

Cenovne disparitete v slovenskem gospodarstvu

Da so v slovenskem gospodarstvu prisotne znatne cenovne disparitete, je v strokovni javnosti znano. Manj znane so kvantifikacije teh disparitet ter dejstvo, da tudi cenovne disparitete otežujejo vključevanje našega gospodarstva v evropske gospodarske tokove. V tem članku bomo prikazali nekaj rezultatov raziskav cenovnih disparitet v slovenskem gospodarstvu, ki jih je v preteklih letih izdelal Institut za ekonomsko diagnozo in prognozo pri Ekonomsko-poslovni fakulteti v Mariboru, in opozorili na njihove glavne vzroke. Večina vzrokov je sistemske in ekonomsko-politične narave, njihovo reševanje pa zaradi tega v glavnem v pristojnosti zveznih organov, ki na tem področju nikoli niso bili dovolj učinkoviti.

1. Disparitete med proizvajalnimi cenami

Disparitete med proizvajalnimi cenami so osnovne disparitete, ki odločilno vplivajo tudi na ravni izvoznih cen slovenske industrije in na disparitete cen na drobno. Ugotavljali smo jih tako, da smo kot referenčne cene za oceno domačih cenovnih razmerij uporabili proizvajalne cene v Italiji, saj absolutnih meril za cene ni.

Glavne informacije, ki jih daje taka raziskava, so, kateri proizvodi so na domačem tržišču nesorazmerno dragi oz. nesorazmerno ceneni v primerjavi z inodomicilnimi cenami. Glede na strukturo proizvodov, katerih cene primerjamo, lahko ugotovimo tudi cenovne disparitete v različnih fazah predelave (od osnovnih surovin prek polproizvodov do končnih proizvodov). Vsi ti podatki so tudi približna osnova za sklepanje o morebitnih komparativnih prednostih oz. slabostih slovenskega gospodarstva oz. za ugotavljanje njegovih uvoznih in izvoznih možnosti.

Čeprav so se zaradi spreminjajočega obsega administrativne kontrole cen, galopirajoče inflacije, neenakomernega naraščanja notranjih relativnih cen proizvodov in proizvodnih faktorjev ter neenakomernega drsenja tečaja dinarja ravni naših cen v primerjavi z italijanskimi iz leta v leto spreminjale, lahko na podlagi štirih doslej opravljenih raziskav (metodologija, viri podatkov in podrobnejši rezultati raziskav so objavljeni v viru 1) z dokajšnjo gotovostjo sklepamo o stalnosti cenovnih disparitet v nekaterih sektorjih slovenskega gospodarstva. To pa daje tudi zadostno podlago za analizo vzrokov, ki so povzročili ta cenovna neskladja.

V analizo so zajete najnižje in najvišje cene posameznih vrst blaga. Z najnižjimi cenami razumemo v Sloveniji ali administrativno določene cene (npr. cene sladkorja) ali bazne cene (npr. pri jeklarskih proizvodih) ali pa najnižje tržne cene. Vse najnižje cene v Italiji so tržne cene. Z najvišjimi cenami pa v Sloveniji razumemo tržno oblikovane cene (npr. v jeklarstvu bazne cene plus poprečna doplačila; podobno je pri barvastih kovinah) ali pa lastne cene proizvodov (npr. cene olja in sladkorja), sicer pa najvišje tržne cene. Vse najvišje cene v Italiji so tržne cene. Razlike med najnižjimi in najvišjimi cenami v Sloveniji izvirajo torej iz administra-

* Dr. Egon Žižmond, Institut za ekonomsko diagnozo in prognozo, Ekonomsko-poslovna fakulteta, Maribor

tivnih omejitev na eni in tržnih razmerij na drugi strani, v Italiji pa so te razlike utemeljene izključno s tržnimi pogoji (roki dobave, način plačila, manjše razlike v kakovosti ipd.). V obeh deželah smo vedno primerjali le en tip cene (torej samo najnižje ali samo najvišje).

Rezultati interdomicilnih primerjav proizvodnih cen v septembru 1985, septembru 1987, septembru 1988 in marcu 1989 so osnova za oceno disparitet slovenskih proizvodnih cen po blagovnih skupinah. V ta namen smo izračunane oz. ocenjene ravni najnižjih oz. najvišjih cen delili s povprečno ravni cen celotnega vzorca za vsako obdobje posebej in dobili nove ravni, ki kažejo odstopanje ravni notranjih cen blagovne skupine od splošne ravni cen v Sloveniji. Tako smo dobili dokaj objektivno sliko naših disparitet proizvodnih cen, saj je analiza narejena na osnovi štirih raziskav, tako da v največji meri izključuje slučajnosti, ko je lahko zaradi dnevnega spreminjanja cen v razmerah visoke inflacije neka ugotovljena dispariteta zgolj trenutna.

