

UDK: 339.137.2(497.4)

dr. Štefan Bojnec*, mag. Matjaž Novak**

Cenovna konkurenčnost slovenske zunanje trgovine¹

Povzetek

V prispevku je analizirana prisotnost kakovostne komponente v slovenski zunanji trgovini po osamosvojitvi v trgovini z državami EU-15. Poudarek je na velikosti razmerja cen in strukturi znotraj-panožne trgovine, ki kaže kakovost izvoza glede na uvoz. Rezultati so prikazani kot tehtana povprečja na agregirani enomestni in dvomestni ravni po dejavnostih NACE in po dejavnostih tehnološke intenzivnosti za slovensko trgovino z državami EU-15. Slovenske izvozne cene v trgovini z državami EU-15 so posebej primerjane s slovenskimi uvoznimi cenami sorodnih proizvodov iz držav EU-15. Posebej pa so

slovenske izvozne cene v trgovini z državami EU-15 primerjane z notranjimi uvoznimi cenami v trgovini med državami EU-15 in posebej z zunanji cenami v trgovini držav EU-15. Razmerje slovenske izvozne cene do uvozne cene s trgi EU-15 kaže cenovno konkurenčnost slovenskega izvoza glede na uvoz sorodnih proizvodov iz državi EU-15. Razmerje slovenske izvozne cene na trgih EU-15 v primerjavi z notranjimi uvoznimi cenami v medsebojni trgovini EU-15 in posebej v zunanji trgovini EU-15 pa kaže slovensko cenovno konkurenčnost glede na notranji trg EU-15 in posebej v primerjavi z vsemi drugimi izvozniki iz

preostalega sveta. Rezultati kažejo, da je Slovenija v splošnem izvažala manj kakovostne in zato cenejše sorodne proizvode na trge EU-15. Po letu 1999 sta opazni poslabšanje in izgubljanje pri cenovni konkurenčnosti na trgih EU-15 za nizkotehnološke industrije. Še neugodnejšo cenovno konkurenčnost na trgih EU-15 pa kažejo srednje nizkotehnološke industrije. Z vstopom Slovenije v EU se pričakuje večje izenačevanje cenovne konkurenčnosti z drugimi državami EU, vendar ob drugačni strukturi celotne trgovine in posebej znotrajpanožne trgovine.

Summary

This paper investigates the Slovenian price competitiveness in merchandise trade with the European Union (EU-15) after the Slovenian independence focusing both on the export-to-import price ratio and on the structure of intra-industry trade reflecting the changing patterns in a quality of exported and imported goods. The results are reported as weighted averages at one- and two-digits NACE classification and at activities by technological intensities. The price competitiveness of the Slovenian merchandise exports to the EU-15 vis-a-vis imports is compared with the Slovenian

export prices to the EU-15 with prices of similar imported goods from the EU-15 indicating the level and patterns in price competitiveness. The Slovenian merchandise export prices to the EU-15 are also separately compared with the EU-15 internal import prices in merchandise trade between the EU-15 and the EU-15 external import prices in merchandise trade with the rest of the world indicating the Slovenian price competitiveness in internal EU-15 trade and separately in comparison with the all other exporters from the rest of the world. The empirical results suggest that Slovenia in general

exported less quality goods and thus cheaper goods than imported from the EU-15 markets. Since 1999, there is a clear deterioration tendency revealing some losses in the Slovenian price competitiveness in the EU-15 markets for low technology industries and even more for medium-low technology industries. With the entry of Slovenia into the enlarged EU-25, the converging trends in international price competitiveness with the other EU members are expected, but at different structure of total trade and particularly different structure of intra-industry trade.

* Izredni profesor na Fakulteti za menedžment Univerze na Primorskem.

** Višji predavatelj na Fakulteti za menedžment Univerze na Primorskem.

¹ Prispevek je bil pripravljen na Ekonomskem inštitutu Fakultete za menedžment (EIFM) Univerze 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.

1. Uvod

Merjenje kakovostnih razlik v blagovni menjavi in znotrajpanožni trgovini je pogosto povezano z ugotavljanjem cenovnih razlik med izvoženimi in uvoženimi proizvodi. Kakovost v trgovinskih tokovih je bila pogosto analizirana z uporabo izvoznih in uvoznih cen za določen proizvod ali proizvodno skupino. Proizvodi, ki imajo višjo ceno, bi morali biti višje kakovosti kot cenejši proizvodi (na primer Stiglitz, 1987). Študije, ki analizirajo mednarodno menjavo, običajno predpostavljajo, da vsaj na zelo dezagregirani ravni relativne cene izražajo razlike v kakovosti (Abd-el-Rahman, 1991; Oulton, 1991; Torstensson, 1991; Greenaway in drugi, 1994 in 1995; Fontagné in drugi, 1997). Ugotavljanje cenovne konkurenčnosti v blagovni menjavi zato tudi kaže raven in spreminjanje kakovosti izvoženih in uvoženih sorodnih proizvodov v znotrajpanožni trgovini.

Na področju znotrajpanožne trgovine obstajata dve standardni metodi za merjenje horizontalne in vertikalne znotrajpanožne trgovine. Razvili so ju Greenaway in drugi (1994, 1995) in Fontagné in drugi (1997). V svojem izhodišču obe izhajata iz Abd-el-Rahmanove metode (1991) ter razlike med izvozno in uvozno enoto vrednosti. Na drugi strani se na to navezuje tudi literatura, ki posebej obravnava cenovno in kakovostno konkurenčnost v zunanjetrgovinskih in znotrajpanožnih tokovih (Aiginger, 1997). Računanje razmerja med izvozno in uvozno enoto vrednosti, ki aproksimira izvozno in uvozno ceno, je tako standarden pristop, ki se uporablja pri preizkušanju cenovne konkurenčnosti v mednarodni trgovini.

Čeprav Statistični urad Republike Slovenije (SURS) izračunava določena razmerja med slovenskimi izvoznimi in uvoznimi cenami, so analize, ki bi celovito analizirale kakovostne komponente v izvoženih in uvoženih proizvodih v znotrajpanožni trgovini, redke. Aturupane in drugi (1999) sicer poročajo o razmerju slovenske izvozne do uvozne cene v trgovini z državami EU, ki kaže rahlo izboljševanje z 1,153 v letu 1993 na 1,182 v letu 1994 in na 1,221 v letu 1995. Po njihovih izračunih je bilo to razmerje cen v letih 1993 in 1994 najvišje za Slovenijo v primerjavi z drugimi analiziranimi državami (Bolgarijo, Češko, Madžarsko, Moldavijo, Poljsko, Romunijo in Slovaško). V letu 1995 pa je Slovenijo prehitela Madžarska. Določene primerjave so na temelju literature prikazane tudi v Rojec in drugi (2004). Slovenija naj bi dosegla nadpovprečne izvozne cene v delovno intenzivnih industrijah in industrijah z nizko izobraženo delovno silo, medtem ko naj bi v drugih blagovnih dejavnostih dosegala podpovprečne izvozne cene

v EU. Slovenija naj bi zlasti dosegala podpovprečne izvozne cene v industrijah, ki temeljijo na visoko in srednje izobraženi delovni sili, bazični in kapitalno intenzivnih industrijah. Rezultati, ki jih navajata Landesmann in Stehrer (2002), ne potrjujejo izboljšanja v letih 1995–2000.

V tem prispevku je ocena kakovosti izvoza glede na uvoz v znotrajpanožni trgovini izdelana bistveno podrobneje, vendar pa se analiza nanaša izključno na Slovenijo z določenimi primerjavami, ki so navedene v drugih študijah. Kakovost izvoza glede na uvoz v znotrajpanožni trgovini je izdelana 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 v znotrajpanožni trgovini med slovenskimi izvoženimi proizvodi v države EU-15 in uvoženimi iz njih. Višja izvozna cena glede na uvozno ceno naj bi kazala višjo kakovost izvoženih glede na uvožene sorodne znotrajpanožne proizvode, in nasprotno, kadar je razmerje nižje od ena. Spremembe v kakovosti izvoženih glede na uvožene sorodne proizvode so tako aproksimirane s pomočjo razmerja med enoto vrednosti izvoženega in uvoženega sorodnega znotrajpanožnega proizvoda. Drugič, primerjane so 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, primerjane so slovenske izvozne cene v države EU-15 z zunanjiimi 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 trge EU-15. In nasprotno, kadar je razmerje manjše od ena, kar kaže na nižjo konkurenčnost v primerjavi z drugimi izvozniki na trge EU-15. Z metodologijo, ki se uporablja za znotrajpanožno trgovino, smo uporabili tudi merilo 15 %, s pomočjo katerega razdelimo sorodne znotrajpanožne proizvode v horizontalno znotrajpanožno trgovino, kadar je razmerje izvozne do uvozne cene znotraj tega intervala, in na vertikalno znotrajpanožno trgovino, kadar gre za kakovostno različne proizvode, pri katerih je razmerje izvozne do uvozne cene zunaj tega merila navzgor za višje izvozne cene ali navzdol, kadar gre za nižje izvozne cene v primerjavi s sorodnimi uvoženimi proizvodi.

V naslednjem, drugem delu je prikazana metodologija za izračun razmerja izvozne do uvozne enote vrednosti (cene), v tretjem delu pa razmerja med izvozno in uvozno ceno na vse tri zgoraj omenjene načine. Vsi rezultati so predstavljeni po industrijskih dejavnostih na ravni eno- in dvomestne dejavnosti NACE in po tehnološki intenzivnosti posameznih sektorjev. V nadaljevanju je prikazana struktura znotrajpanožne trgovine glede na horizontalno nizkokakovostno in visokokakovostno znotrajpanožno trgovino. V sklepnem delu so izvedeni sklepi in navedeni nekateri ukrepi ekonomske politike.

