

Sprememba izvozne strukture primarnega sektorja panoge (problematika izvoza hlodovine)

avtor **Miran ZAGER**, ISSR

I. UVOD

Uspešnost (učinkovitost) tako panoge kot tudi posameznih podjetij temelji na zmožnosti prehoda od nižjih do višjih oblik proizvodov in proizvodenj, skratka od organske rasti. Države in panoge, ki so v stanju hitro spreminjati strukturo izdelkov od nižje stopnje predelave do višje, so uspešne in tudi socialno stabilne.

V lesni in pohištveni panogi je njen lesni del sestavljen iz več segmentov, vendar pa lahko po zahtevnosti (tudi po višini dosežene cene za enoto) opredelimo tri sklope:

- 1. primarni sklop**, kamor prištevamo izdelke z nizko stopnjo obdelave (z nizko dodano vrednostjo); sem uvrščamo produktne skupine, kot so: veje, sekanci, žagovina (CN=4401) oziroma sklop lesne biomase, hlodovina (4403), žagan les (4407);
- 2. sekundarni sklop**, kamor prištevamo izdelke s srednjo stopnjo obdelave (s srednjo dodano vrednostjo); sem uvrščamo izdelke in produktne skupine: furnir (4408); iverne plošče (4410); vlaknene plošče (4411); vezane plošče (4412); zgoščen les (4413);
- 3. terciarni sklop**, kamor prištevamo izdelke z visoko stopnjo

obdelave (z visoko dodano vrednostjo); sem uvrščamo produktno skupino: stavbno pohištvo (4418).

Racionalni cilj države, panoge in podjetij je, da pretežno surovino (les) predela v čim višjo stopnjo predelave – končni izdelek, torej v produktne skupine terciarnega sklopa. Razlika med iztržki ene tone izdelkov so namreč vse od 50 EUR za lesno biomaso pa do 1.700 EUR za stavbno pohištvo. Od pozicije v verigi dodane vrednosti oziroma od stopnje predelave lesa pa so ne nazadnje odvisni tako zaposlitev, dobičkonosnost, akumulativnost, razvoj same panoge kot tudi uspešnost širše skupnosti in naposled tudi prihodkovna stran državnega proračuna.

Slovenska podjetja lesne panoge iz sekundarnega ter terciarnega sklopa predelave so predvsem v zadnjih dveh letih soočena s pritiskom naraščajočih cen vhodnih surovin, med katerimi je tudi les v nizki fazi predelave (hlodi, žagan les, lesni ostanki ipd.). Na osnovi preliminarnih podatkov in neformalnih ter neempiričnih oblik analize je bila postavljena domneva o: »... *skokovitemu povečanju izvoza primarnih oblik lesa (lesna biomasa in hlodovina) v dve sosednji državi (Italija in Avstrija), kar vpliva na zmanjšano ponudbo lesa za domačo predelavo oziroma sili predevalce po uvozu primarnih oblik lesa*

iz drugih držav, kar je povezano z dodatnimi stroški.«

S ciljem empiričnega preverjanja gornje hipoteze in kvantifikacije potencialnih neželenih vidikov poslovanja (dvig stroškov surovine) je bila narejena tudi ta kratka analiza. Cilj analize ni v ugotavljanju vzrokov (motivov) za preusmeritev prodaj primarnih (nižjih) oblik predelave lesa z domačega na tuje trge, ampak v potrditvi samega dejstva.

II. PODATKOVNA OSNOVA

Osnovni vir podatkov za analizo spreminjene strukture in obsega menjave panoge so uradni zunanjetrgovinski podatki nacionalne statistike (SURSTAT = Statistični Urad Republike Slovenije), pridobljeni iz Banke statističnih podatkov. Kot dodatni vir podatkov so bili uporabljeni podatki EUROSTAT-a, banka podatkov CRONOS o menjavi držav članic EU. Pri obeh podatkovnih virih je bila uporabljena nomenklatura CN (Kombinirana nomenklatura), in sicer na ravni 2- in 4-mestne kode. Kot tretji vir podatkov pa je bil uporabljen še podatkovni del analize (odgovora) Ministrstva za kmetijstvo, gozdarstvo in prehrano »Povečan odkup slovenske hlodovine«.

Celotna menjava (izvoz in uvoz) je bila analizirana na ravni naslednjih kod kombinirane nomenklature:

□ **Preglednica 1. Vrednostni izvoz skupin (v EUR)**

t	V44	V4401	V4403	V4407	V4418	ostalo
2000	319,2	2,3	13,0	62,2	142,3	99,3
2001	304,4	2,4	13,4	59,3	123,2	106,1
2002	320,8	3,0	15,3	65,3	119,8	117,4
2003	311,1	4,2	14,6	60,3	118,9	113,1
2004	318,8	5,0	13,8	66,1	106,3	127,5
2005	348,3	13,4	21,8	65,5	94,2	153,4

Vir: SURS (preračun M.Z.)

□ **Preglednica 2. Dinamika vrednostnega izvoza skupin (bazni indeks)**

t	V44	V4401	V4403	V4407	V4418	ostalo
2000	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
2001	95,3	103,7	102,8	95,3	86,5	106,9
2002	100,5	129,6	117,8	105,0	84,2	118,2
2003	97,5	181,0	112,4	96,9	83,6	113,8
2004	99,9	214,6	106,3	106,2	74,7	128,4
2005	109,1	574,2	167,9	105,2	66,2	154,4

Vir: SURS (preračun M.Z.)