Od leta 1985 do 1989 lahko kot o zakonitosti govorimo o relativni cenenosti naslednjih blagovnih skupin oz. vrst blaga pri nas:

1) Naftni derivati: tako primerjava z Italijo, ki ima najvišje cene v Evropi, kot tudi primerjava z nekaterimi drugimi evropskimi deželami kaže, da so naše rafinerijske in drobnoprodajne cene naftnih derivatov najnižje v Evropi. V celoti gledano je to najcenejša blagovna skupina v Sloveniji oz. Jugoslaviji, saj je povprečna večletna raven rafinerijskih cen kar za 22% nižja od povprečne ravni proizvodnih cen v Sloveniji (izračunane s pomočjo ustreznih italijanskih cen).

2) Žita in moke: tako najnižje kot tudi najvišje tržne cene te blagovne skupine so v povprečju za 18% nižje od povprečne ravni slovenskih proizvodnih cen.

3) Najcenejša vrsta blaga pri nas je žagan les. Povprečna večletna raven najnižjih cen domačega lesa je za 43%, najvišjih cen pa kar za 49% nižja od povprečne ravni proizvodnih cen celotnega vzorca.

4) V primerjavi s povprečjem cen celotnega vzorca v zadnjih dveh raziskavah so za 19% nižje tudi osnovne cene papirja.

5) Nižje ravni od povprečne ravni cen v Sloveniji imajo tudi osnovni gradbeni materiali: cement za 9%, opeka za 11%, pesek in gramoz za 16% in hidrirano apno za 40% oz. vsi štirje reprezentanti skupaj za 15%.

6) V relativno cenejšo skupino proizvodov pri nas spadajo tudi ferolegure (najnižje cene so bile v povprečju za 5% nižje od povprečne ravni vseh analiziranih cen), goveje meso (cene so bile za 17% nižje), osnovna krmila (žirarice ter krmilna moka in otrobi so imeli za 23% nižje cene) ter najvišje cene kemičnih proizvodov (brez gnojil za 9%).

Relativno višje ravni cen v primerjavi s povprečno ravni cen pri nas pa so od leta 1985 do 1989 imele naslednje blagovne skupine oz. vrste blaga:

1) Najdražje je bilo jedilno olje, katerega lastne cene proizvodnje so bile za 71%, prodajne cene (ki so bile vse do leta 1989 administrativno določene) pa za 26% višje od povprečne ravni cen vseh proizvodov v vzorcu.

2) Najvišje cene jeklarskih proizvodov (torej bazne cene z doplačili) so bile višje od povprečne ravni proizvodnih cen v Sloveniji za 25%.

3) Svinjsko meso in izdelki iz svinjskega mesa so bili v povprečju za 53% dražji, piščanci in deli piščancev pa za 31% dražji od povprečne ravni cen celotnega vzorca.

4) Med krmili sodijo v to skupino oljne tropine, ki so bile za 68% dražje, ter mesne in ribje moke, ki so bile dražje kar za 87%.

5) Relativno dražja so bila tudi kompleksna gnojila in urea (za okoli 16%).

- 6) Cene lesnih plošč so bile za 20% višje od poprečne ravni cen.
- 7) Med relativno zelo drage proizvode pri nas sodi tudi celuloza: njene cene so bile v povprečju za okoli 77% višje od poprečne ravni cen.
- 8) Osnovne cene barvastih kovin in zlitin ter sekundarnih kovin so bile za 12%, gornje tržne cene pa za 8% višje.
- 9) Podobno velja tudi za izdelke predelave barvastih kovin: osnovne cene so bile za 17%, gornje pa za 7% višje.
- 10) Končno sodijo v to skupino tudi drugi prehrambeni proizvodi, posebej sladkor (lastna cena Tovarne sladkorja v Ormožu), maslo in margarina, riž, ribje konzerve, vinski kis, marmelada, paradižnikova mezga in sadni sokovi. V povprečju je bila raven najnižjih cen te blagovne skupine za 19% višja od poprečne ravni proizvajalnih cen v Sloveniji.

Ugotavljamo, da so ravni cen v Sloveniji odvisne od dolžine reprodukcijske verige. Proizvodi so relativno dražji, kolikor daljši je proizvodni proces v smislu števila faz. To pomeni, da relativno ceneni proizvodnji produkta nižje stopnje dodelave sledi relativno dražja proizvodnja produkta višje stopnje dodelave. To je zelo očitno pri naslednjih proizvodih oz. skupinah proizvodov (v oklepajih so najnižje ravni naših cen v marcu 1989 v primerjavi z ustreznimi italijanskimi cenami): les (50) – lesovina (94) – celuloza (123); les (50) – iverne plošče (129); koruza (63) – koruzna moka (73); prašiči (59) – svinjina in izdelki iz tega mesa (92); govedo za zakol (66) – goveje meso (71); barvaste kovine (87) – predelava barvastih kovin (100). To pomeni, da deluje naš gospodarski sistem zelo neučinkovito, kakor hitro se prične dodelava osnovnih proizvodov. Disparitete med proizvajalnimi cenami v Sloveniji, ki smo jih ugotovili na podlagi primerjav z domicilnimi italijanskimi cenami, imajo torej svoje razloge, ki imajo pretežno sistemsko naravo.