2. Metodologija in uporabljeni podatki

Razmerja izvozne do uvozne cene so prikazana na ravni eno- in dvomestne proizvodne dejavnosti NACE in po eno- in dvomestnih dejavnostih tehnološke intenzivnosti na temelju OECD-jeve klasifikacije predelovalnih dejavnosti, ki temeljijo na tehnologiji, ob uporabi ISIC rev. 3 za razčlenitev dejavnosti (glej tudi Bojnec in Novak, 2005). Za merjenje razlik v kakovosti proizvodov za posamezno panogo slovenskega izvoza v primerjavi z uvozom na izbrani agregatni ravni je uporabljeno razmerje med izvozno in uvozno ceno v trgovini z državami EU-15. Povprečna vrednost izvoza (UVX_{ij}) ali izvozna cena (evro/tono) in povprečna vrednost uvoza (UVM_{ij}) ali uvozna cena (evro/tono) sta izvedeni na temelju vrednosti izvoza oziroma vrednosti uvoza in količine izvoza oziroma količine uvoza na osemestni ravni kombinirane nomenklature (KN), kjer je posamezna proizvodna raven označena z j znotraj proizvodne skupine i .

Metoda začne z računanjem velikosti usklajene znotrajpanožne trgovine na dani osemestni ravni KN za podskupino j znotraj proizvodne skupine i , ki je enaka vrednosti znotrajpanožne trgovine (IIT) z uporabo Grubel-Lloydovega indeksa znotrajpanožne trgovine (GLIIT) (Bojnec in Novak, 2005). Namreč, velikost znotrajpanožne trgovine (IIT) je enaka zmnožku indeksa GLIIT in vrednost celotne trgovine (izvoza in uvoza):

$$(1) \quad IIT_{ij} = GLIIT_{ij} (X_{ij} + M_{ij})$$

kjer sta X_{ij} in M_{ij} vrednosti izvoza in vrednosti uvoza.

UVX_{ij} in UVM_{ij} se izračunajo za vse tiste osemestne podskupine, kjer je hkrati znotrajpanožna trgovina (IIT). Razmerje povprečne vrednosti izvozne do uvozne cene na osemestni ravni KN (UV_{ij}) je definirano kot:

$$(2) \quad UV_{ij} = \frac{UVX_{ij}}{UVM_{ij}}$$

Tehtane enote vrednosti za soroden izvoz ($UVMX_i$) in tehtane enote vrednosti za soroden uvoz ($UVMM_i$) na ravni eno- ali dvomestne dejavnosti NACE za proizvodno skupino i in na ravni eno- in dvomestnih dejavnosti i po tehnološki intenzivnosti so definirane kot:

$$(3) \quad UVMX_i = \sum_j UVMX_{ij} \left(\frac{LIIT_{ij}}{LIIT_i} \right) \text{ oziroma}$$

$$(4) \quad UVMM_i = \sum_j UVMM_{ij} \left(\frac{LIIT_{ij}}{LIIT_i} \right)$$

kjer je utež (ponder) raven znotrajpanožne trgovine proizvoda j v skupini i ($LIIT_{ij}$) v celotni ravni znotrajpanožne trgovine proizvodne skupine i ($LIIT_i$). Pri teh vrednostih trgovine je mogoče izračunati izvozno in uvozno ceno. Razmerje med $UVMX_i$ in $UVMM_i$ je definirano kot:

$$(5) \quad UVT_i = \frac{UVMX_i}{UVMM_i}$$

ki je kazalnik relativne cenovne konkurenčnosti izvoza glede na soroden uvoz. Razmerje, večje kot ena, kaže, da je izvoz sorodnih proizvodov dražji in tako boljše kakovosti kot soroden uvoz, in nasprotno, ko je razmerje manj kot ena.

Za merjenje cenovne konkurenčnosti slovenskega izvoza v države EU-15 v primerjavi posebej z notranjim uvozom EU-15 in posebej v primerjavi zunanjim uvozom z EU-15 je uporabljeno razmerje med slovensko izvozno ceno v države EU-15 posebej glede na uvozno ceno v trgovini med državami EU-15 in posebej glede na uvozno ceno v zunanji trgovini EU-15. Ustrezne uvozne cene EU ($EUUVM_{ij}$) so izvedene na temelju vrednosti in količine uvoza EU na osemestni ravni KN za podskupino j znotraj proizvodne skupine i . Razmerje slovenske izvozne do uvozne cene EU na osemestni ravni KN ($UVEUT_{ij}$) pa je definirano kot:

$$(6) \quad UVEUT_{ij} = \frac{UVX_{ij}}{EUUVM_{ij}}$$

Tehtane enote vrednosti za soroden uvoz EU ($EUUVMM_i$) na ravni eno- ali dvomestne dejavnosti NACE za proizvodno skupino i ali po dejavnostih tehnološke intenzivnosti so definirane kot:

$$(7) \quad EUUVMM_i = \sum_j EUUVMM_{ij} \left(\frac{LIIT_{ij}}{LIIT_i} \right)$$

kjer je utež (ponder) raven znotrajpanožne trgovine proizvoda j v skupini i ($LIIT_{ij}$) v celotni ravni znotrajpanožne trgovine proizvodne skupine i ($LIIT_i$). Razmerje med $SIUVMX_i$ in $EUUVM_{i1}$ je definirano kot:

$$(8) UVEUMT_i = \frac{SIUVMX_i}{EUUVM_{i1}}$$

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

V nadaljevanju uporabimo metodologijo, ki se v znotrajpanožni trgovini uporablja za razvrščanje horizontalne in vertikalne znotrajpanožne trgovine na temelju velikosti vrednosti razmerja med izvozno in uvozno ceno (Greenaway in drugi 1994, 1995). Naš pristop temelji na Greenaway in drugi (1994, 1995), kjer smo najprej predpostavili meritev deleža znotrajpanožne trgovine za posamezno panogo i na ravni osemestne klasifikacije KN, ki smo jo potem prevedli na izbrano agregatno raven. Delež povprečne ravni znotrajpanožne trgovine ($LIIT_i$) smo nato razdelili na horizontalno znotrajpanožno trgovino ($HIIT_i$) in vertikalno znotrajpanožno trgovino ($VIIT_i$):

$$(9) LIIT_i = HIIT_i + VIIT_i$$

kjer je $HIIT_i$ za posamezno panogo opredeljena z UVT_i znotraj območja $\alpha(\pm 15\%)$:

$$(10) 0,85 \leq \frac{UVMX_i}{UVM_{i1}} \leq 1,15$$

medtem ko $VIIT_i$ dobimo takrat, ko je vrednost UVT_i zunaj navedenega območja. Če UVT_i presega 115 %, govorimo o visoki $VIIT_i$ ($VVIIT_i$), in če je UVT_i pod 85 %, govorimo o nizki $VIIT_i$ ($NVIIT_i$).

Izračuni so izvedeni na osemestni ravni KN po posameznih letih za obdobje 1993–2002 iz Eurostatove podatkovne zbirke Comext na CD-ROM-u o slovenski trgovini z EU, notranji trgovini EU-15 in zunanji trgovini EU-15 z drugimi državami.² Izračuni, izvedeni na osemestni ravni KN, so agregirano prikazani na eno- in dvomestni ravni NACE in po dejavnostih tehnološke intenzivnosti.

3. Rezultati analize

Rezultati analize so razdeljeni na štiri dele. Najprej so prikazani in primerjani rezultati za razmerje slovenske izvozne do uvozne cene v trgovini državami z EU-15 po dejavnostih NACE. V drugem delu so prikazana razmerja slovenske izvozne do uvozne cene v trgovini z EU-15 po dejavnostih tehnološke intenzivnosti. V tretjem delu pa so prikazana razmerja slovenske izvozne do notranje in zunanje uvozne cene EU-15. V četrtem delu je prikazana struktura znotrajpanožne trgovine, ki je razčlenjena na horizontalno znotrajpanožno trgovino, nizko- in visokokakovostno vertikalno znotrajpanožno trgovino. Vsi rezultati so prikazani posebej po dejavnostih NACE in posebej po dejavnostih tehnološke intenzivnosti.

3.1. Razmerje slovenske izvozne do uvozne cene v trgovini z državami EU-15 po dejavnostih NACE

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 (Tabela 1). 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 kaže v razlikah pri cenah. Velja seveda tudi nasprotno, ko velja razmerje, manjše kot ena.

Če je razmerje enako ena, pa ni bilo bistvenih razlik med izvoznimi in uvoznimi cenami oziroma je bila kakovost izvoženih in uvoženih sorodnih proizvodov precej podobna. Kot je razvidno iz Tabele 1., v več primerih manjkajo podatki, ker je šlo bodisi za enosmerne tokove in seveda v teh primerih ni mogoče izračunati razmerja med izvozno in uvozno ceno, ker bodisi izvoznega ali pa uvoznega toka v posameznem primeru ni bilo.

V nekaterih primerih so bila tudi zelo velika nihanja, ki jih ni mogoče vsebinsko pojasniti, kar nas je navajalo na misel, da so v nekaterih primerih rezultati odvisni tudi od morebitnih napak v podatkih. V primerih K - poslovanje z nepremičninami, najem in poslovne storitve in Q - eksteritorialne organizacije in združenja ni bilo

² Glej tudi: <http://europa.eu.int/comm/eurostat/Public/datashop/print-product/EN?catalogue=Eurostat&product=comext-EN&file=pexpress.htm>.