□ **Preglednica 3. Vrednostna struktura izvoza (v %)**

t	nizka	srednja	visoka
2000	24,3	31,1	44,6
2001	24,7	34,9	40,5
2002	26,1	36,6	37,3
2003	25,4	36,3	38,2
2004	26,6	40,0	33,4
2005	28,9	44,0	27,1

Vir: SURS (preračun M.Z.)

44 = les in izdelki iz lesa

primarni segment:

4401 = veje, sekanci, žagovina

4403 = hlodovina

4407 = žagan les

terciarni segment:

4418 = stavbno pohištvo

sekundarni segment:

kot ostanek (44 - primarni - terciarni)

Pri analizi je bila uporabljena časovna vrsta podatkov od leta 2000 pa do vključno leta 2005. Vrednostni podatki so bili podani v eurih (EUR), količinski podatki pa v tonah (t).

III. VREDNOSTNI IN KOLIČINSKI IZVOZ

V obdobju zadnjih šestih let je slovenski izvoz lesa in lesnih izdelkov

(CN=44) narasel s 319,2 mio EUR na 348,3 mio EUR oziroma za 9 odstotkov.

□ **Preglednica 1. Vrednostni izvoz skupin (v EUR)**

Primarni segment: Samo v zadnjem letu je segment 4401 (veje, sekanci, žagovina) narasel s 5,0 mio EUR na 13,4 mio EUR ali za 8,4 mio EUR. Segment 4403 (hlodovina) je narasel s 13,8 mio EUR na 21,8 mio EUR ali za 8,0 mio EUR, segment 4407 (žagan les) pa je padel s 66,1 mio EUR na 65,5 mio EUR ali za 0,6 mio EUR. Kot lahko vidimo, je najbolj dinamično narasel segment »lesne biomase«, in sicer v šestih letih za kar 5,7-krat. V zadnjem letu je ta segment narasel za kar 2,7-krat. Visoko rast ima v zadnjem letu tudi segment »hlodovina«, medtem ko je bil vrednostni izvoz tega segmenta od leta 2000 pa vse do 2004

dokaj konstanten, in sicer na ravni 14 mio EUR.

□ **Preglednica 2. Dinamika vrednostnega izvoza skupin (bazni indeks)**

Terciarni segment: Stavbno pohištvo (4418) v celotnem obdobju izkazuje konstantni padec vrednostnega izvoza, in sicer s 142,3 mio EUR v letu 2000 na 94,2 mio EUR v letu 2005. Če izrazimo dinamiko z baznim indeksom iz leta 2000, opazimo, da je dosegel izvoz v letu 2005 le 66,2 % izvoza v letu 2000. Vidimo lahko, da v zadnjih dveh letih vrednost izvoza segmenta pada po 12 mio EUR letno.

Sekundarni segment: Sklop sestavljajo v bistvu lesne plošče (iverne, vlaknene, vezane) in furnir ter kompaktni les. Od leta 2000 pa do leta 2005 je vrednostni izvoz narasel z 99,3 mio EUR na 153,4 mio EUR ali izraženo z indeksom 154,4, kar ustreza 54,4 % rasti v obdobju. Samo v zadnjem letu je vrednost segmenta narasla za 25,9 mio EUR.

□ **Preglednica 3. Vrednostna struktura izvoza (v %)**

Sprememba vrednostne strukture izvoza lesa in izdelkov iz lesa v zadnjih šestih letih je razvidna iz gornje preglednice. V koloni »nizka« je prikazan skupaj primarni segment, v koloni »srednja« je prikazan sekundarni segment, v koloni »visoka« pa je prikazan terciarni segment. Največji porast je beležil sekundarni segment, ki je v šestih letih pridobil kar 12,9 odstotne točke. Primarni segment je pridobil 4,6 odstotne točke, medtem ko je terciarni segment izgubil kar 17,5 odstotne točke.

Vrednostni prikaz izvoznega toka sam kot tak ni zadosten, saj ne upošteva morebitne spremembe cene. Zato je treba analizirati tudi sam količinski izvoz po sklopih:

□ Preglednica 4. Količinski izvoz skupin

Vidimo lahko, da je celotni količinski izvoz lesa in izdelkov iz lesa v obdobju zadnjih šestih let narasel s 666 tisoč ton na 1 milijon ton, kar pomeni, izraženo z indeksom, porast za 156,1 ali za 56,1 %. V zadnjem letu je količinski izvoz porasel za 258 tisoč ton.

□ Preglednica 5. Dinamika količinskega izvoza skupin (bazni indeks)

Primarni segment: Lesna biomasa (4401) izkazuje v obdobju spremembo s 56 tisoč ton na kar 261 tisoč ton, kar je izraženo z indeksom kar 466. Samo sprememba kode 4401 v zadnjem letu je bila kar 137 tisoč ton (od 124 tisoč ton na 261 tisoč ton). Segment hlodovine (4403) je v obdobju narasel s 169 tisoč ton na 263 tisoč ton ali za 54,9 %. V zadnjem letu je ta produktna skupina povečala izvoz za 94 tisoč ton (s 169 tisoč ton na 263 tisoč ton). Segment »žagan les« (4407) je v obdobju povečal izvoz z 206 tisoč ton na 248 tisoč ton ali za 20,2 % v obdobju.

