudi pri nas. Zato so mlajše generacije bistveno bolj izobražene, kot so bile prejšnje generacije, na primer starši. Posledično se ta preskok opaža v večjem deležu izvoza v srednje-visokotehnoških dejavnostih na račun nizkotehnoških dejavnosti ter tudi v vse večjem razvoju storitvenih dejavnosti. Čeprav napredka ne gre podcenjevati, je bil bistveno manjši napredek dosežen pri visokotehnoških industrijah, kjer dominirajo zlasti ZDA in vzhodno-azijske države. Dosedanje analize ne potrjujejo, kljub relativno ugodnim izvoznim cenam na tržiščih EU-15, da ima Slovenija neke pomembne primerjalne prednosti pri razvijanju teh področij, poleg tega, da jih znamo dobro uporabljati. Vprašanje je tudi, ali in kako ter v sodelovanju s kom bi Slovenija lahko dosegla boljše rezultate tudi na teh visokotehnoških področjih, ki bi potencialno lahko v bistveno večji meri prispevala k rasti produktivnosti dela in k zmanjšanju razkoraka v dodani vrednosti na zaposlenega v primerjavi z nekaterimi bolj razvitimi državami. Zaradi tega bi lahko na primer bolj poudarjen razvoj najrazličnejših storitvenih dejavnosti lahko pomenil vmesno rešitev, še posebej, če se storitveni sektor v večji meri internacionalizira, kar mu sedaj članstvo v EU med drugim tudi formalno postaja mogoče.

Učinkovitost ukrepov, ki se nanašajo na specifične industrijske dejavnosti, se običajno pokaže kot vprašljiva ali celo kot neučinkovita, saj dolgoročno, če ni podprta z drugimi strukturnimi politikami in ukrepi, bolj ohranja kot pa rešuje trenutne težave in probleme. Poleg tega pa je njihova uporaba, z izjemo uporabe v kmetijstvu, kar je značilno za politiko

EU, v EU bolj ali manj prepovedana, ker vodi do kršitev pravil proste konkurence na skupnem evropskem tržišču. Zaradi tega je tudi Slovenija zlasti pod pritiski EU in mednarodnih ustanov pred vstopom v EU v večji meri posamezne podobne ukrepe odpravila ali pa je njihovo uporabo prenesla v okvir prehodnega obdobja, v katerem naj bi se težave posameznih industrij reševale v okviru določenega prehodnega časa.

Ker so tudi v Sloveniji posamezne industrije regionalno oziroma teritorialno opredeljene, bi veljalo razmisliti, da se nekatera od teh vprašanj rešuje v okviru strukturnih in kohezijskih politik, ki niso namenjene posameznim podjetjem v posameznih dejavnostih in zaradi tega niso v nasprotju s politikami konkurence, ampak gre za finančne in druge transferje v reševanje strukturnih, socialnih, okoljskih in podobnih odprtih vprašanj, ki se tičejo razvoja posameznih regij oziroma teritorialnih enot. Slovenija je po svoji gospodarski razvitosti, z nekaterimi notranjimi izjemami, sestavljena iz treh različno razvitih teritorialnih področij. Na eni strani je to podpoprečno razviti severovzhodni del Slovenije, zlasti obmejna območja z Avstrijo, z Madžarsko in Hrvaško, kjer v večji meri prevladujejo nizko- in srednje-nizkotehnološke industrije z nižjo produktivnostjo, večjo nezaposlenostjo in nižjimi plačami. Na drugi strani je Ljubljana z osrednjeslovensko regijo, kjer so v večji meri zastopane srednje-visokotehnološke industrije in zlasti velik del slovenskega storitvenega sektorja. Produktivnost je večja, nezaposlenost je nižja in plače so prav tako najvišje. Vmes je zahodna Slovenija z mešanimi industrijskimi in storitvenimi dejavnostmi. Storitveni sektor v večji meri temelji na majhnih in srednjih podjetjih, povezanih tudi s turističnim gospodarstvom. Namesto sektorskih se zato bolj priporočajo teritorialne politike, ki so bolj konsistentne politiko EU in v prihodnje verjetno tudi s pravili Svetovne trgovinske organizacije.

Vendar pa konkretne poslovne in investicijske odločitve ostajajo na samih ekonomskih subjektih, ki tudi neposredno nosijo posledice takšnih ali drugačnih dobrih ali slabih odločitev. Zato naj bi jim različne državne in vladne politike predvsem v večji meri pomagale in jih podpirale, da se s čim manjšimi oportunitetskimi in transakcijskimi stroški, ki so povezani z makroekonomskimi in drugimi politikami ter njihovimi možnimi negativnimi učinki, uspešno kosajo z mednarodno konkurenco.

Literatura:

Balassa, B. (1989). *Comparative Advantage, Trade Policy and Economic Development*, New York and London.

Bojnec, Š. (2001). *Patterns of Intra-Industry Trade in Agricultural and Food Products during Transition*, *Eastern European Economics* 39(1): 61-89.

Bojnec, Š. in Novak, M. (2004). *Kakšna je slovenska blagovna menjava po tehnološki intenzivnosti?*, *IB-revija* 38 (3): 37-56.

Bojnec, Š. in Novak, M. (2005a). *Ali znotrajpanožna trgovina prevladuje v slovenski blagovni menjavi?*, *IB-revija* 39 (1): v tisku.

Bojnec, Š. in Novak, M. (2005b). *Cenovna konkurenčnost slovenske zunanje trgovine*, *IB-revija*, predloženo za objavo.

Bojnec, Š. in Novak, M. (2005c). *Primerjalne prednosti slovenske blagovne menjave na tržiščih Evropske unije*, *Naše gospodarstvo*, v tisku.

Brühlhart, M. (1994). *Marginal Intra-Industry Trade: Measurement and the Relevance for the Pattern of Industrial Adjustment*. *Weltwirtschaftliches Archiv* 130(3): 600-613.

Grubel, H.G. in Lloyd, P. J. (1975). *Intra-Industry Trade: The Theory and Measurement of International Trade in Differentiated Products*. London.

Scott, L. & Vollrath, T.L. (1992): *Global Competitive Advantage and Overall Bilateral Complementarity in Agriculture: A Statistical Review*, United States Department of Agriculture, Economic Research Service, Statistical Bulletin, No. 850, Washington D.C.

Rojec, M., Šušteršič, J., Vasle, B., Bednaš, M. & Jurančič, S. (2004). *Accession to the EU: The End of Gradualism in Slovenia? Paper presented at the 57th International Atlantic Economic Conference, Session: Growth and Convergence, Lisbon, Portugal, 10-14 March 2004*.

Thom, R. in McDowell, M. (1999). *Measuring Marginal Intra-Industry Trade*. *Weltwirtschaftliches Archiv* 135(1): 48-61.

Vollrath, T.L. (1991): *A Theoretical Evaluation of Alternative Trade Intensity Measures of Revealed Comparative Advantage*, *Weltwirtschaftliches Archiv* 127(2): 265-280.

Ključne besede: struktura blagovne menjave, kazalci konkurenčnosti in mednarodnih primerjalnih trgovinskih prednosti, kompozitni kazalec, metoda rangiranja, integralna matrika rezultatov.

Keywords: structure of merchandise trade, indicators of competitiveness and comparative trade advantages, composite indicator, method of ranking, integral matrix of results.