Tabela 1: Razmerje izvozne do uvozne cene za slovensko trgovino z državami EU-15 po dejavnostih NACE

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
A. Kmetijstvo, lov, gozdarstvo	1,23	1,15	1,09	1,10	1,12	1,22	0,95	0,96	0,98	0,80
B. Ribišтво	1,55	1,64	1,75	1,65	1,64	1,55	1,46			
C. Rudarstvo										
CA. Pridobivanje energetskih surovin	1,11		1,03	0,96	1,03					
CB. Pridobivanje rud in kamnin razen energetskih	0,89	0,75	1,19			1,01	0,88	0,81	0,64	
D. Predelovalne dejavnosti										
DA. Proizvodnja hrane, pijač, krmil in tobačnih izdelkov					1,02	1,16			1,24	1,34
DB. Proizvodnja tekstilij, usnjenih oblačil, tekstilnih in krznenih izdelkov	0,97	1,06	1,04	1,04	0,98	0,92	0,93	0,92	0,94	0,88
DC. Proizvodnja usnja, obutve in usnjenih izdelkov razen oblačil	0,88	0,91	0,97	1,04	0,98	0,92	1,25	1,25	1,42	1,18
DD. Obdelava in predelava lesa	1,75	2,04	1,76	2,01	1,74	1,59	1,50	1,42	1,39	1,78
DE. Proizvodnja vlaknin, papirja; založništvo, tiskarstvo	0,99	1,02	0,93	1,12	0,96	0,90	0,88	0,85	0,90	0,84
DF. Proizvodnja koksa, naftnih derivatov, jedrskega goriva			0,86	0,94			0,92	0,98	1,05	
DG. Proizvodnja kemikalij, kemičnih izdelkov, umetnih vlaknin			0,98	0,92	1,01	1,00	0,99	1,00		
DH. Proizvodnja izdelkov iz gume in plastičnih mas	1,64	1,88	1,34	1,51	1,48	1,56	1,38	1,25	1,20	1,21
DI. Proizvodnja drugih nekovinskih mineralnih izdelkov	1,52	1,73				1,53	1,40	1,28	1,36	1,44
DJ. Proizvodnja kovin in kovinskih izdelkov	1,31	1,56	1,42	1,72		1,44		1,24	1,30	1,61
DK. Proizvodnja strojev in naprav	1,90	1,98	1,91	1,86	1,61	1,43	1,46	1,60	1,43	1,64
DL. Proizvodnja električne in optične opreme	1,03	1,24	1,03	0,96	0,89	0,98		1,09		0,83
DM. Proizvodnja vozil in plovil	1,28	1,50	1,00	1,05	1,27	1,14	1,36	1,60	0,98	0,98
DN. Proizvodnja pohištva, druge predelovalne dejavnosti; reciklaža	1,39	1,33	1,28	1,20	1,25	1,12	1,00	0,90		
K. Poslovanje z nepremičninami, najem in poslovne storitve										
Q. Eksteritorialne organizacije in združenja										

Vir: Lastni izračuni na temelju Eurostatove podatkovne zbirke Comext na CD-ROM-u

mogoče izračunati razmerja za celoten sektor. Za to obstaja razlaga, da sta to storitvena sektorja, in kadar gre za izvoz storitev, običajno velja, da so enosmerni tokovi ali pa so relativne cene zelo različne, ker se izvažajo praviloma posebne oblike storitev.

Glede na velikost in gibanje razmerja izvozne do uvozne cene lahko dejavnosti NACE 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 težnjo k zniževanju) in

DK - proizvodnja strojev in naprav (prav tako s težnjo k zniževanju).

Večja od ena, vendar z zadržkom zaradi pomanjkljivih podatkov, kar je bilo ugotovljeno tudi za:

B - ribištvo,

DA - proizvodnjo hrane, pijač, krmil in tobačnih izdelkov,

DI - proizvodnjo drugih nekovinskih mineralnih izdelkov in

DJ - proizvodnjo 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 ter 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 zniževanje 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. Kadar se razmerje giblje okrog ena, velja tudi za CA - pridobivanje energetskih surovin, DG - proizvodnjo kemikalij, kemičnih izdelkov in umetnih vlaken in DL - proizvodnjo električne in optične opreme (z določenimi odstopanji).

Za tretjo skupino velja, da se je razmerja znižalo od več 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 - proizvodnjo 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 preseirati, 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 ustrezna 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 - proizvodnjo koksa, naftnih derivatov in jedrskega goriva, ki pa se približuje ena.

3.2. Razmerje slovenske izvozne do uvozne cene v trgovini z državami EU-15 po dejavnostih tehnološke intenzivnosti

Kljub določenim poslabšanjem je Slovenija dosegala zadovoljiva razmerja izvozne cene do uvozne cene v trgovini z državami EU-15 po dejavnostih tehnološke intenzivnosti (Tabela 2). Za večino srednje visokotehnoloških industrij in srednje nizkotehnoloških industrij je ugotovljeno razmerje večje od ena, kar pomeni, da je Slovenija dosegala višje izvozne cene na trgih držav EU-15, kot pa so bile cene za uvožene sorodne proizvode iz držav EU-15 v Slovenijo. Podrobnejši 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. Od visokotehnoloških industrij bi z določenimi omejitvami v to skupino lahko vključili dejavnost letala in zračna plovila. V to skupino uvrščamo več dejavnosti srednje visokotehnoloških industrij: drugi električni stroji in aparati (razmerje se znižuje), druga železniška in transportna oprema (razmerje se znižuje) ter druga mehanizacija in oprema. V skupino z razmerjem izvozne do uvozne cene, večjim kot ena, pa spada tudi pretežni del srednje nizkotehnoloških industrij: proizvodi iz kavčuka in plastike (se znižuje), drugi nekovinski mineralni proizvodi, gradnja in popravilo čolnov, bazne kovine in kovinski proizvodi razen 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. Od visokotehnoloških industrij lahko uvrstimo v to skupino te dejavnosti: pisarniški, računovodski in računalniški stroji; radijska, televizijska in podobna oprema (kaže izboljšanje) ter medicinski in optični instrumenti (kaže poslabšanje). Od srednje visokotehnoloških industrij spadata v to skupino dejavnosti motorna vozila in podobno ter kemikalije brez farmacevtskih sredstev. Z določenimi omejitvami v to skupino spadajo tudi dejavnost koks, rafinirani naftni proizvodi in jedrsko gorivo iz srednje nizkotehnoloških industrij. Od nizkotehnoloških industrij pa se izvozne cene ne razlikujejo bistveno od uvoznih cen za dejavnost les, celuloza, papir, papirnati proizvodi, tiskanje in založništvo in dejavnost tekstil, tekstilni proizvodi, usnje in obutev.

Tabela 2: Razmerje slovenske izvozne do uvozne cene v trgovini z državami EU-15 po dejavnostih tehnološke intenzivnosti

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Visokotehnološke industrije										
Letala in zračna plovila	1,82	1,79	1,79	1,73		1,55	1,41			
Farmacevtski proizvodi	0,71		0,78	0,87	0,89	0,89	0,82	0,98	0,84	0,91
Pisarniški, računovodski in računalniški stroji	1,15		1,09	0,94	0,81		1,08	1,47	1,03	
Radijska, televizijska in podobna oprema	0,93	0,69		0,88		0,93	1,05	1,05	1,25	1,19
Medicinski in optični instrumenti	1,09	1,34			0,95			1,38		0,75
Srednje visokotehnološke industrije										
Drugi električni stroji in aparati	1,53	2,05	1,79	1,45	1,43	1,65	1,23	1,23	1,48	1,27
Motorna vozila in podobno	1,17	1,19	0,98	1,08	1,18	1,19	1,35	1,24	1,25	1,25
Kemikalije brez farmacevtskih sredstev		0,98	0,99	0,89	1,16	1,07	1,29	1,19	0,96	
Druga železniška in transportna oprema	1,66	1,49	1,58	1,13	1,79	1,52	1,45	1,09	0,98	1,02
Druga mehanizacija in oprema	1,95	2,06	1,99	1,95	1,65	1,49	1,59	1,65	1,49	1,68
Srednje nizkotehnološke industrije										
Koks, rafinirani naftni proizvodi in jedrsko gorivo			0,97	0,92		1,08	0,91	0,87	1,15	
Proizvodi iz kavčuka in plastike	1,69	1,99	1,38	1,59	1,24	1,63	1,44	1,25	1,23	1,26
Drugi nekovinski mineralni proizvodi	1,48	1,68				1,54		1,37	1,23	1,48
Gradnja in popravilo ladij in čolnov	1,56	1,65	1,39	1,54		1,89	1,78	1,59	1,62	1,43
Bazne kovine	1,27	1,09	1,19	1,16				1,25	1,28	1,66
Kovinski proizvodi razen strojev in opreme	1,43	2,09	1,69		1,56	1,48	1,59	1,29	1,36	1,38
Nizkotehnološke industrije										
Druga predelava in reciklaža	1,46	1,28	1,09	1,11	1,29	0,96	0,95	0,98	0,97	0,95
Les, celuloza, papir, papirnati proizvodi, tiskanje in založništvo	1,19	1,22	0,99	1,37	1,16	1,08	0,98	0,96	1,05	1,08
Živila, pijače in tobačni proizvodi					1,09	0,89			0,76	
Tekstil, tekstilni proizvodi, usnje in obutev	1,09	1,07	1,06	1,05	1,05	0,97	1,03	1,24	1,24	1,03

Vir: Lastni izračuni na temelju Eurostatove podatkovne zbirke Comext na CD-ROM-u

Posebej je treba kot tretjo skupino omeniti dejavnost druga predelava in reciklaža iz nizkotehnoloških industrij, pri kateri je prišlo do znižanja cenovne konkurenčnosti in padca razmerja, ki je bilo večje od ena, vendar pa se je značilno znižalo pod ena.

Končno, gre za četrto 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 kakovostnejši sorodni proizvodi po višjih cenah. V to skupino spadata dejavnost farmacevtski proizvodi iz visokotehnoloških industrij, ki sicer kljub temu kaže določena izboljšanja v cenovni konkurenčnosti, ter dejavnost živila, pijače in tobačni proizvodi iz nizkotehnoloških industrij.