Terciarni segment: Stavbno pohištvo (4418) je v zadnjih šestih let zmanjšalo količinski izvoz z 69 tisoč ton na 55 tisoč ton in je doseglo v zadnjem letu le 79,2 % raven iz leta 2000. V zadnjem letu je količinski izvoz padel za skoraj 9 indeksovskih točk.

Sekundarni segment: Rezidualna skupina (lesne plošče, furnir, kompaktni les) je povečala količinski izvoz s 163 tisoč ton na 211 tisoč ton ali izraženo z indeksom 129,2, kar ustreza 29,2 % povečanju v obdobju. Povečanje v zadnjem letu je bilo skoraj 15 indeksovskih točk, in sicer s 187 tisoč ton na 211 tisoč ton.

□ Preglednica 6. Količinska struktura izvoza (v %)

V šestih letih se je delež primarnega segmenta povečal za 9,4 odstotne točke

□ Preglednica 4. Količinski izvoz skupin

t	V44	V4401	V4403	V4407	V4418	ostalo
2000	666.191	56.051	169.791	206.620	69.754	163.975
2001	676.349	59.167	183.979	202.099	61.759	169.345
2002	750.280	77.839	207.049	215.467	66.011	183.913
2003	769.092	112.366	210.832	217.628	67.046	161.221
2004	782.520	124.178	169.087	239.493	61.854	187.908
2005	1.039.830	261.177	263.049	248.446	55.269	211.889

Vir: SURS (preračun M.Z.)

□ Preglednica 5. Dinamika količinskega izvoza skupin (bazni indeks)

t	V44	V4401	V4403	V4407	V4418	ostalo
2000	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
2001	101,5	105,6	108,4	97,8	88,5	103,3
2002	112,6	138,9	121,9	104,3	94,6	112,2
2003	115,4	200,5	124,2	105,3	96,1	98,3
2004	117,5	221,5	99,6	115,9	88,7	114,6
2005	156,1	466,0	154,9	120,2	79,2	129,2

Vir: SURS (preračun M.Z.)

□ Preglednica 6. Količinska struktura izvoza (v %)

t	nizka	srednja	visoka
2000	64,9	24,6	10,5
2001	65,8	25,0	9,1
2002	66,7	24,5	8,8
2003	70,3	21,0	8,7
2004	68,1	24,0	7,9
2005	74,3	20,4	5,3

Vir: SURS (preračun M.Z.)

ke (s 64,9 % na 74,3 %). Delež sekundarnega segmenta se je zmanjšal za 4,2 odstotne točke (s 24,6 % na 20,4 %). Delež terciarnega sektorja pa se je zmanjšal za 5,2 odstotne točke (z 10,5 % na 5,3 %). Kot lahko vidimo, je pridobil le primarni segment, druga dva segmenta pa sta izgubila.

Ugotovitev: Največji količinski porast izvoza je v zadnjem letu beležila produktna skupina 4401 (lesna biomasa), in sicer za kar 137 tisoč ton. Po obsegu sledi produktna skupina 4403 (hlodovina), in sicer v obsegu 94 tisoč ton, njej pa skupina 4407 (žagan les) v obsegu 42 tisoč ton. Skupaj je primarni segment povečal obseg izvoza v zadnjem letu za kar 273 tisoč ton. Sekundarni segment je v zadnjem letu povečal obseg izvoza za 24 tisoč ton,

medtem ko je terciarni segment zmanjšal obseg izvoza za 7 tisoč ton.

IV. CENOVNA USPEŠNOST IZVOZA

Eden od poglobitnih motivov za spremembo izvozne strukture je sprememba cene pri posameznih produktih skupinah. Če je cenovni iztržek za enoto (npr. tono) produkta višji na tujem trgu oziroma če so prodajni pogoji tam boljši (promptnost plačil ali morebiti tudi možnost, da bi se izognili davčnemu evidentiranju), potem bodo lastniki tovrstnih produktov le-te plasirali tja, kjer bodo maksimizirali korist (dohodek).

□ Preglednica 7. Izvozne cene skupin (v EUR za tono)

□ **Preglednica 7. Izvozne cene skupin (v EUR za tono)**

t	V44	V4401	V4403	V4407	V4418	ostalo
2000	479,2	41,6	76,5	301,1	2.040,6	605,8
2001	450,0	40,9	72,6	293,2	1.994,5	626,8
2002	427,6	38,9	73,9	303,2	1.814,6	638,3
2003	404,5	37,6	69,3	277,0	1.773,8	701,2
2004	407,4	40,3	81,7	275,9	1.719,0	678,7
2005	335,0	51,3	83,0	263,5	1.704,9	724,0

Vir: SURS (preračun M.Z.)