2. Nizka raven izvoznih cen slovenske industrije

Nizko raven izvoznih cen proizvodov slovenske industrije v primerjavi z domačimi cenami proizvajalcev in tudi v primerjavi z njihovimi lastnimi cenami smo ugotavljali v vseh dosedanjih raziskavah. Čiste izvozne cene (brez izvoznih stimulacij) in polne izvozne cene (z izvoznimi stimulacijami) smo primerjali z direktnimi stroški, lastno ceno in primerljivo domačo proizvajalno ceno (metodologija, viri podatkov in rezultati raziskav so objavljeni v viru 2).

Pregled globalnih rezultatov vseh dosedanjih raziskav iz te serije dajemo v tabeli 1.

TABELA 1: RAVNI IZVOZNIH CEN SLOVENSKE INDUSTRIJE OD LETA 1984 DO LETA 1989

– Indeks pokritja

	Sept. 1984	Konec 1985	Febr. 1987	Febr. 1988	1989
1. KONVERTIBILNO PODROČJE (čiste izvozne cene)					
– kritje direktnih stroškov	101	112	125	129	147
– kritje polne lastne cene	69	83	74	81	91
– kritje domače primerljive cene	61	65	66	69	72

2. KONVERTIBILNO PODROČJE

(polne izvozne cene)

– kritje direktnih stroškov	111	122	153	142	156
– kritje polne lastne cene	76	90	92	90	97
– kritje domače primerljive cene	67	71	80	76	77

3. KLIRING

– kritje direktnih stroškov	...	161	188	214	338
– kritje polne lastne cene	...	118	124	134	194
– kritje domače primerljive cene	...	95	106	105	94

Poprečni slovenski izvoznik je torej proizvajalec, katerega izvozna kalkulacija temelji na pokritju direktnih stroškov. Razliko do lastne cene pokriva z domačo realizacijo, zato so notranje cene praviloma obremenjene s stroški celotnih kapacitet. Glede na razmerje med izvozno in domačo ceno lahko tudi sklepamo, da prihodek, ki ga podjetje realizira s polno izvozno ceno, ni edini motiv izvoza in da so pomembni tudi sekundarni učinki izvoza, ki so pomembnejši od tistega izpada dohodka, do katerega pride zaradi izvoza po nižji ceni, kot je domača.

Tečajni politiki – skupaj z drugimi oblikami stimuliranja izvoza – torej ni uspelo, da bi postal izvoz privlačnejši od prodaje na domačem trgu. To jasno kaže tudi razmerje med izvoznimi in domačimi cenami proizvajalcev. Teoretično gledano je ravnovesen tisti devizni tečaj, ki se v razmerah odprtega tržnega gospodarstva dejansko oblikuje tržno – v skladu s teorijo plačilne bilance. Jugoslovansko gospodarstvo nikoli ni imelo takih značilnosti. Bilo je etatiistično, netržno in zato sorazmerno zaprto; zato se je tudi devizni tečaj vedno oblikoval administrativno in subjektivistično, čeprav je politika tečaja zlasti v zadnjih osmih letih vgrajevala sistem »drsenja« glede na relativno inflacijo (po teoriji paritet kupne moči), pri čemer pa izhodiščni tečaj (kot osnova za drsenje) ni izenačil izvoznih cen in razlike niso pokrile niti (včasih zelo visokih) izvoznih stimulacij (katerih izplačevanje pa je vedno zamujalo). To pomeni, da tečajna politika zvezne vlade (ki nikoli ni upoštevala opozoril ekonomistov), izvoznikom ni nikoli priznavala dejanskih stroškov, ki jih je v bistvu v največji meri povzročal obstoječi ekonomski sistem.

Tudi sedanja vlada je bila v letu 1989 pri drsenju tečaja zelo nedosledna. Še posebej je bilo zaostajanje tečaja očitno od septembra do novembra 1989, medtem ko je v decembru skušala nadoknaditi zamujeno in je pospešeno prilagajala tečaj. 18. decembra 1989 je bila izvedena zadnja devalvacija, tečaj pa fiksiran na 7 din za eno nemško marko. Stimulativnost tega tečaja za izvoznike lahko ocenimo na podlagi naše zadnje analize izvoznih cen. V februarju 1989 so poprečne čiste izvozne cene slovenske industrije predstavljale 72% ravni primerljivih proizvajalnih cen na domačem tržišču. Če to raven povečamo za stopnjo rasti deviznih tečajev od februarja 1989 do aprila 1990 in zmanjšamo za poprečno stopnjo rasti proizvajalnih cen v istem obdobju (indeks 2568,6), ugotovimo, da se je poprečna raven čistih izvoznih cen slovenske industrije zmanjšala za 17 indeksnih točk (pri tem smo zanemarili gibanje izvoznih cen v valutah). Ocena ravni izvoznih cen v aprilu 1990 glede na pomembnejša valutna področja je prikazana v tabeli 2.