3.3. Razmerje slovenske izvozne do notranje uvozne cene EU-15 in do zunanje uvozne cene EU-15

Razmerje izvozne do uvozne cene ponazarja kakovost izvoza glede na uvoz za sorodne proizvode tudi, ko proučujemo razmerje slovenskih izvoznih cen v EU-15 v primerjavi z uvoznimi cenami EU-15. Če je razmerje enako ena, to pomeni, da se iz Slovenije izvažajo sorodni proizvodi približno enake kakovosti, kot to velja za notranjo trgovino držav EU-15 in za preostalo zunanjo trgovino držav EU-15 z drugimi državami. Če je razmerje večje kot ena, to pomeni, da je kakovost slovenskih izvoženih proizvodov višja in zato dražja od sorodnih uvoženih proizvodov v državah EU-15 bodisi v njihovi medsebojni notranji trgovini ali pa v primerjavi z drugimi izvozniki

sorodnih proizvodov v države EU-15. In nasprotno, ko je razmerje slovenske izvozne cene v EU-15 nižje od ustrezne uvozne cene EU-15. Povečevanje razmerja v času pomeni kakovostno izboljšanje slovenskega izvoza v države EU-15 glede na soroden notranji ali pa preostali zunanji uvoz EU-15, in nasprotno, ko se razmerje zmanjšuje.

3.3.1. Razmerje slovenske izvozne cene do notranje in zunanje uvozne cene EU-15 po dejavnostih NACE

Razmerje slovenske izvozne cene do notranje uvozne cene držav EU-15 za sorodne proizvode kaže

cenovno oziroma kakovostno konkurenčnost slovenskega izvoza v primerjavi s kakovostjo in cenami, ki vladajo v medsebojni notranji trgovini držav EU-15 pri sorodnih proizvodih. S članstvom Slovenije v EU-15 je to tudi pomembna empirična informacija o tem, kakšni sta kakovostna in cenovna konkurenčnost, ter s tem, kakšna so potrebna prilaganja slovenskega gospodarstva kakovostnim in cenovnim pogojem poslovanja na notranjem trgu EU-15.³ Tabela 3 obsega podatke o razmerju slovenske izvozne cene do notranje uvozne cene EU-15 po posameznih dejavnostih NACE.

Tabela 3: Razmerje slovenske izvozne cene do notranje uvozne cene EU-15 po dejavnostih NACE

Klasifikacija NACE	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
A. Kmetijstvo, lov, gozdarstvo	0,61	0,44	0,82	0,94	1,19	1,19		1,19	1,19	1,07
B. Ribištvo	0,75	0,66	0,97	1,09	0,82	0,84	1,18	1,15	1,07	1,29
C. Rudarstvo	1,93	2,21	1,45	1,48	1,38	3,31	2,63	5,47	4,05	2,61
CA. Pridobivanje energetskih surovin	1,06			1,55	1,48	1,66		3,62		
CB. Pridobivanje rud in kamnin razen energetskih	1,95	2,22	1,48	1,47	1,39	3,33	2,61	5,45	3,71	2,68
D. Predelovalne dejavnosti	0,83	0,78	0,84	0,84	0,84	0,86	0,84	0,83	0,85	0,84
DA. Proizvodnja hrane, pijač, krmil in tobaknih izdelkov	0,87	0,83	0,92	0,93	0,92	0,92	1,05	1,09	1,07	1,07
DB. Proizvodnja tekstilij, usnjenih oblačil, tekstilnih in krznenih izdelkov	1,02	1,05	0,94	0,97	0,94	0,93	1,03	1,08	1,19	0,92
DC. Proizvodnja usnja, obutve in usnjenih izdelkov razen oblačil	1,18	1,04	0,96	0,92	1,09	1,07	0,71	0,63	0,66	0,56
DD. Obdelava in predelava lesa	0,81	0,86	0,91	0,96	0,96	0,91	0,96	0,98	0,94	0,99
DE. Proizvodnja vlaknin, papirja; založništvo, tiskarstvo		0,72	0,82	0,72	0,71	0,79	0,72	0,86	0,79	0,75
DF. Proizvodnja koksa, naftnih derivatov, jedrskega goriva	0,89		0,93	0,86	0,88		1,06	1,19	1,16	
DG. Proizvodnja kemikalij, kemičnih izdelkov, umetnih vlaknin	0,74	0,77	0,71	0,74	0,84	0,83	0,71	0,85	0,81	0,87
DH. Proizvodnja izdelkov iz gume in plastičnih mas	0,72	0,61	0,75	0,78	0,83	0,74	0,76	0,82	0,89	0,83
DI. Proizvodnja drugih nekovinskih mineralnih izdelkov	0,68	0,62	0,73	0,75	0,77	0,78	0,78	0,84	0,75	0,74
DJ. Proizvodnja kovin in kovinskih izdelkov	0,75	0,86	0,89	0,86	0,82	0,82	0,89	0,87	0,83	0,87
DK. Proizvodnja strojev in naprav	0,59	0,53	0,64	0,67	0,68	0,63	0,61	0,63	0,67	0,64
DL. Proizvodnja električne in optične opreme	0,67	0,66	0,67	0,62	0,63	0,74	0,63	0,77	0,72	0,78
DM. Proizvodnja vozil in plovil	0,89	0,94	0,91	1,08	0,91	0,91	0,82	0,85	0,81	0,84
DN. Proizvodnja pohištva, druge predelovalne dejavnosti; reciklaža	0,85	0,77	0,82	0,92	0,92	1,19	1,28	1,19	1,23	1,29
K. Poslovanje z nepremičninami, najem in poslovne storitve		0,32	6,37	1,47	9,44		7,16	6,91	10,01	2,43
Q. Eksteritorialne organizacije in združenja	4,47	0,96	1,15	0,37		1,57	1,29	3,32	0,36	2,16

Vir: Lastni izračuni na temelju Eurostatove podatkovne zbirke Comext na CD-ROM-u

³ Chen (2004) potrjuje že znano ugotovitev, da poudarjanje vloge državnih mej v Evropi omejuje trgovino, medtem ko njihova odprava povečuje možnosti za razvoj trgovine. Tehnične omejitve trgovine na meji skupaj s stroški proizvodno specifičnih informacij povečujejo omejevalno vlogo za razvoj trgovine, njihova odprava pa ugodno vpliva na razvoj trgovine. To zlasti velja za odpravo obmejnih kontrol nad notranjo trgovino EU, harmonizirane ali medsebojno priznane standarde in druge predpise. Prav tako uvedba monetarne unije povečuje preglednost med trgi.

V povprečju je razmerje cen manjše kot ena za predelovalno dejavnost (D), kar kaže, da je Slovenija pri izvozu v države EU-15 za sorodne izvožene proizvode dosegala nižje cene, kot so te veljale v notranji trgovini med državami EU-15. To bi lahko pomenilo, da so bile nižje slovenske izvozne cene na trgih EU-15 v primerjavi z notranjo trgovino EU-15 dosežene zaradi nižje kakovosti sorodnih slovenskih proizvodov. Treba je poudariti, da je razmerje cen v času precej stabilno na ravni 20-odstotnih točk nižje za slovenske izvozne cene v države EU-15, kot so bile dosežene cene pri sorodnih proizvodih v notranji trgovini med državami EU-15.

Ali je razlika izključno povezana s kakovostjo ali pa tudi še z morebitnimi drugimi dejavniki, kot na primer nečlanstvom Slovenije v EU, pa se bo posebej pokazalo s članstvom Slovenije v EU, za

kar so za zdaj dokaj omejeni podatki Eurostata. Verjetnejše je, da so razlike dejansko povezane z različno kakovostjo sorodnih proizvodov. Čeprav za večino predelovalnih dejavnosti (D) velja, da je razmerje cen manjše kot ena (pogosto med 0,5 in 0,8), so določene razlike opazne tudi v posameznih predelovalnih dejavnostih.

Za dejavnost DA – proizvodnjo hrane, pijač, krmil in tobačnih izdelkov se razmerje cen približuje ena in za dejavnost DN – proizvodnjo pohištva, druge predelovalne dejavnosti in reciklažo se povečuje nad ena, kar delno velja tudi za dejavnost DF – proizvodnjo koksa, naftnih derivatov in jedrskega goriva. Izboljšanje razmerja cen čez ena velja tudi za nepredelovalne dejavnosti A – kmetijstvo, lov in gozdarstvo in B – ribištvo. Večje kot ena je tudi razmerje cen za dejavnost C – rudarstvo.