□ **Preglednica 8. Dinamika izvoznih cen skupin**

t	V44	V4401	V4403	V4407	V4418	ostalo
2000	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
2001	93,9	98,3	94,8	97,4	97,7	103,5
2002	89,2	93,4	96,6	100,7	88,9	105,4
2003	84,4	90,3	90,5	92,0	86,9	115,8
2004	85,0	96,9	106,8	91,6	84,2	112,0
2005	69,9	123,2	108,4	87,5	83,5	119,5

Vir: SURS (preračun M.Z.)

□ **Preglednica 9. Razmerje med vrednostjo izvoza in uvoza skupin**

t	V44	V4401	V4403	V4407	V4418	ostalo
2000	1,9	0,6	0,5	1,3	8,8	1,3
2001	1,8	0,7	0,5	1,4	8,3	1,3
2002	1,7	0,7	0,5	1,3	7,1	1,3
2003	1,5	0,8	0,5	1,1	7,3	1,1
2004	1,4	1,0	0,4	1,1	6,6	1,1
2005	1,4	1,9	0,7	1,1	4,7	1,2

Vir: SURS (preračun M.Z.)

Vidimo lahko, da je iztržek slovenskega izvoza za celotno skupino 44 od leta 2000 pa do leta 2005 padal: s 479,2 EUR za tono izdelkov na 335,0 EUR za tono izdelkov. V zadnjem letu smo tako iztržili za tono izdelkov le 69,9 % cene iz leta 2000.

□ **Preglednica 8. Dinamika izvoznih cen skupin**

Primarni segment: Pri produktni skupini 4401 (lesna biomasa) je vrednost tone narasla za 41,6 EUR na 51,3 EUR. Samo v zadnjem letu je vrednost tone narasla za 11 EUR, tako da je imela leta v primerjavi z izhodiščnim letom višjo vrednost za 23,2 %. Pri segmentu 4403 (hlodovina) je vrednost tone narasla s 76,5 EUR na 83,0 EUR ali za 8,4 % v obdobju. Kot lahko vidimo, je bil poglobitveni skok cene med letoma 2003 in 2004, ko je vrednost tone narasla z 69,3 EUR na 81,7 EUR ali

za 12,4 EUR po toni. V zadnjem letu je bila rast vrednosti le 1,3 EUR po toni. Tretji segment (4407= žagan les) je v obdobju tendenčno izgubljal ceno, in sicer s 301,1 EUR za tono na 263,5 EUR za tono. Padec cene v zadnjem letu je dokaj visok, kar 12,4 EUR pri toni.

Terciarni segment: Stavbno pohištvo je konstantno letno izgubljal iztržek za tono proizvodov. Kot lahko vidimo, je bil iztržek v letu 2000 kar 2.040,6 EUR in je v zadnjem letu padel na 1.704,9 EUR. Izraženo z indeksom, to pomeni, da smo v zadnjem letu dosegli le 83,5 % ravni iz leta 2000.

Sekundarni segment: Cena izdelkov produktivnih skupin, ki sestavljajo ta segment, je v zadnjih šestih letih zrastle s 605,8 EUR za tono na 724,0 EUR za tono. V obdobju je povprečna cena torej narasla za 19,5 %, kar je le ne-

koliko manj kot najbolj dinamična CN=4401. V zadnjem letu je cena narasla s 678,7 EUR na 724,0 EUR oziroma za 45,3 EUR pri toni.

Ugotovitev: Dvig cen pri 4401 in 4403 na tujih trgih prav gotovo vpliva na spremenjeno količinsko ponudbo tovrstnih izdelkov na domačem trgu oziroma dviguje domačo ceno (dvig stroškov vhodnih komponent).

V. NETO IZVOZ PRODUKTVNIH SKUPIN

Za celovito oceno vpliva izvoznih gibanj primarnih produktivnih skupin (4401, 4403 in 4407) na poslovanje sekundarnega in terciarnega sklopa je treba podati še informacijo o »neto izvozu« oziroma o pokrivanju uvoza z izvozom na isti produktivni skupini. Smisel tovrstnega kazalca je v tem, da vidimo »neto« učinek. Namreč, če imamo opravka z izredno izvozno dinamiko, imamo na drugi strani tudi možnost izredne (višje) uvozne dinamike. Če podamo torej samo sodbo na osnovi izvoza, smo lahko storili napako in pristransko ocenili vpliv izvozne dinamike.

□ **Preglednica 9. Razmerje med vrednostjo izvoza in uvoza skupin**

Slovenija je pri vrednostni menjavi produktivne skupine 44 (les in proizvodi iz lesa) neto izvoznik in v letu 2005 za 1,4-krat več izvažala kot pa uvažala (razmerje med izvozom in uvozom). Kot lahko vidimo, je Slovenija to razmerje vseskozi od leta 2000 slabšala, saj je bilo razmerje v letu 2000 kar 1,9.

Zanimivo je razmerje pri produktivni skupini 4401 (lesna biomasa), kjer je bila Slovenija vse do leta 2003 neto uvoznik, šele v letu 2004 se je razmerje izenačilo, nakar je v letu 2005 razmerje prešlo v korist 1,9-krat večjega izvoza od uvoza. Pri produktivni skupini 4403 (hlodovina) je Slovenija v celotnem

obdobju neto uvoznik in v povprečju 2-krat več uvaža kot pa izvažata. V zadnjem letu je razmerje 0,7, kar pomeni, da Slovenija izvozi 70 % tega, kar uvozi. Pri produktni skupini 4407 (žagan les) je Slovenija še vedno neto izvoznik, čeprav se je razmerje poslabšalo z 1,3 v letu 2000 na 1,1 v zadnjem letu.