TABELA 2: OCENA ČISTIH IZVOZNIH CEN SLOVENSKE INDUSTRIJE V PRIMERJAVI S PROIZVAJALNIMI CENAMI V ODNOSU DO POMEMBNEJŠIH VALUTNIH PODROČIJ V APRILU 1990

VALUTA	Raven čistih izvoznih cen v februarju 1989	Indeks tečaja Ø april 1990	Raven čistih izvoznih cen v aprilu 1990
		Ø febr. 1989	
Ameriški dolar	80	1848	57
Angleški funt	79	1724	53
Nemška marka	62	2031	49
Italijanska lira	78	2020	61
Francoski frank	64	2056	51
Avstrijski šiling	81	2027	64
Skupaj konvertibila	72	1952	55
Kliring	94	1946	71

Še večje poslabšanje rezultatov ugotovimo, če ocenimo raven polnih izvoznih cen (torej čistih izvoznih cen z izvoznimi stimulacijami) v aprilu 1990. Znano je, da so se izvozne spodbude v letu 1989 permanentno zmanjševale. V februarju 1989 so za poprečje vzorca znašale 6 odstotkov. Polna izvozna cena je takrat v poprečju vzorca znašala 77% poprečne primerljive domače proizvodjalne cene. Če predpostavimo, da so se do konca leta 1989 izvozne spodbude zmanjšale na 2%, so bile polne izvozne cene v aprilu 1990 le na ravni 56 v primerjavi s poprečnimi domačimi proizvodjalnimi cenami (ponovno smo predpostavili, da se izvozne cene v valutah niso spremenile).

Sedanje stanje torej kaže, da je še vedno donosneje prodajati doma kot pa na konvertibilnih trgih, še vedno je bistveno donosneje izvažati za klirinško kot pa za konvertibilno plačilo – in da so najslabši cenovni rezultati pri izvozu v dežele Evropske skupnosti. Če bodo izvozniki na osnovi lastnega ekonomskega računa še naprej tako ravnali, bo to povsem v nasprotju z interesi slovenskega in celotnega jugoslovanskega gospodarstva.

Ali bodo podjetja svoje potencialne bolj usmerila v konvertibilni izvoz, je odvisno predvsem od ekonomsko-političnih ukrepov. Vse bolj postaja očitno, da je potrebno tečajno politiko izvajati drugače, ne pa le z administrativnim predpisovanjem na podlagi tega ali onega statističnega podatka, kar počenja tudi sedanja vlada. Fiksirani tečaj je ob nadaljevanju inflacije v prvih mesecih leta 1990 ponovno ogrozil položaj izvoznikov.

3. Disparitete med cenami na drobno

Tretja vrsta cenovnih disparitet, ki smo jih analizirali v slovenskem gospodarstvu, so disparitete med cenami na drobno. Deloma so te posledica disparitet med proizvodjalnimi cenami, imajo pa tudi svoje posebne vzroke. Tudi za oceno disparitet med cenami na drobno smo uporabili ustrezne cene v Avstriji in Italiji (metodologija, viri podatkov in podrobnejši rezultati so navedeni v viru 3). Raziskave so bile opravljene šestkrat (od leta 1984 do 1989).

Agregatna raven drobnoprodajnih cen v Sloveniji je občutno nižja kot v Avstriji (v poprečju šestih let za okoli 33%) in Italiji (v poprečju šestih let za okoli 21%). To pomeni, da je bila poprečna šestletna notranja kupna moč dinarja za okoli 50% (primerjava z avstrijskim šilingom) oz. 27% (primerjava z italijansko liro) večja od vrednosti dinarja po njegovem uradnem tečaju. Nihanja naše agregatne ravni cen v primerjavi s sosednima deželama pa so posledica različne dinamike drsenja tečaja dinarja.

V naslednji tabeli navajamo šestletno serijo ravni cen na drobno v Sloveniji po potrošnih skupinah (primerjava za Avstrijo in Italijo). Ravni cen so izračunane na osnovi poprečne cenovne paritete (=100) v posameznem obdobju. Poprečne cenovne paritete celotnega vzorca, ki so izračunane v primerjavi s sosednima deželama, so zelo zanesljiv kazalec ravni cen na drobno v Sloveniji. Odstopanje cenovne paritete v posamezni potrošni skupini od poprečne ravni (=100) pokaže, za koliko odstotkov je ta potrošna skupina relativno dražja oz. relativno cenejša od poprečja cen vseh proizvodov in storitev, ki smo jih zajeli v vzorec.