Tabela 4: Razmerje slovenske izvozne cene do zunanje uvozne cene EU-15 po dejavnostih NACE

Klasifikacija NACE	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
A. Kmetijstvo, lov, gozdarstvo	0,78	0,63	0,86	0,91	1,09	0,67	0,82	0,68	0,53	0,53
B. Ribištvo	0,85	0,84	0,94	1,09	0,95	1,16	1,16	1,09	1,18	
C. Rudarstvo	1,73	2,59	1,46	1,67	1,52	4,31	1,34	5,45	4,09	4,01
CA. Pridobivanje energetskih surovin	1,98		9,28	1,52	1,46			3,66		11,15
CB. Pridobivanje rud in kamnin razen energetskih	1,72	1,59	1,45	1,65	1,57	1,36	1,38	1,48	1,43	
D. Predelovalne dejavnosti	0,85	0,85	0,92	0,99	0,97	0,92	0,83	0,82	0,86	0,83
DA. Proizvodnja hrane, pijač, krmil in tobačnih izdelkov	0,92	0,94	1,09	1,05	1,13	1,15	1,18	1,09	1,09	1,08
DB. Proizvodnja tekstilij, usnjenih oblačil, tekstilnih in krznenih izdelkov	1,45	1,46	1,53	1,58	1,57	1,46	1,45	1,09	1,19	1,19
DC. Proizvodnja usnja, obutve in usnjenih izdelkov razen oblačil	1,36	1,38	1,47	1,46	1,45	1,49	1,38	0,67	0,69	0,85
DD. Obdelava in predelava lesa	1,13	1,19	1,35	1,33	1,33	1,38	1,39	0,92	0,95	
DE. Proizvodnja vlaknin, papirja; založništvo, tiskarstvo	0,71	0,72	0,83	0,76	0,77	0,76	0,75	0,84	0,78	0,78
DF. Proizvodnja koksa, naftnih derivatov, jedrskega goriva	0,87		0,92	0,84	0,83		1,33	1,19	1,39	0,24
DG. Proizvodnja kemikalij, kemičnih izdelkov, umetnih vlaknin	0,62	0,67	0,66	0,66	0,79	0,78	0,77	0,89	0,89	0,72
DH. Proizvodnja izdelkov iz gume in plastičnih mas	0,86	0,79	0,83	0,88	0,86	0,95	0,85	0,83	0,83	0,96
DI. Proizvodnja drugih nekovinskih mineralnih izdelkov	0,63	0,78	0,88	0,83	0,84	0,89	0,72	0,86	0,76	0,85
DJ. Proizvodnja kovin in kovinskih izdelkov	0,82	0,83	0,93	0,84	0,88	0,95	0,91		0,85	0,94
DK. Proizvodnja strojev in naprav	0,67	0,68	0,76	0,79	0,62	0,79	0,78	0,65	0,68	0,73
DL. Proizvodnja električne in optične opreme	0,68	0,57	0,57	0,57	0,66	0,63	0,66	0,75	0,71	0,67
DM. Proizvodnja vozil in plovil	0,92	0,94	1,08	1,16	1,09	1,07	0,94	0,83	0,83	0,93
DN. Proizvodnja pohištva, druge predelovalne dejavnosti; reciklaža	0,81	1,09	1,09	4,38	1,09	1,13	1,07	1,15	1,22	1,36
K. Poslovanje z nepremičninami, najem in poslovne storitve		0,28	1,13	0,93	1,78	0,16		6,91	10,07	1,07
Q. Eksteritorialne organizacije in združenja		0,56	0,66	0,45	0,99	0,85	1,62		0,39	1,38

Vir: Lastni izračuni na temelju Eurostatove podatkovne zbirke Comext na CD-ROM-u

Z veliko večjimi nihanjem pa to potrjujejo tudi rezultati za dejavnosti K - poslovanje z nepremičninami, najem in poslovne storitve in Q - eksteritorialne organizacije in združenja.

Na drugi strani velja delno poslabšanje razmerja slovenske izvozne cene v EU-15 v primerjavi s cenami sorodnih proizvodov v notranji trgovini EU-15 za DB - proizvodnjo tekstilij, usnjenih oblačil, tekstilnih in krznenih izdelkov ter zlasti za dejavnost DC - proizvodnjo usnja, obutve in usnjenih izdelkov razen oblačil. Za zadnje navedeno se je razmerje med letoma 1998 in 2002 prepolovilo, kar je verjetno imelo tudi pomembne negativne ekonomske posledice za slovenske izvoznike teh proizvodov na trge EU-15. Poleg tega pa je verjetno to tudi eden od razlogov za težave, s katerimi se omenjene dejavnosti srečujejo pri prestrukturiranju kljub stalnemu zniževanju zaposlenosti v teh dejavnostih v zadnjih letih.

Razmerje slovenske izvozne cene, dosežene na trgih EU-15, v primerjavi z zunanjimi uvoznimi cenami EU-15 kaže kakovostno in s tem povezano cenovno konkurenčnost slovenskega izvoza v države EU-15 v primerjavi z drugimi izvozniki na trge EU-15 (Tabela 4). Razmerje cen za predelovalne dejavnosti (D) je bližje ena, vendar pa so slovenske izvozne cene v EU-15 še zmeraj v povprečju 10 do 20 odstotnih točk nižje, kot to velja za izvoznike sorodnih proizvodov na trge EU-15 iz drugih držav.

Tudi za večino posameznih predelovalnih dejavnosti (D) velja, da je razmerje cen nižje od ena (najpogosteje med 0,5 in 0,9). Razmerje cen se približuje vrednosti okrog ena za DA - proizvodnjo hrane, pijač, krmil in tobačnih izdelkov in delno za DM - proizvodnjo vozil in plovil do leta 1996, potem pa se delno poslabša, kar zlasti nakazuje, da je razvoj podobnih industrij v nekaterih državah v regiji ustvarjal dodatne konkurenčne pritiske na slovenske in druge podobne izvoznike v EU-15. Ugodna gibanja kaže razmerje za DN - proizvodnjo pohištva, druge predelovalne dejavnosti in reciklažo, kjer se razmerje cen povečuje nad ena. Tudi za B - ribištvo in K - poslovanje z nepremičninami, najem in poslovne storitve v splošnem veljajo ugodna gibanja, medtem ko so za Q - eksteritorialne organizacije in združenja opazna velika nihanja v razmerju slovenske izvozne cene v državi EU-15 v primerjavi z uvoznimi cenami v EU-15 za druge izvoznike.

Razmerje cen, večje kot ena, in s težnjo k nadaljnjemu povečevanju je opazno za dejavnost C - rudarstvo. Poslabšanje razmerja cen, čeprav to še zmeraj ostaja nad ena, velja za dejavnost DB - proizvodnjo tekstilij, usnjenih oblačil, tekstilnih

in krznenih izdelkov. To potrjuje, da je v povprečju kakovost teh slovenskih izvoženih proizvodov še zmeraj tako visoka ali celo višja, kot to velja za druge izvoznike teh proizvodov v državi EU-15. Vendar pa je bolj skrb vzbujajoče zniževanje tega razmerja cen, kar kaže na izgubljanje kakovostne in s tem cenovne konkurenčnosti v primerjavi z drugimi izvozniki na trge EU-15 oziroma na njihovo dohitevanje. Dohitevanje je mogoče pričakovati v prihodnje tudi zato, ker nekateri proizvajalci podobnih proizvodov iz držav v razvoju z liberalizacijo trgovine dobivajo ugodnejše pogoje za vstop na trg EU. To velja po letu 2005 tudi za Kitajsko, ki je tudi pomembna izvoznica podobnih proizvodov.

Zmanjševanje slovenske kakovostne in s tem cenovne konkurenčnosti pri izvozu na trge EU-15 pod povprečje oziroma da Slovenijo prehitujejo drugi izvozniki v državi EU-15, pa je opazno za dejavnost DC - proizvodnjo usnja, obutve in usnjenih izdelkov razen oblačil (določen pozitiven premik in popravek v razmerju sta opazna v letu 2002) in za dejavnost DD - obdelavo in predelavo lesa po letu 1999.

3.3.2. Razmerje slovenske izvozne cene do notranje in zunanje uvozne cene EU-15 po dejavnostih tehnološke intenzivnosti

V nadaljevanju pogledimo še podobne rezultate o razmerju slovenske izvozne cene v državi EU-15 posebej v primerjavi s cenami, ki so bile dosežene pri notranjem uvozu EU-15, in posebej v primerjavi s cenami, ki so bile dosežene pri zunanjem uvozu EU-15 po dejavnostih tehnološke intenzivnosti. Tabela 5 prikazuje razmerje slovenske izvozne cene v državi EU-15 v primerjavi z uvoznimi cenami v notranji trgovini EU-15 po dejavnostih tehnološke intenzivnosti.

Razmerje cen nad ena in nadaljnje izboljšanje slovenske cenovne konkurenčnosti sta opazni za visokotehnološke industrije. V teh industrijah, čeprav je razmerje še zmeraj večje kot ena, je opazno delno znižanje razmerja cen za farmacevtske proizvode ter medicinske in optične instrumente. Razmerje cen, večje kot ena, vendar pa stabilnejše v bližini ena, velja za nizkotehnološke industrije. V teh industrijah velja nadaljnje izboljšanje razmerja za preostalo predelavo in reciklažo ter delno za les, celulozo, papir, papirnate proizvode, tiskarstvo in založništvo. Blizu ena, z rahlo težnjo k znižanju pri razmerju cen je opazno za tekstil, tekstilne proizvode, usnje in obutev, kar pri teh proizvodih ponovno potrjuje zaostreno konkurenco pri kakovosti in cenah z določenim izgubljanjem za slovenske izvoznike na trgih EU-15.