V terciarnem sektorju se razmerje med izvozom in uvozom slabša (niža), in sicer z 8,8 v letu 2000 na le 4,7 v zadnjem letu. V ozadju takšnega gibanja je prav gotovo padec vrednosti izvoza na eni strani in tudi rast uvoza tovrstnih izdelkov na drugi strani. V sekundarnem segmentu se razmerje med izvozom in uvozom počasi znižuje, vendar je Slovenija še vedno neto izvoznik tovrstnih proizvodov.

Za celovito razumevanje problematike je treba prikazati še razmerje med količinskim izvozom in uvozom po posameznih produktih skupinah (segmentih). Vidimo lahko, da je to razmerje pri CN=44 skoraj 1 (izenačena tokova), kar pomeni ob dejstvu, da je vrednostno razmerje višje, da izvažamo dražje produkte, kot pa jih na drugi strani uvažamo.

□ Preglednica 10. Razmerje med količinami izvoza in uvoza skupin

Podobno kot pri vrednostnem razmerju je tudi pri količinskem razmerju med tokovoma zaznati pri skupini 4401 (lesna biomasa) in 4403 (hlodovina) porast razmerja. Pri prvi v zadnjem letu z 0,8 na 1,5, kar pomeni, da je postala Slovenija tudi količinski neto izvoznik. Pri drugi pa z 0,5 na 0,8, kar pomeni, da se izvozni tok približuje uvoznemu.

□ Preglednica 11. Razmerje med cenami izvoza in uvoza skupin

Kako drage izdelka uvažamo oziroma uvažamo, je razvidno iz razmerja med izvoznimi in uvoznimi cenami oziroma doseženimi vrednostmi za eno tono

□ Preglednica 10. Razmerje med količinami izvoza in uvoza skupin

t	V44	V4401	V4403	V4407	V4418	ostalo
2000	1,0	0,5	0,5	1,6	6,4	1,4
2001	1,0	0,6	0,6	1,9	6,5	1,3
2002	1,1	0,7	0,7	1,8	6,8	1,2
2003	0,9	0,8	0,6	1,6	7,0	0,8
2004	0,9	0,8	0,5	1,6	6,2	0,9
2005	1,1	1,5	0,8	1,8	4,5	0,9

Vir: SURS (preračun M.Z.)

□ Preglednica 11. Razmerje med cenami izvoza in uvoza skupin

t	V44	V4401	V4403	V4407	V4418	ostalo
2000	1,9	1,2	1,0	0,8	1,4	0,9
2001	1,7	1,2	0,9	0,8	1,3	1,0
2002	1,5	1,1	0,7	0,7	1,0	1,1
2003	1,6	1,0	0,7	0,7	1,0	1,3
2004	1,5	1,1	0,8	0,7	1,1	1,2
2005	1,2	1,3	0,9	0,6	1,0	1,3

Vir: SURS (preračun M.Z.)

□ Preglednica 12. Količinski izvoz 4401 (v tonah)

t	SKUPAJ	IT	AT	ostali
2000	56.051	55.484	413	154
2001	59.167	58.470	558	139
2002	77.839	75.805	539	1.496
2003	112.366	110.340	666	1.359
2004	124.178	121.965	1.744	469
2005	261.177	256.135	4.918	124

Vir: SURS (preračun M.Z.)

izdelkov. Gornja preglednica kaže, da se nam to razmerje za CN=44 od leta 2000 pa do danes niža, in sicer z 1,9 na 1,2. V zadnjem letu je torej tona izvoza le za 20 % dražja od tone uvoza, medtem ko je bila v letu 2000 za skoraj 2-krat dražja (višja).

Ugotovitev: Slovenija je postala v zadnjem letu pri produktni skupini 4401 (lesna biomasa) neto izvoznik, in sicer tako po vrednosti kot tudi po količini. Pri produktni skupini 4403 (hlodovina) je Slovenija še neto uvoznik, vendar se razmerje hitro spreminja v korist izvoza in ob nadaljevanju takšnega trenda bo Slovenija v obdobju približno 2 let postala neto izvoznik tudi v tem produktnem sklopu. Pri produktnem sklopu 4418 (stavbno pohištvo) Slovenija izgublja izvozni naskok!

VI. DINAMIČNI IZVOZNI TRGI

Ključno vprašanje pri analizi je: Na katere izvozne trge je bil usmerjen povečan vrednostni in količinski izvoz primarnih produktih segmentov, torej skupin 4401, 4403 in 4407? Po domnevi je bil poglobitveno povečanje usmerjeno na trg Avstrije in trg Italije, tako da bomo v nadaljevanju preverili vrednostni in količinski izvoz na oba trga.