Poprečne šestletne ravni cenovnih paritet prehrane nihajo v primerjavi z Avstrijo okoli ravni 100, v primerjavi z Italijo pa okoli ravni 96 (v nadaljevanju bo prvi podatek o ravni cenovnih paritet veljal za primerjavo z Avstrijo, drugi pa za primerjavo z Italijo). Relativno cenejši od poprečja vseh produktov in storitev, ki so zajeti v vzorec, so v Sloveniji meso in mesni izdelki (poprečna raven paritet 90 oz. 90) ter žitni in mlečni izdelki, medtem ko so zelenjava, sadje, brezalkoholne pijače in drugi prehranski izdelki relativno dražji.

Poprečne šestletne ravni cenovnih paritet alkoholnih pijač in tobačnih izdelkov so na ravni 82 oz. 100. Razlike so pa znotraj te potrošne skupine: cenovne paritete alkoholnih pijač so v Sloveniji v zadnjih štirih letih (večja primerljivost vzorca) v primerjavi z Avstrijo na ravni 98 in v primerjavi Italijo 138, tobačnih izdelkov pa zelo pod poprečjem (poprečne šestletne ravni 40 oz. 49).

Poprečne šestletne ravni cenovnih paritet tekstila in konfekcije zelo nihajo – okoli ravni 87 oz. 96, močna nihanja pa je opaziti tudi pri obutvi, ki je v Sloveniji v obeh primerjavah relativno cenejša od poprečja (ravni 80 oz. 91).

TABELA 3: POPREČNE RAVNI CEN NA DROBNO V SLOVENIJI V OBDOBJU 1984–1989

Potrošna skupina	Primerjava z Avstrijo	Primerjava z Italijo
1. Prehrana	100	96
2. Alkoholne pijače in tobačni izdelki	82	100
3. Tekstil in konfekcija	87	96
4. Obutev in galanterija	80	91
5. Oprema in storitve za stanovanje	119	121
6. Gradbeni material	122	152
7. Vozila in gorivo	119	95
8. Higiena in zdravje	63	72
9. Kultura, izobraževanja, razvedrilo	93	79
10. Storitve	45	66
SKUPAJ VZOREC	100	100

Ravni cenovnih paritet predmetov in storitev za stanovanje so nadpoprečne in

kažejo v zadnjih štirih letih (večja primerljivost vzorca) tendenco naraščanja (poprečna štiriletna raven je 116 oz. 116). Velike razlike v ravneh cen pa so znotraj te potrošne skupine. Pohištvo je v Sloveniji relativno dražje od poprečja vseh cen v vzorcu: poprečna raven cenovnih paritet v zadnjih štirih letih znaša 139 oz. 134 (raven narašča). Raven cenovnih paritet strojev in druge opreme za gospodinjstvo znaša v zadnjih štirih letih v primerjavi z Avstrijo 157, v zadnjih šestih letih pa v primerjavi z Italijo 163. To je v Sloveniji relativno najdražja potrošna skupina. Izrazito pod poprečjem pa sta v Sloveniji ravni cenovnih paritet energija za gospodinjstvo (poprečna šestletna raven 69 oz. 64) ter stanarine, katerih poprečje šestih let kaže le ravni 25 oz. 17. Gradbeni material se je v Sloveniji v zadnjih štirih letih relativno podražil (poprečna raven cenovnih paritet 113 oz. 198).

Vozila in gorivo kot celota so v Sloveniji v primerjavi z Avstrijo relativno dražji, v primerjavi z Italijo pa relativno cenejši od poprečja vseh cen v vzorcu. Razlog je v cenah goriv v Italiji, ki so najvišje v Evropi. Zato so tudi slovenske cene goriv v primerjavi z Italijo relativno nižje (poprečna šestletna raven cenovne paritete je 77), v primerjavi z Avstrijo pa višje (114) od poprečne ravni vseh analiziranih cen v Sloveniji. Relativno dražja pa so vozila in rezervni deli zanje (poprečna raven cenovnih paritet v zadnjih štirih letih je 140 oz. 132).

Podpoprečne ravni cenovnih paritet kažeta v zadnjih štirih letih (prej teh potrošnih skupin ni bilo v vzorcu) tudi skupini »higiena in zdravje« (poprečna raven 63 oz. 72) ter »kultura, izobraževanje in razvedrilo« (poprečna raven 93 oz. 79), šestletno poprečje ravni cenovnih paritet storitev pa znaša 45 oz. 66.

Šestletna poprečja ravni cenovnih paritet nam torej kljub visokim stopnjam inflacije in velikim razlikam v kratkoročni dinamiki cen posameznih proizvodov in storitev na jugoslovanskem trgu pokažejo zelo razločne disparitete. Na eni strani imamo skupine s precej nižjimi ravnimi cenovnih paritet v primerjavi s poprečno cenovno pariteto vseh proizvodov in storitev, ki so zajeti v vzorec. To so stanarina, tobačni izdelki, storitve, proizvodi za higieno in zdravila, energija za gospodinjstvo, obutev ter tekstil in konfekcija. Na drugi strani pa so predvsem gradbeni material, pohištvo, vozila in rezervni deli zanje ter stroji in oprema za gospodinjstvo, ki s svojimi cenovnimi paritetami znatno presegajo poprečno cenovno pariteto celotnega vzorca.