Tabela 5: Razmerje slovenske izvozne cene do notranje uvozne cene EU-15 po dejavnostih tehnološke intenzivnosti

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Visokotehnološke industrije	1,39	1,37	1,29	1,24		1,43	1,39	1,49	1,59	1,58
Letala in zračna plovila	0,86	0,86	1,05	1,17	1,19	1,15	1,27	1,18	1,16	1,27
Farmacevtski proizvodi	1,55	1,83	1,87	1,79	1,58	1,27	1,24	1,26	1,29	1,24
Pisarniški, računovodski in računalniški stroji	1,04	0,38	0,71	1,52	2,24	1,54	1,46	0,84	1,19	1,25
Radijska, televizijska in podobna oprema	1,48	1,53	1,53	1,41	1,44	1,33	1,23		1,65	1,47
Medicinski in optični instrumenti	1,37	1,22	1,17	1,13						1,06
Srednje visokotehnološke industrije		0,88	0,85	1,04	0,89	0,97	0,87	0,89	0,93	1,08
Drugi električni stroji in aparati	0,73	0,75	0,89	0,86	0,87	0,85	1,05	0,93	0,94	1,05
Motorna vozila in podobno	1,09	1,06	1,05	1,05	1,08	1,04	0,89	0,82	0,88	0,86
Kemikalije brez farmacevtskih sredstev		1,77	1,21	1,37	1,69	1,08	0,84	1,19	1,39	
Druga železniška in transportna oprema	0,85	0,89	0,86	0,86	0,66	0,69	0,58	0,97	1,24	1,17
Druga mehanizacija in oprema	0,63	0,65	0,64	0,79	0,77	0,95	0,85	0,75	0,88	0,73
Srednje nizkotehnološke industrije	0,42	0,23	0,28	0,28	0,25	0,39	0,46	0,19	0,17	0,72
Koks, rafinirani naftni proizvodi in jedrska goriva	0,87	0,72	0,75	0,74	0,74	0,78	0,73	0,78	0,75	0,99
Proizvodi iz kavčuka in plastike	0,74	0,79	0,89	0,85	0,86	0,92	0,96	0,91	1,09	1,08
Drugi nekovinski mineralni proizvodi	0,96	0,87	0,87	0,78		1,89	1,34	1,65	0,95	0,93
Gradnja in popravilo ladij in čolnov	0,88	0,85	0,96	0,93	0,59	0,58	0,52	0,62	0,59	0,59
Bazne kovine	0,19	0,19	0,09	0,09	0,16	0,21	0,35	0,09	0,09	0,79
Kovinski proizvodi razen strojev in opreme	0,85	0,85	0,85	0,78	0,93	0,89	0,88	0,99	0,94	1,08
Nizkotehnološke industrije	1,29	1,19	1,19	1,19	1,06	1,15	1,19	1,18	1,19	1,09
Druga predelava in reciklaža	1,18	0,93	1,18	1,17	1,04	1,18	1,49	1,41	1,59	1,49
Les, celuloza, papir, papirnati proizvodi, tiskanje in založništvo	1,26	1,18	1,36	0,95	1,06	1,16	1,33	1,32	1,25	1,35
Živila, pijače in tobačni proizvodi	8,39	7,18	3,59	2,91	1,32	1,25	4,61	4,83	2,48	4,58
Tekstil, tekstilni proizvodi, usnje in obutev	1,17	1,09	1,19	1,12	1,01	1,13	1,15	1,05	1,19	0,91

Vir: Lastni izračuni na temelju Eurostatove podatkovne zbirke Comext na CD-ROM-u

Zelo nestabilna, čeprav na prvi pogled ugodna gibanja, so opazna za živila, pijače in tobačne proizvode. Razmerje cen, nižje, čeprav bližje ena, velja za srednje visokotehnološke industrije. Med večjimi izjemami so kemikalije brez farmacevtskih proizvodov, pri katerih je razmerje cen v splošnem večje kot ena. Delno poslabšanje pri razmerju cen je opazno za motorna vozila in podobno po letu 1998, ki za te proizvode na notranjem trgu EU-15 nakazuje zaostreno konkurenco.

Najnižja razmerja med slovenskimi izvoznimi cenami v EU-15 in notranjimi uvoznimi cenami EU-15 so jasne vidna za srednje nizkotehnološke industrije. Razmerje cen je zlasti nizko za bazne materiale. Izboljšanje razmerja cen do okrog ena je opazno za proizvode iz kavčuka in plastike ter tudi za kovinske proizvode razen strojev in opreme.

Tudi slovenske cene, dosežene pri izvozu v države EU-15, v primerjavi z zunanjimi uvoznimi cenami za države EU-15 po dejavnostih tehnološke intenzivnosti kažejo nekatera podobna neugodna gibanja (Tabela 6). Najprej omenjamo tiste, za katere rezultati kažejo ugodnejša gibanja. Za visokotehnološke industrije je razmerje cen večje kot ena. Razmerja cen so v notranji strukturi sicer manj ugodna. To zlasti velja za farmacevtske proizvode, pri katerih Slovenija dosega bistveno nižje cene za sorodne proizvode, kot to velja za druge izvoznike na trge držav EU-15.

Ugodnejša so gibanja razmerja cen za medicinske in optične instrumente. Za srednje visokotehnološke industrije so razlike v razmerju cen v odvisnosti od merila primerjave manjše, kar kaže za te proizvode na večjo kakovostno in s tem

cenovno sorodnost med notranjimi uvoznimi cenami EU-15 in zunanji uvoznimi cenami EU-15. Bistveno bolj neugodna gibanja, zlasti dinamično v času, kažejo rezultati za srednje nizkotehnološke industrije in zlasti delovno intenzivne nizkotehnološke industrije. Slovenske srednje nizkotehnološke industrije so razen leta 2002 dosegale razmeroma nizko cenovno konkurenčnost tudi v primerjavi z zunanjo trgovino EU-15. Delna rahla izjema so proizvodi iz kavčuka in plastike v letih 2001 in 2002 ter kovinski proizvodi razen strojev in opreme v letu 2002. Nizkotehnološke industrije so dosegale razmeroma zelo ugodne rezultate pri cenovni konkurenčnosti v zunanji trgovini EU-15 do leta 1999.⁴ Tudi po tem letu so rezultati še zmeraj ugodni, vendar pa je opazno poslabševanje in izgubljanje pri cenovni konkurenčnosti z drugimi

izvozniki na trge EU-15. Do padca v razmerju slovenskih izvoznih cen do zunanjih uvoznih cen EU-15 v letih 2000–2002 je prišlo pri tekstilu, tekstilnih proizvodih, usnju in obutvi. Razmerje cen kljub temu še zmeraj ostaja večje kot ena, vendar pa postaja težnja po izenačitvi slovenskih izvoznih cen z drugimi izvozniki teh proizvodov na trge EU-15 vse izrazitejša. Vstop Kitajske v Svetovno trgovinsko organizacijo in liberalizacija njene trgovine z državami EU sta dodatno neugodno vplivala na gibanje v slovenski cenovni konkurenčnosti na trgih EU zlasti pri teh in drugih delovno intenzivnih proizvodih, kjer imajo plače in stroški okolja podjetja pomembno vlogo pri strukturi stroškov. Do velikih nihanj v gibanju razmerja cen pa je prihajalo pri živilih, pijačah in tobacnih proizvodih. Visoko razmerje cen v teh primerih kaže

Tabela 6: Razmerje slovenske izvozne cene do zunanje uvozne cene EU-15 po dejavnostih tehnološke intenzivnosti

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Visokotehnološke industrije	1,25	1,53	1,49	1,78	1,49	1,39	1,39	1,45	1,31	1,25
Letala in zračna plovila	0,86	0,92	0,74	0,86	1,04	0,91	1,08	1,19	1,15	1,14
Farmaceutski proizvodi	0,37	0,19	0,26	0,21	0,45	0,23	0,37	0,34	0,38	0,37
Pisarniški, računovodski in računalniški stroji	0,63	0,61	0,75	1,16	1,19	1,19	1,18	1,17	1,19	1,18
Radijska, televizijska in podobna oprema	1,39	1,59	1,27	1,37	1,21	0,98	0,91	0,92	1,06	1,09
Medicinski in optični instrumenti	1,68	2,92	6,61	2,44		2,59			4,89	
Srednje visokotehnološke industrije	1,12	0,76	0,76	0,73	0,89	0,94	0,89	0,84	0,93	1,07
Drugi električni stroji in aparati	0,65	0,65	0,54	0,69	0,76	0,77	0,85	0,92	0,97	1,06
Motorna vozila in podobno	1,06	1,09	1,13	1,19	1,05	1,19	0,94	0,83	0,85	0,82
Kemikalije brez farmacevtskih sredstev		1,19	1,09	1,06	1,18	1,19	1,29	1,18	1,32	1,21
Druga železniška in transportna oprema	0,97	0,92	1,28	1,49	1,19	0,91	0,85	0,91	1,28	1,58
Druga mehanizacija in oprema	0,64	0,59	0,65	0,75	0,79	0,93	0,77	0,73	0,89	0,75
Srednje nizkotehnološke industrije	0,38	0,29	0,28	0,19	0,36	0,39	0,38		0,17	1,26
Koks, rafinirani naftni proizvodi in jedrska goriva	0,91		0,91	0,98	0,92	0,88	0,83	0,94	0,86	0,75
Proizvodi iz kavčuka in plastike	0,794	0,69	0,89	0,84	0,89	0,93	0,95	0,92	1,04	1,04
Drugi nekovinski mineralni proizvodi	0,85	0,86	0,78	0,88	0,78	0,86	0,97	0,94	0,99	0,93
Gradnja in popravilo ladij in čolnov	1,08	0,91	1,09	1,23	0,87	0,91	1,18	0,67	0,54	0,77
Bazne kovine	0,17	0,19	0,19	0,09	0,09	0,29	0,39	0,09	0,05	
Kovinski proizvodi razen strojev in opreme	0,83	0,88	0,94	0,87	0,91	0,87	0,85	0,95	0,97	1,15
Nizkotehnološke industrije	1,52	1,61	1,68	1,62	1,77	1,64		1,19	1,13	5
Druga predelava in reciklaža	0,95	1,28	1,23	1,29	1,28	1,19	1,28	1,48	1,52	1,33
Les, celuloza, papir, papirnati proizvodi, tiskanje in založništvo	1,06	0,93	1,19	0,98	1,09	1,09	1,29	1,34	1,28	1,27
Živila, pijače in tobacni proizvodi	14,51	8,56	3,26	2,53	1,19	1,18		4,87	2,45	4,46
Tekstil, tekstilni proizvodi, usnje in obutev	1,49	1,44	1,79	1,89	1,83	1,89	1,82	1,06	1,11	1,24

Vir: Lastni izračuni na temelju Eurostatove podatkovne zbirke Comext na CD-ROM-u

⁴ V primerjavi s prikazanimi izsledki v drugih študijah (Landesmann in Stehrer, 2002, in Rojec in drugi, 2004) naši rezultati zlasti bolj ponazarjajo nekatere dinamične spremembe, ki so pogostejše v negativni smeri ter kažejo na ugodnejša začetna stanja in izgubljanje cenovne konkurenčnosti v času in zlasti v povezanosti, ko so druge države pridobile ugodnejše dostope na trge EU.

povezavo s količinsko manj pomembnim izvozom, vendar pa s kakovostno bistveno ugodnejšo strukturo slovenskega izvoza, kot to velja za druge izvoznike sorodnih proizvodov na trge EU-15 in kot to tudi velja v notranji trgovini EU-15. Seveda pa so večje spremembe s članstvom Slovenije v EU-15 zdaj pričakovane, saj so bile do nedavnega prisotne določene ovire pri medsebojni menjavi teh proizvodov med Slovenijo in EU-15. Odprava ovir bo povečala obseg trgovine, kar bo verjetno pripomoglo k bolj izenačenim cenam v medsebojni trgovini. Delno lahko na rezultate v zadnjem primeru vplivajo tudi statični oziroma podatkovni problemi pri izračunih razmerja cen.