□ Preglednica 12. Količinski izvoz 4401 (v tonah)

Pri produktni skupini CN=4401 (lesna biomasa) je bilo količinsko povečanje izvoza v zadnjem letu 137 tisoč ton (s 124 tisoč ton na 261 tisoč ton). Kot lahko vidimo, je bilo v zadnjem letu povečanje količinskega izvoza v Italijo s 122 tisoč ton na 256 tisoč ton oziroma

□ **Preglednica 13.** Količinski izvoz 4403 (v tonah)

t	SKUPAJ	IT	AT	ostali
2000	169.791	143.552	11.475	14.764
2001	183.979	151.335	17.163	15.481
2002	207.049	151.077	41.075	14.897
2003	210.832	165.231	28.407	17.194
2004	169.087	112.406	32.429	24.252
2005	263.049	131.795	80.038	51.216

□ **Preglednica 14.** Količinski izvoz 4407 (v tonah)

t	SKUPAJ	IT	AT	ostali
2000	206.620	96.952	24.968	84.700
2001	202.099	84.745	13.435	103.919
2002	215.467	70.858	12.188	132.422
2003	217.628	86.495	13.161	117.971
2004	239.493	110.278	13.377	115.838
2005	248.446	105.187	17.508	125.750

Vir: SURS (preračun M.Z.)

□ **Preglednica 15.** Dinamika italijanskega količinskega uvoza skupin

t	V44	V4401	V4403	V4407
2000	100,0	100,0	100,0	100,0
2001	94,3	101,7	90,6	92,7
2002	94,6	106,6	85,0	94,8
2003	96,5	129,6	81,3	94,3
2004	101,3	153,2	84,2	93,6
2005	96,0	151,3	76,8	87,3

Vir: EUROSTAT (preračun M.Z.)

za kar 134 tisoč ton ali skoraj 98 % celotne povečave.

Ugotovitev: Italijanski trg je tako absorbiral kar 98 % povečanega izvoza, oziroma je generiral skokovito povečanje izvoza. V ozadju izvoza je skokovito dvig cene!

□ **Preglednica 13.** Količinski izvoz 4403 (v tonah)

Pri produktni skupini CN=4403 (hlo-dovina) je bilo količinsko povečanje izvoza v zadnjem letu 94 tisoč ton (s 169 tisoč ton na 263 tisoč ton). Kot lahko vidimo, je bilo v zadnjem letu povečanje količinskega izvoza v Italijo s 112 tisoč ton na 132 tisoč ton oziroma

za 20 tisoč ton ali za 21 % celotne povečave. V zadnjem letu je bilo povečanje količine pri izvozu v Avstrijo 48 tisoč ton ali od 32 tisoč ton na 80 tisoč ton, kar pomeni 51 % celotnega povečanja. Na druge države (trge) odpade torej 26 tisoč ton ali 28 % celotne spremembe.

Ugotovitev: Največji del povečanega količinskega izvoza je sprejel avstrijski trg, in sicer kar 51 % ali 48 tisoč ton. Italijanski trg je absorbiral 21 % povečanega izvoza, oziroma 20 tisoč ton. Preostanek povečanega izvoza (28 %) so sprejeli drugi trgi. Tudi pri produktni skupini 4403 je za skokovito povečanje izvoza na oba

ključna trga v ozadju skokovito dvig cene, in sicer predvsem med letoma 2003 in 2004.

□ **Preglednica 14.** Količinski izvoz 4407 (v tonah)

Pri produktni skupini CN=4407 (žagan les) je povečanje količinskega izvoza v zadnjem letu le 9 tisoč ton, vendar pa je bilo povečanje od leta 2003 večje, in sicer približno 31 tisoč ton. Italija je od 2003 pa do 2005 povečala odjem žaganega lesa za 19 tisoč ton ali za 61 % celotnega povečanja izvoza. Avstrija je v obdobju zadnjih dveh let povečala odjem za 4 tisoč ton ali za 13 % celotne povečave. Drugi trgi so bili pri povečanem odjemu udeleženi z 26 %.

Ugotovitev: Največji del povečanega količinskega izvoza je sprejel italijanski trg, in sicer kar 61 % ali 19 tisoč ton. Avstrijski trg je sprejel 13 % povečanega izvoza, preostanek (26 %) pa so sprejeli drugi trgi.

VII. KAKO DINAMIČEN JE UVOZ ITALIJE IN AVSTRIJE

Z izvoznimi podatki Slovenije smo lahko za kritični produktni skupini (4401 in 4403) ugotovili, da se je v zadnjem letu oziroma dveh skokovito povečal izvoz v Italijo in Avstrijo. Ali je tovrstno povečanje skladno z uvozno dinamiko obeh držav pri analiziranih produktnih skupinah oziroma je odsev tržnega repozicioniranja obeh držav na uvoz iz Slovenije, bomo ugotovili, če analiziramo uvoz obeh držav.

□ **Preglednica 15.** Dinamika italijanskega količinskega uvoza skupin

Dinamika količinskega izvoza Slovenije v Italijo za produktno skupino 4401 (lesna biomasa) je bila bistveno višja, kot pa je bila dinamika uvoza Italije za to produktno skupino. V zadnjem letu je imel bazni indeks slovenskega izvoza vrednost 461,6, medtem

ko je imel bazni indeks italijanskega uvoza vrednost 151,3; tako lahko ugotovimo, da je Italija intenzivneje uvažala to produktno skupino iz Slovenije kot pa iz drugih držav.