Disparitete cen, ki so izračunane na osnovi poprečja ravni cenovnih paritet posameznih blagovnih skupin v zadnjih šestih letih niso rezultat niti slučajnih vplivov niti v nekem trenutku zajete sektorske dinamike cen niti morebitnih posebnosti primerjanih dežel. Gre torej za disparitete, ki so trajnega značaja in rezultat specifičnosti, ki opredeljujejo naš gospodarski sistem.

4. Sistemski in ekonomsko-politični vzroki disparitet

Povsem razumljivo je, da so ravni domicilnih cen v raznih državah različne. To je normalno zaradi neenakih splošnih razmer in primerjalnih prednosti ter zaradi razlik v razvitosti ter razvojnih in ekonomskih politikah. Višja stopnja razvitosti in produktivnosti nekega narodnega gospodarstva omogoča oblikovanje večje kupne moči, večja kupna moč pa omogoča tudi relativno višjo raven proizvajalnih cen za domicilno tržišče ter s tem zagotavlja tudi večjo reprodukcijsko in razvojno sposobnost.

Upošteva se te splošne zakonitosti pa moramo vendarle ugotoviti, da obstajajo med našimi in tujimi cenami v mnogih primerih veliko večje razlike predvsem

zaradi velikih neuskklajenosti naših cen. Takšno stanje imamo zato, ker je naše gospodarstvo delovalo v razmerah številnih ideoloških in političnih blokad ter iz njih izvirajoče administrativne regulacije, ki je povzročala relativno zaprtost celotnega gospodarstva in monopolen razvoj nekaterih najbolj pomembnih gospodarskih panog. To je povzročalo podcenjenost nekaterih produktov na eni strani, na drugi strani pa v nekaterih sektorjih »zidanje« cen mimo normalnih konkurenčnih kriterijev.

1) Prvo vprašanje je, kaj omogoča relativno cenenost primarnih proizvodov pri nas? Gre za cene primarnih proizvodnih faktorjev.

Cena kapitala – kljub poskusom, da bi vzpostavili realno pozitivne obrestne mere – ni zaživela. Realizirane obrestne mere so bile namreč bistveno nižje od objavljenih, kar je bila predvsem posledica dolgoročnega kreditiranja iz preteklih let kot tudi selektivnega kreditiranja z nerealnimi obrestnimi merami. Zaradi tega je bila poprečna cena kapitala negativna.

Faktor delo je kljub visokim obremenitvam osebnih dohodkov (razmerje med bruto in neto osebnimi dohodki je višje kot v katerikoli deželi, ki smo jo v analizi primerjali) še vedno cenen. Poprečna bruto urnina slovenskega delavca je znašala v maju 1989 (izplačana v juniju 1989) le približno 32% urnine avstrijskega delavca (vir 3).

Tudi naravni viri kot proizvodni faktor v Sloveniji nimajo institucionalno določene cene. To je poleg ideoloških razlogov pogojeno tudi z uradnim nepriznavanjem naravnih rent. Posledica tega je, da stroškovna kalkulacija produktov praktično ne zajema stroškov uporabe naravnih virov (zemlja, drugi redki naravni viri, onesnaževanje okolja itd.) Zaradi tega ni mogoče vzdrževati in obnavljati naravnega bogastva, posledica tega pa je izčrpavanje naravnih virov in onesnaževanje okolja, kar v bistvu pomeni neevidentirano izgubo substance.

Proizvodi, ki temeljijo na intenzivni uporabi primarnih proizvodnih faktorjev so zato pri nas podcenjeni. Sistemske blokade namreč še vedno preprečujejo polno uveljavljanje cen produkcijskih faktorjev v proizvodjalnih stroških. To daje vtis, da obstajajo pri nas komparativne prednosti za proizvodnjo produktov nižjih faz dodelave.

2) Proizvodi višjih faz dodelave so pri nas v glavnem dražji kot v sosednih deželah. Tudi to je v bistvu posledica blokad v sistemu: proizvodni faktorji višjega ranga (organizacija, podjetništvo, racionalna država itd.), ki so potrebni za proizvodnjo teh produktov, namreč pri nas nimajo ustreznega mesta in pomena. Neustrezne institucionalne rešitve jih omejujejo in njihova odsotnost povzroča manj učinkovito proizvodnjo in višje stroške kot v deželah, kjer so ti proizvodni faktorji polno aktivirani.