3.4. Horizontalna in vertikalna znotrajpanožna trgovina

Velikost razmerja med izvozno in uvozno ceno je uporabljena za ugotovitev strukture znotrajpanožne trgovine po kakovosti. Tabeli 7. in 8. primerjata rezultate. Kot je razvidno iz Tabele 7., se rezultati, ki so prikazani po klasifikaciji NACE, razlikujejo glede

na uporabljeno merilo primerjave, po proizvodnih skupinah in posameznih letih. Edino za proizvodno skupino C - rudarstvo velja izključno 3, kar pomeni visokokakovostno vertikalno znotraj-panožno trgovino. Pri proizvodnih skupinah A, B, K in Q so odstopanja med vsemi tremi možnimi kategorijami glede na različno uporabljeno merilo in po posameznih letih. Za proizvodno skupino D - predelovalno dejavnost je značilno prevladovanje 1 (nizkokakovostna vertikalna znotrajpanožna trgovina) in delno 2 (horizontalna znotrajpanožna trgovina), vendar so razlike po posameznih podskupinah.

Tudi Tabela 8, ki prikazuje rezultate po dejavnostih tehnološke intenzivnosti, glede na uporabljeno merilo primerjave po dejavnostih tehnološke intenzivnosti in posameznih letih potrjuje odstopanja med kakovostnimi kategorijami, ki so povezane s spreminjanjem velikosti razmerja izvozne do uvozne cene. Za visokotehnološke industrije je značilna visokokakovostna vertikalna znotrajpanožna

Tabela 7: Horizontalna in vertikalna znotrajpanožna trgovina po dejavnostih NACE*

NACE	1993			1994			1995			1996			1997			1998			1999			2000			2001			2002			
	a	b	c	a	C	c	A	b	c	a	b	c	a	b	c	a	b	c	a	b	c	a	b	c	a	b	c	A	b	c	
A	3	1	1	2	1	1	2	1	1	2	2	1	2	3	2	3	3	1	2	1	2	2	1	2	2	1	1	2	1		
B	3	1	1	3	1	1	3	1	2	3	2	2	3	1	2	3	1	2	3	3	2	2	2	2	2	2	3				
C		3	3		3	3		3	3		3	3		3	3		3	3		3	3		3	3		3	3		3	3	
CA	2	2	3				2		3	2	3	3	2	3	3		3					3	3						3		
CB	2	2	3	1	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	2	3	3	2	3	3	1	3	3			3		
D		1	1		1	1		1	2		1	2		1	2		1	2		1	1		1	1		1	1		1	1	
DA		1	2		1	2		2	2		2	2	2	2	2	3	2	2		2	2		2	2	3	2	2	3	2	2	
DB	2	2	3	2	2	3	2	2	3	2	2	3	2	2	3	2	2	3	2	2	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	
DC	2	2	3	2	2	3	2	2	3	2	2	3	2	2	3	2	2	3	3	1	3	3	1	1	3	1	1	3	1	1	
DD	3	1	2	3	1	2	3	2	3	3	2	3	3	2	3	3	2	3	3	2	3	3	2	2	3	2	2	3	2		
DE	2		1	2	1	1	2	1	1	2	1	1	2	1	1	2	1	1	2	1	1	2	1	1	2	1	1	1	1	1	
DF		1	1				2	2	2	2	1	1		1	1				2	2	3	2	2	2	2	2	3			1	
DG		1	1		1	1	2	1	1	2	1	1	2	1	1	2	1	1	2	1	1	2	1	1		1	1		1	1	
DH	3	1	1	3	1	1	3	1	1	3	1	1	3	1	1	3	1	2	3	1	1	3	1	1	3	1	1	3	1	2	
DI	3	1	1	3	1	1		1	1		1	1		1	1	3	1	1	3	1	1	3	1	1	3	1	1	3	1	1	
DJ	3	1	1	3	1	1	3	1	2	3	1	1		1	1	3	1	2		1	2	3	1		3	1	1	3	1	2	
DK	3	1	1	3	1	1	3	1	1	3	1	1	3	1	1	3	1	1	3	1	1	3	1	1	3	1	1	3	1	1	
DL	3	1	1	3	1	1	2	1	1	2	1	1	2	1	1	2	1	1		1	1	2	1	1		1	1	1	1	1	
DM	3	1	2	3	1	2	2	1	2	2	2	2	3	2	2	2	2	2	3	1	2	3	1	1	2	1	1	2	1	2	
DN	3	1	1	3	1	2	3	1	2	3	2	3	3	2	2	2	3	2	2	3	2	2	2	2		3	3		3	3	
K					1	1		3	2		3	2		3	3			1		3			3	3		3	3		3	2	
Q		3			1	1		2	1		1	1		2		3	1		3	3		3	3		3		1	1		3	3

* Klasifikacijo NACE prikazujejo razpredelnice 1., 3. in 4. Stolpci a, b in c se nanašajo na merilo primerjave, ki je uporabljeno v razpredelnici 1. (stolpec a), razpredelnici 3. (stolpec b) in razpredelnici 4. (stolpec c). 1 = nizkokakovostna vertikalna znotrajpanožna trgovina. 2 = horizontalna znotrajpanožna trgovina. 3 = visokokakovostna vertikalna znotrajpanožna trgovina.

Tabela 8: Horizontalna in vertikalna znotrajpanožna trgovina po dejavnostih tehnološke intenzivnosti

	1993			1994			1995			1996			1997			1998			1999			2000			2001			2002					
	a	b	c	a	b	C	a	b	c	a	b	c	a	b	c	a	b	c	a	b	c	a	b	c	a	b	c	a	b	c			
Visokotehnološke industrije	3	3		3	3		3	3		3	3		3	3		3	3		3	3		3	3		3	3		3	3		3	3	
I.	3	1	1	3	1	2	3	2	1	3	2	1	2	2	3	2	2	3	3	3	2	2	2		2	2		2	2		3	2	
II.	1	3	1	3	1	1	3	1	1	3	1	1	3	1	1	3	1	1	3	1	2	3	1	1	3	1	1	3	1	2	3	1	
III.	2	2	1	1	1	2	1	1	2	3	2	1	3	2	1	3	2	2	3	2	3	2	3	1	2	2	2	2	2		3	2	
IV.	2	3	3	1	3	3	3	3	1	3	3	1	3	3	2	3	2	3	2	2	3	2	2		2	3	3	2	2	3	2	3	2
V.	2	3	3	3	3	3	2	3		2	3	2				3			3						3	1	2						
Srednje visokotehnološke industrije		2		1	1		1	1		2	1		1	1		2	2		1	1		1	1		2	2		2	2		2	2	
I.	3	1	1	3	1	1	3	1	1	3	1	1	3	1	1	3	1	1	3	2	1	3	2	2	3	2	2	3	2	2	3	2	2
II.	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3	1	2	3	1	1	3	1	1	3	1	1	3	1
III.				2	3	2	2	3	2	1	3	2	2	3	2	2	2	2	2	3	1	3	2	2	2	2	2	3	3		3		
IV.	3	1	2	3	1	2	3	1	3	2	1	3	3	1	2	3	1	2	3	1	2	3	1	1	2	2	2	2	3	3	2	2	3
V.	3	1	1	3	1	1	3	1	1	3	1	1	3	1	1	3	2	2	3	1	1	3	1	1	3	1	1	3	1	1	3	1	1
Srednje nizkotehnološke industrije	1	1		1	1		1	1		1	1		1	1		1	1		1	1		1	1		1	1		1	1		1	3	
I.	1	2		1	2	1	2	1	2	2	1	2	1	2	2	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	2	3	1	1	2	1		
II.	3	1	1	3	1	1	3	1	1	3	1	1	3	1	1	3	2	2	3	2	2	3	2	2	3	2	2	3	2	2	3	2	2
III.	3	2	1	3	1	1	1	1		1	1		1	3	3	1	3	3	1	3	2	3	3	2	3	2	2	3	2	2	3	2	2
IV.	3	1	2	3	1	2	3	2	2	3	2	3	2	3	1	1	3	1	2	3	1	2	3	1	1	3	1	1	3	1	1	3	1
V.	3	1	1	2	1	1	2	1	1	2	1	1	1	1		1	1		1	1		1	1	3	1	1	3	1	1	3	1	1	3
VI.	3	1	1	3	1	1	3	1	2	1	1	3	2	2	3	1	1	3	1	1	3	1	1	3	2	2	3	2	2	3	2	2	3
Nizkotehnološke industrije	3	3		1	3		2	3		2	3		2	3		2	3		2			2	2		2	2		2	2		2	2	
I.	3	2	2	3	2	3	2	2	3	2	2	3	3	2	3	2	2	2	2	2	2	3	3	2	3	3	2	3	3	2	3	3	3
II.	2	3	2	3	2	2	2	3	2	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3	3	2	3	3	2	3	3	2	3	3
III.	3	3		3	3		3	3		3	3		2	3	2	1	3	2	3	3		3	3		3	3	1	3	3		3	3	
IV.	2	2	3	2	2	3	2	2	3	2	2	3	2	2	3	2	2	3	2	2	3	2	2	3	2	2	3	2	2	3	2	2	3