Pri produktni skupini 4403 (hlodovina) beležimo pri slovenskem količinskem izvozu v Italijo v zadnjem letu porast za 13,5 indeksne točke, medtem ko je pri italijanskem količinskem uvozu te produktne skupine opazen padec za 7,4 indeksne točke. Ugotovimo lahko, da se je uvoz Italije iz Slovenije večal, in sicer ob dejstvu, da se je celotni uvoz te skupine manjšal. Italija je očitno reorganizirala svoje nabavne trge in Slovenija je pridobila na pomenu.

□ **Preglednica 16. Italijanske uvozne cene skupin (v EUR za tono)**

V zadnjem letu so italijanske uvozne cene za skupino 4401 narasle z 41,6 EUR za tono na 42,8 EUR za tono. Kot pa smo lahko videli, so slovenske izvozne cene v Italijo narasle z 39,9 EUR na 50,8 EUR za tono. Takšno neskladje v korist slovenskim cenam kaže ali na bistveno spremenjeno kvaliteto produktne skupine ali pa na cenovno preferiranje Slovenije iz drugih razlogov.

Povprečna italijanska uvozna cena za produktno skupino 4403 je bila v zadnjem letu 108 EUR za tono. Slovenska izvozna cena v Italijo pa je bila v zadnjem letu nekaj manj kot 67 EUR. Pri cenovni razliki gre očitno za kvalitetni razpon (npr. iglavci proti listavcem oziroma tropom). Cena kot taka očitno ni bil značilni vzvod za povečanje količinskega izvoza Slovenije v Italijo.

Ugotovitev: Italijanski uvoz skupine 4401 (lesna biomasa) je iz Slovenije intenzivnejši kot iz drugih držav, in sicer ob bistveno višji ceni za tono. Vprašamo se lahko, kje se produkt (veje, sekanci, žagovina) poleg energetske namembnosti še uporablja, in

□ **Preglednica 16. Italijanske uvozne cene skupin (v EUR za tono)**

t	V44	V4401	V4403	V4407
2000	274,209	32,375	118,343	352,915
2001	275,134	31,627	116,114	344,614
2002	279,189	35,377	113,051	340,393
2003	273,544	40,271	111,471	339,680
2004	296,889	41,667	107,579	334,783
2005	297,765	42,845	108,007	342,919

Vir: EUROSTAT (preračun M.Z.)

□ **Preglednica 17. Dinamika avstrijskega količinskega uvoza skupin**

t	V44	V4401	V4403	V4407
2000	100,0	100,0	100,0	100,0
2001	94,5	115,8	91,1	98,3
2002	91,9	116,3	87,4	103,6
2003	95,3	117,0	88,6	112,8
2004	104,9	133,9	99,8	102,8
2005	104,1	140,5	98,5	96,7

Vir: EUROSTAT (preračun M.Z.)

□ **Preglednica 18. Avstrijske uvozne cene skupin (v EUR za tono)**

t	V44	V4401	V4403	V4407
2000	151,014	37,275	64,653	274,980
2001	155,896	38,046	63,467	267,846
2002	156,246	42,214	67,585	265,400
2003	158,560	45,549	65,740	255,146
2004	160,222	42,474	63,241	283,907
2005	165,596	45,859	66,581	315,466

Vir: EUROSTAT (preračun M.Z.)

ali ni cilj povečanega uvoza odvzeti surovino drugim.

□ **Preglednica 17. Dinamika avstrijskega količinskega uvoza skupin**

Podobno kot Italija tudi Avstrija izredno dinamično povečuje uvoz produktne skupine 4401 (lesna biomasa), vendar ni med ključnimi izvoznimi trgi Slovenije za ta produktni sklop. Domnevamo lahko, da je v ozadju povečanega količinskega uvoza Avstrije intenziven prehod na uporabo lesne biomase za energetske namene, oziroma povečana uporaba določenih segmentov (npr. žagovina) pri proizvodnji lesnih plošč.

Pri analizi avstrijskega uvoza je za Slovenijo bistveno bolj zanimiva produktna skupina 4403 (hlodovina), kajti izvozni podatki Slovenije kažejo, da se je ta sklop izvoza povečal v Avstrijo v letu 2004 in predvsem v letu 2005. Kot lahko vidimo, se je tudi količinski uvoz Avstrije pri hlodovini povečal prav v letu 2004, saj je bazni indeks od leta 2003 narasel za kar 11,2 indeksni točki. V naslednjem letu pa beležimo rahel padec količinskega uvoza. Povečan uvoz hlodovine je bil očitno potreben, saj je Avstrija med letoma 2003 in 2004 za skoraj 10 indeksnih točk povečala celotni izvoz lesa in izdelkov iz lesa in je surovinski deficit pokrivala pri najbližjih sosedih (Slovenija, Nemčija).

□ **Preglednica 18. Avstrijske uvozne cene skupin (v EUR za tono)**

Povprečna uvozna cena Avstrije za tono izdelkov skupine 4403 je bila v zadnjem letu 66,5 EUR. Pri izvozu Slovenije v Avstrijo za to produktno skupino pa smo videli, da je Slovenija dosegla za tono ceno 97,7 EUR. Od leta 2003 je ta cena narasla z 81,7 EUR na 97,7 EUR, kar kaže na preferiranje slovenskega proizvoda pri avstrijskih kupcih oziroma so v ozadju drugi razlogi, ki prevladajo pri višji ceni.