Isto velja tudi za bistvene razlike med ravniyo paritet drobnoprodajnih cen storitev na eni strani in tehničnih izdelkov na drugi strani. Storitve so namreč potrošna skupina, ki je imela v vseh opazovanih trenutkih najnižje ravni cenovnih paritet, medtem ko so pohištvo, televizijski in akustični aparati, stroji in druga oprema za gospodinjstvo ter vozila že vsa leta med relativno najdražjimi skupinami proizvodov pri nas. Prav zato lahko sklepamo, da je delo v smislu neposredne proizvodnje pri nas učinkovito in cenen, da pa imamo opraviti z izredno drago in neracionalno organizacijo na višjih ravneh organiziranosti gospodarstva (v proizvodnih in prometnih povezavah) in celotne družbe. Stroški te organizacije so bistveno večji kot v primerjanih deželah in se skozi različne proizvodno-prometne faze multiplicirajo; končni rezultat pa so cene, katerih relativne ravni so tem višje, čim daljša je reprodukcijska veriga.

Pri tem pa je treba upoštevati tudi naslednji dejstvi: prav proizvodi na koncu reprodukcijskih verig so najbolj uvozno odvisni (stroški uvoza se multiplicirajo z uvoznimi dajatvami), pri izvozu pa dosegajo relativno nizke cene, ki praviloma ne pokrivajo niti lastne cene. Zato cene na domačem trgu pokrivajo večino fiksnih stroškov celotne proizvodnje teh izdelkov, kar pa je mogoče realizirati le tako, da je domači trg za te proizvode z visokimi uvoznimi pregradami zaščiteno pred tujo konkurenco.

3) Poseben problem v naših razmerah so cene prehrabnenih artiklov že zaradi tega, ker obsega hrana vedno večji delež v strukturi osebne potrošnje. Hrana je v Sloveniji relativno dražja kot v referenčnih deželah, če upoštevamo, da pri nas razen redkih izjem ni bila obremenjena s prometnim davkom (do konca leta 1989), v Avstriji in Italiji pa je (z 10% oz. 9% na neto drobnoprodajno ceno). Razlog za to prav gotovo niso naravne danosti našega kmetijstva, ampak predvsem dejstvo, da so pri nas v predelavi hrane navzoče močne monopolne strukture v družbenem sektorju, ki temeljijo na razdrobljeni ponudbi primarnih zasebnih kmetijskih proizvajalcev na eni strani ter na togem in zaradi upadanja realne ravni osebnih dohodkov relativno vedno večjem povpraševanju po osnovnih prehrabnenih artiklih. Če temu poglavitnemu vzroku dodamo še slabše ekonomske in organizacijske pogoje ter tržni nered v celotni reprodukcijski verigi, postane jasno, zakaj je hrana pri nas relativno dražja kot v sosednih deželah.

4) Posebno obravnavo terja devizni tečaj. V Jugoslaviji se devizni tečaj ni oblikoval na trgu, ampak je bil rezultat administrativno-političnih odločitev. Zato je vedno umestno vprašanje, v kolikšni meri je določitev nekega uradnega tečaja realistična. Preučevanje paritet cen različnih segmentov proizvodnje daje praviloma različne rezultate, kar je pomemben dokaz za trditev, da še tako izpopolnjena administrativna metodologija za določanje uradnega tečaja ne more (tudi če bi hotela) upoštevati vseh tistih vplivov, ki jih lahko ovrednoti tržišče. Tudi primerjava cen med Slovenijo in Italijo kaže, da ima lahko odnos med dinarjem in italijansko liro zelo različne dimenzije (primerjamo zadnje podatke, ki so nam na voljo):

a) Primerjava proizvajalnih cen kaže, da je bila v marcu 1989 globalna raven najnižjih oz. najvišjih cen slovenskih proizvajalcev analiziranih proizvodov, primerjanih prek uradnega tečaja, enaka 82 oz. 92, kar pomeni, da so bili pri preračunu po uradnem tečaju slovenski primerljivi proizvodi za 18% oz. 8% cenejši od italijanskih.

b) Splošna raven drobnoprodajnih cen je bila v juniju 1989 v Sloveniji enaka 75 v primerjavi z italijanskimi cenami na drobno.

c) Če pa naše domače proizvajalne cene primerjamo s cenami, ki so jih slovenski izvozniki dosegli pri izvozu v Italijo v februarju 1989 (čiste izvozne cene, brez izvoznih stimulacij), dobimo celo raven 128, kar pomeni, da je dobil slovenski proizvajalec za isti proizvod doma kar za 28% več kot pri izvozu v Italijo z obračunom izvozne cene po uradnem tečaju. Na osnovi tega lahko sklepamo, da slovenski izvozniki realizirajo na italijanskem trgu bistveno nižje cene, kot so primerljive cene italijanskih proizvajalcev (glede na različen zajem proizvodov v obeh raziskavah pa žal ne moremo izračunati tovrstnega globalnega razmerja).

Ti razponi kažejo na dokajšnjo nereprezentativnost uradnega tečaja kot posrednika primerjav cen, v še večji meri pa odpirajo problematiko politike »realnega tečaja«, ki jo vodi zvezna vlada. Ta problematika je še posebej občutljiva na področju izvoznih cen, saj predstavlja izvoz pomemben del realizacije slovenskega gospodarstva in skoraj tretjino jugoslovanskega izvoza. Prav tečaj namreč po-

vzroča disparitete med domačimi in izvoznimi cenami ter s tem veliko škodo slovenskemu gospodarstvu.