* Klasifikacijo po dejavnostih tehnološke intenzivnosti prikazujejo razpredelnice 2., 5. in 6. Stolpci a, b in c se nanašajo na merilo primerjave, ki je uporabljeno v razpredelnici 2. (stolpec a), razpredelnici 5. (stolpec b) in razpredelnici 6. (stolpec c). 1 = nizkokakovostna vertikalna znotrajpanožna trgovina. 2 = horizontalna znotrajpanožna trgovina. 3 = visokokakovostna vertikalna znotrajpanožna trgovina.

trgovina, vendar pa so odstopanja po posameznih podskupinah. Za srednje visokotehnološke industrije so značilni preskoki med nizkokakovostno vertikalno in horizontalno znotrajpanožno trgovino. Ponovno so večja odstopanja po posameznih podskupinah. Za srednje nizkotehnološke industrije je prevladujoča nizkokakovostna vertikalna znotrajpanožna trgovina, pri čemer so ponovno vidna večja odstopanja po posameznih podskupinah. Pri nizkotehnološki industriji se prepletata horizontalna in visokokakovostna vertikalna znotrajpanožna trgovina. Rezultati po dejavnostih tehnološke intenzivnosti torej kažejo na dokaj mešane ugotovitve, ki so povezane z uporabo

različnih primerjalnih trgov. Opazne pa so tudi razlike med dejavnostmi tehnološke intenzivnosti in njihove spremembe v času, ki so povezane s prestrukturiranjem in spreminjanjem konkurenčnosti na domačih in primerjanih trgih EU.

4. Sklepi in posledice za ekonomsko politiko

V prispevku so bile analizirane slovenske izvozne cene in struktura znotrajpanožne trgovine v blagovni menjavi z državami EU-15 po dejavnostih klasifikacije NACE in po OECD-jevi klasifikaciji

predelovalnih industrij, ki temeljijo na tehnološki intenzivnosti, ob uporabi ISIC rev. 3 za razčlenitev dejavnosti. Slovenske izvozne cene in struktura znotrajpanožne trgovine, dosežene na trgih EU-15, so bile primerjane s tremi merili primerjave: s slovenskimi uvoznimi cenami v trgovini z državami EU-15, z notranjimi uvoznimi cenami EU-15 v medsebojni trgovini EU-15 in z zunanjimi uvoznimi cenami EU-15, doseženimi v trgovini z državami nečlanicami.

Predhodne analize, ki delno analizirajo podobna vprašanja (Aturupane in drugi, 1999; Landesmann in Stehrer, 2002; Rojec in drugi, 2004), so pokazale na razmeroma ugodna začetna gibanja v prvih letih po osamosvojitvi, ki so se nadaljevala tudi v obdobju 1995–2000, vendar s počasnejšo dinamiko. Od tranzicijskih držav nas je v letu 1995 prehitela Madžarska. Čeprav je Slovenija dosegla nadpovprečno cenovno konkurenčnost pri delovno intenzivnih industrijah in v industrijah z nizko izobraženo delovno silo, so to ravno tiste dejavnosti, za katere smo ugotovili, da najhitreje izgubljajo svoje cenovne konkurenčne prednosti na trgih EU.

Ugotovili smo, da so bili višine razmerja cen in struktura znotrajpanožne trgovine ter njihova gibanja v času precej različni. Med dejavnostmi, ki imajo višje izvozne cene, kot so uvozne cene, je treba omeniti te dejavnosti NACE DD – obdelavo in predelavo lesa, DH – proizvodnjo izdelkov iz gume in plastičnih mas in DK – proizvodnjo strojev in naprav. Vendar je treba posebej poudariti, da se tudi pri teh dejavnostih kaže težnja k zniževanju pri cenovni konkurenčnosti na trgih EU-15. Za večino srednje visokotehnoloških industrij so bile ugotovljene višje izvozne cene od uvoznih cen v trgovini z državami EU-15.

Slovenska predelovalna dejavnost D, ki zajema večino slovenske blagovne menjave z EU-15, je pri izvozu v države EU-15 za sorodne izvožene proizvode v povprečju dosegala nižje cene v primerjavi z notranjimi uvoznimi cenami med državami EU-15. Tudi slovenske izvozne cene v države EU-15 so za predelovalno dejavnost D v povprečju 10 do 20 odstotnih točk nižje od izvoznih cen za sorodne proizvode, ki so jih na trgu držav EU-15 dosegali drugi izvozniki. To kaže na nižjo kakovostno in s tem cenovno

konkurenčnost v primerjavi z drugimi konkurenti, ki se pojavljajo na trgih EU-15.

Gibanja slovenskih izvoznih cen so v primerjavi z uvoznimi cenami EU-15 za visokotehnološke industrije in delno, kot je bilo že pogojno omenjeno, tudi za nizkotehnološke industrije ugodna. Vendar pa sta za nizkotehnološke industrije po letu 1999 opazni poslabševanje in izgubljanje pri cenovni konkurenčnosti z drugimi izvozniki na trge EU-15. Do padca v razmerju slovenskih izvoznih cen do zunanjih uvoznih cen EU-15 v letih 2000–2002 je prišlo pri tekstilu, tekstilnih proizvodih, usnju in obutvi. Razmerje cen kljub temu še zmeraj ostaja večje kot ena, vendar pa je vse izrazitejša težnja po izenačitvi slovenskih izvoznih cen z drugimi izvozniki teh proizvodov na trge EU-15. Za srednje visokotehnološke industrije velja večja kakovostna in cenovna sorodnost z uvoznimi cenami EU-15. Najneugodnejšo cenovno konkurenčnost na trgih EU-15 pa kažejo slovenske srednje nizkotehnološke industrije.⁵

Literatura

Abd-el-Rahman, K. (1991). Firms' Competitive and National Comparative Advantages as Joint Determinants of Trade Composition. Weltwirtschaftliches Archiv 127(1): 83–97.

Aiginger, K. (1997). The Use of Unit Values to Discriminate between Price and Quality Competition. Cambridge Journal of Economics 21: 571–592.

Aturupane, C., Djankov, S., & Hoekman, B. (1999). Horizontal and Vertical Intra-Industry Trade between Eastern Europe and the European Union. Weltwirtschaftliches Archiv 135(1): 62–81.

Bojnec, Š. (2003). Wage Formation during Economic Transformation: Macroeconomic Facts and Firm Survey Evidence from Slovenia. Post-Communist Economies 15(4): 571–593.

Bojnec, Š., in Novak, M. (2005). Metodologija za ugotavljanje konkurenčnih prednosti in pozicioniranje sektorjev slovenskega gospodarstva po konkurenčnosti blagovne menjave. IB-revija 39(1).

Chen, N. (2004). Intra-National versus International Trade in the European Union: Why Do National Borders Matter?. Journal of International Economics 63(1): 93–118.

⁵ Rezultati za poznejša leta zato kažejo na nekoliko manj ugodna dinamična gibanja, kot je to prikazano na primer v Landesmann in Stehrer (2002) ter Rojec in drugi (2004). Med dejavniki, ki bi lahko zlasti neugodno vplivali na slovensko cenovno konkurenčnost na trgih EU-15, je bilo kakovostno dohitevanje nekaterih naših konkurentov, ki so s hkratno liberalizacijo blagovne menjave na EU-15 dobivali prostokonkurenčni vstop na trge EU-15, ki se ni bistveno razlikoval od slovenskega. To velja zlasti za nekatere proizvajalce iz srednje- in vzhodnoevropskih držav. Vse bolj zaostrena konkurenca pa kaže tudi na vse bolj prisotno slovensko makroekonomsko nekonsistentnost, zlasti v javnem sektorju, med rastjo relativno visokih slovenskih plač glede na primerjalno podobno produktivnost dela kot v nekaterih drugih srednjeevropskih državah (Bojnec, 2003).

Fontagné, L., Freundenberg, M., & Peridy, N. (1997). *Trade patterns in the Single Market*. CEPII, Working paper N° 97-07. CEPII, Paris, 145 str.

Greenaway, D., Hine, R., & Milner, C. (1994). *Country-Specific Factors and the Pattern of Horizontal and Vertical Intra-Industry Trade in the UK*. *Weltwirtschaftliches Archiv* 130(1): 77-100.

Greenaway, D., Hine, R., & Milner, C. (1995). *Vertical and Horizontal Intra-Industry Trade: A Cross Industry Analysis for the United Kingdom*. *Economic Journal* 105: 1505-1518.

Havlik, P., Landesmann, M., & Stehrer, R. (2001). *Competitiveness of CEE Industries: Evidence from Foreign Trade Specialization and Quality Indicators*. Vienna: The Vienna Institute for International Economic Studies (WIIW), Research Report, no. 278.

Landesmann, M. A., & Stehrer, R. (2002). *Evolving Competitiveness of CEEC's in an Enlarged Europe*. *Rivista di Politica Economica* 42(1-2): 23-88.

Oulton, N. (1991). *Quality and Performance in UK Trade 1978-87*. London: NIESR Discussion Paper No. 197.

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*.

Stiglitz, J. E. (1987). *The Causes and Consequences of the Dependence of Quality on Price*. *Journal of Economic Literature* 25(1): 1-48.

Torstensson, J. (1991). *Quality Differentiation and Factor Proportions in International Trade: An Empirical Test of the Swedish Case*. *Weltwirtschaftliches Archiv* 127(1): 183-194.

Ključne besede: *diferenciacija proizvodov, enote vrednosti, cenovna konkurenčnost, slovenska blagovna menjava, Evropska unija.*

Keywords: *product differentiation, unit values, price competitiveness, Slovenian trade, European Union.*