Ugotovitev: Avstrijski uvoz hlodovine se je med letoma 2003 in 2004 povečal za 800 tisoč ton. Skokovit porast uvoza je bil namenjen povečani predelavi in izvozu lesa in lesnih izdelkov. Iz Slovenije je Avstrija dodatno uvozila za 50 tisoč ton hlodovine ali za 6 % celotnega povečanega uvoza. Za dodatni uvoz iz Slovenije je bila Avstrija pripravljena plačati dokaj visoko ceno po toni hlodovine.

VIII. SKLEP

Izhodiščna predpostavka o »*skokovitem povečanju izvoza primarnih oblik predelave lesa (lesna biomasa in hlodovina) v letu 2005 v Italijo in Avstrijo*« je bila v okviru analize potrjena z empiričnimi podatki.

V zadnjem letu je produktna skupina 4401 (veje, sekanci, žagovina) pri vrednostnem izvozu narasla s 5,0 mio EUR na kar 13,4 mio EUR ali za 168 %. Če izvoz produktne skupine izrazimo količinsko, potem je bil porast v zadnjem letu za 137 tisoč ton ali za 110 %.

Večinski del povečanja izvoza produktne skupine – in sicer kar 98 odstotkov – gre na račun povečanega izvoza v Italijo. Vzvod (razlog) za nenadno povečanje izvoza blagovne skupine je prav gotovo v **izrazitem povečanju cene** (vrednosti) izvožene tone proizvodov, kajti pri izvozu v Italijo se je le-ta po-

večala z 39,9 EUR na 50,8 EUR ali za 27 odstotkov.

Količinski izvoz produktne skupine 4403 (hlodovina) je v zadnjem letu narasel za 94 tisoč ton ali za 55 %. Največji del povečanega izvoza je sprejela Avstrija, in sicer kar 51 %, tako da je bila rast količinskega izvoza v Avstrijo v zadnjem letu kar 147 odstotna. Del povečanega izvoza je sprejela tudi Italija, in sicer 21 %. Rast količinskega izvoza v Italijo je bila 17 odstotna.



Tudi pri produktni skupini 4403 imamo opravka z **izrazitim povečanjem cene** (vrednosti) za izvoženo tono izdelkov. V zadnjih dveh letih je le-ta narasla pri izvozu v Avstrijo z 81,7 EUR na 97,7 EUR ali za kar 19,5 %.

In kakšne so lahko posledice? Slovenija je v zadnjem letu postala pri količinskem izvozu produktne skupine 4401 (lesna biomasa) neto izvoznik in izvozi za 1,5-krat več, kot pa tega produkta uvozi. Produkt (veje, sekanci, žagovina) se poleg energetske namembnosti uporablja tudi v proizvodnji nekaterih lesnih plošč. Na pomanjkanje surovine oziroma na poslabšanje dobavnih pogojev (dvig cene) že opozarjajo proizvajalci tovrstnih plošč. Le-ti apelirajo na smotrno razmerje med energetsko uporabo tovrstnega lesa in nadaljnjo predelavo v sekundarne produkte (les-

ne plošče). Če se bo trend povečanega izvoza skupine 4401 nadaljeval, in sicer ob visoki ceni, potem lahko z veliko verjetnostjo pričakujemo **poslabšanje pogojev poslovanja** pri nekaterih proizvajalcih lesnih plošč. Ocenjujemo, da je lahko dvig cen vhodne surovine (lesni ostanek) tudi med 10 in 20 % za tono.

Predvsem v zadnjem letu povečan količinski izvoz hlodovine (4403) vpliva na to, da postaja Slovenija od količinskega neto uvoznika tega produktnega sklopa vse bolj neto izvoznik. Takšna preusmeritev in dvig cene (vrednosti) na tono proizvodov **negativno vpliva na pogoje poslovanja** slovenskih žagarskih obratov in tudi vseh nadaljnjih členov v predelavi. Vhodna surovina (les) postaja dražja, v zadnjih dveh letih pa se slabšajo tudi pogoji poslovanja v predelovalni industriji, ki uporablja žagan les. Zaenkrat lahko domači predelovalci cenovni (stroškovni) dvig še kompenzirajo s cenejšim uvozom hlodovine in žaganega lesa iz Bosne in Slovaške ter Hrvaške in Madžarske, vendar pa ocenjujemo, da bo demonstracijski učinek vplival tudi na dvig cen uvožene hlodovine in žaganega lesa. Če se bo trend pospešenega izvoza hlodovine še nadaljeval, bo to po naši oceni v dveh letih **povečalo stroške surovine** pri predelovalcih za med 5 in 10 odstotkov.

In kaj lahko storimo? Nelojalno konkurenco (napihnjene cene) lahko le s težavo dokažemo, čeprav je očitno, da pri obeh (Italiji in Avstriji) uvozne cene za Slovenijo bistveno odstopajo od povprečnih cen. Še težje je dokazati morebitne nelegalne transakcije izogibanja davčne prijave transakcij. Slovenskim predelovalcem tako ostane na daljši rok le intenzivnejše **obvladovanje nabavne verige**, in sicer v smeri dobavnih pogodb oziroma **kapitalskega obvladovanja** dobaviteljev surovine! □