5) V nekaterih blagovnih skupinah, katerih paritete cen na drobno so trajno podpoprečne, je razlog za disparitete dolgoletna kontrola cen. Gre npr. za stanarine, zdravila, cigarete, energijo za gospodinjstva, pa tudi za nekatere storitve (npr. PTT storitve). Cene teh potrošnih skupin so bile v glavnem trajno pod režimom neposredne ali kakšne drugačne kontrole cen, ki jim je onemogočal normalno indeksacijo glede na porast stroškov.

6) Prav tako so že na prvi pogled vidne določene disparitete, ki so posledica davčne politike. Gre za tista področja, v katerih davčna politika (davek na promet proizvodov) bistveno odstopa od kriterijev, ki veljajo v sosednih deželah. V mislih imamo predvsem relativno visoke obdavčitve vseh vrst tehničnih proizvodov in nekaterih (resda redkih) vrst hrane in pijač (čokolada, kava, južno sadje, sadni sokovi).

5. Sklep

Cenovne disparitete, ki smo jih prikazali v tem članku, so zunanji izraz strukture slovenskega gospodarstva, ki se je razvijalo v razmerah etatističnega gospodarskega sistema in voluntaristične ekonomske politike, ki sta bila posledica nekompetitivnega političnega sistema (vir 4). Da povzročajo resne notranje probleme (prelivanje dohodka ipd.), predvsem pa otežujejo vključevanje slovenskega gospodarstva v evropske gospodarske tokove, je nesporno dejstvo. Prav zaradi tega je nujna reforma gospodarskega sistema in ekonomske politike, ki pa je ni mogoče dosledno in celovito izvesti, še manj pa zagotoviti njene trajnosti, ne da bi uvedli tudi kompetitivni politični sistem, ki bi omogočal kontrolo in preprečeval voluntarizem trenutnih nosilcev oblasti.

In prav v tem je jedro problema slovenskega gospodarstva. Reforma gospodarskega sistema in ekonomske politike je v pristojnosti zveznih organov, predvsem zvezne vlade. Sedanja zvezna vlada sicer prisega na tržno gospodarstvo in tržno naravnano ekonomsko politiko, vendar je pri izvedbi gospodarske reforme počasna, velike napake in kompromise pa dela tudi v ekonomski politiki (vir 5). Tudi sicer je pripravljenost na resne spremembe gospodarskega sistema in ekonomske politike v Jugoslaviji zelo polarizirana (vir 6), še manj pa je prisoten konsenz o nujnosti prehoda na večpartijski politični sistem. Prav zaradi tega obstaja tudi nevarnost, da bi sedanje politično jedro zaustavilo tudi doslej izvedene (sicer nepopolne) reforme gospodarskega sistema in ekonomske politike oz. da naslednja vlada ne bi nadaljevala po poti, ki jo nakazuje sedanja vlada.

Ta nevarnost postavlja Slovenijo pred pomembne odločitve. Ocenjujemo, da bi le popolna samostojnost Slovenije, ki je že konstituirala večpartijski politični sistem, omogočila tudi hitre in korenite spremembe gospodarskega sistema in ekonomske politike. Te spremembe bi na srednji rok omogočile prestrukturiranje slovenskega gospodarstva, s tem pa tudi oblikovanje normalnejših cenovnih razmerij, torej podobnih, kot jih poznamo v Evropi. Tudi to bi Sloveniji omogočilo hitrejše vključevanje v evropske gospodarske tokove prek tistih vrst blaga in storitev, za katere bi imela stvarne komparativne prednosti, ki bi jih pokazala tržno oblikovana cenovna razmerja.

Uporabljeni viri:

- 1) Primerjava proizvajalnih cen med Jugoslavijo in Italijo, Cene EDP 2 (1985)4, 4 (1987)4, 5 (1988)4, 6 (1989)3, IEDP – EPF, Maribor.
- 2) Izvozne cene slovenske industrije, Cene EDP 2 (1985)2, 3 (1986)1, 4 (1987)2, 5 (1988)2, 6 (1989)2, IEDP – EPF, Maribor.
- 3) Drobnoprodajne cene v Sloveniji, Avstriji in Italiji, Cene EDP 2 (1985)3, 3 (1986)3, 4 (1987)3, 5 (1988)3, IEDP – EPF, Maribor.
- 4) Žižmond E., Prevlada ideologije in politike nad ekonomijo se nadaljuje, Sodobnost, Ljubljana, 36 (1988)5, str. 468–473.
- 5) Se začneja novo poglavje v ekonomski zgodovini Jugoslavije? Bilten EDP 12 (1989)4, IEDP – EPF, Maribor.
- 6) Ovin R., Federalizam na oltaru protuinflacionih mjera, Opatijski bilten EDP 4 (1989), IEDP – EPF, Maribor, str. 20–23.