

# BANKA SLOVENIJE

Prikazi in analize IX/1 (januar 2001), Ljubljana

## OCENA KONKURENČNOSTI SLOVENSKEGA GOSPODARSTVA

Andreja Strojjan Kastelec\*

### Povzetek

*V prispevku ocenjujemo zunanjo konkurenčnost Slovenije, ki jo opredeljujemo kot zmožnost države, da prodaja izdelke na svetovnih trgih. Analizo s pomočjo kazalcev realnega deviznega tečaja dopolnjujemo še z drugimi pristopi, pri čemer namenjamo največ pozornosti analizi tržnega deleža. Gibanje tržnih deležev je namreč najboljše merilo za ocenjevanje dosežkov izvoznega dela gospodarstva. Različni pristopi k analizi konkurenčnosti omogočajo celovitejšo in natančnejšo oceno konkurenčnosti gospodarstva.*

*Glavni zaključek analize je, da se kljub realni apreciaciji domače valute, kot jo merimo s kazalci realnega deviznega tečaja, konkurenčnost gospodarstva v obdobju 1994 – 1999 ni bistveno poslabšala, saj je Slovenija na trgih EU ohranjala približno nespremenjen tržni delež. Poslabšala pa se je konkurenčna sposobnost v odnosu do držav CEFTA, na kar med drugim kaže uspeh le-teh pri povečevanju tržnega deleža na trgih EU, celo za 60% (Madžarska). Ostali pomembnejši ugotovitvi sta še, da smo potrdili veliko pomembnost rasti (tujega) trga za rast izvoza blaga in ugotovili, da je struktura slovenskega izvoza blaga v zadnjih letih precej stabilna in osredotočena v tistih skupinah blaga, po katerih raste povpraševanje podpovprečno.*

Ključne besede: konkurenčnost, izvozni dosežki, realni devizni tečaj, analiza tržnih deležev.

### Abstract

*Our purpose is to estimate the external competitiveness position of the Slovenian economy, defined as the ability to sell products on international markets. Analysis based on real exchange rate indices is supplemented by other approaches, especially market share analysis. Changes in market share are the sole best measure for estimating export performance of the economy. Different indicators used guarantee more thorough and accurate results.*

*The main finding is that competitiveness was not substantially affected in the period 1994 – 1999 in spite of real appreciation of the tolar, as measured by real effective exchange rate indices. This is confirmed by the fact that Slovenia succeeded in keeping its market share in the EU almost unchanged. On the other hand, Slovenia has lost competitiveness in respect to CEFTA countries, which increased their market share in EU up to 60% (Hungary). There are two additional important findings. Firstly, export results depend most heavily on foreign demand. And secondly, Slovenian export commodity composition is not appropriate, as it is concentrated in those commodity groups, for which demand grows less than on average. Additionally, the commodity structure of exports did not change much in the last years.*

Keywords: Competitiveness, Export results, Market share analysis, Real exchange rate.

---

\* Mag. Andreja Strojjan Kastelec je zaposlena v Analitsko raziskovalnem centru Banke Slovenije. Tel: 433-42-55, e-mail: andreja.strojjan@bsi.si.

## UVOD

Kakšna je konkurenčnost je pomembno posebej za odprta gospodarstva. Pri tem je konkurenčnosti namenjeno več pozornosti takrat, kadar domača valuta realno močno aprecira, saj to lahko vpliva na poslabšanje salda tekočega računa plačilne bilance oz. na prenehanje proizvodnje v tistih podjetjih, ki v teh cenovnih pogojih ne morejo več donosno poslovati. Zunanja konkurenčnost države je tako pomemben dejavnik tekočega računa.

V zadnjem obdobju kažejo indeksi realnega deviznega tečaja, ki se običajno uporabljajo pri analizi konkurenčnosti, na depreciacijo domače valute. Le-ta je še posebej velika, če jo merimo preko relativnih stroškov dela na enoto proizvoda. Na podlagi tega bi lahko sklepali na rast konkurenčnosti gospodarstva. Vendar so bila tudi v Sloveniji v preteklosti obdobja – tudi daljša – ko je bila prisotna večja apreciacija, ki bi lahko pomenila poslabšanje konkurenčnosti.

V nadaljevanju bomo analizirali konkurenčnost slovenskega gospodarstva v zadnjih nekaj letih. Zanimalo nas bo predvsem, če se je izvozna konkurenčnost gospodarstva poslabšala, kar bi vplivalo na zmanjšanje izvoza in poslabšanje salda tekočega računa plačilne bilance.

Koncept konkurenčnosti je lahko precej širok, za potrebe te analize pa bomo konkurenčnost opredelili ožje, kot sposobnost države, da lahko prodaja izdelke na svetovnih trgih. V tem smislu obravnavamo konkurenčnost običajno z vidika relativnih razlik v stroških in cenah. Ravno tako, ali pa še bolj, pa so pomembni tudi necenovni dejavniki konkurenčnosti kot so tehnološke inovacije, kvaliteta proizvodov, vključno s poprodajnimi storitvami. Te dejavnike pa je težje primerjati med državami, saj jih je težko meriti. Navedeno pomeni, da koncepta konkurenčnosti ni mogoče zajeti v eni sami meri oz. v enem samem kazalcu, saj gre za zelo kompleksen pojem.

Najpogosteje uporabljeni kazalci konkurenčnosti so indeksi realnega deviznega tečaja, s pomočjo katerih ocenjujemo konkurenčnost v smislu cenovnih in stroškovnih dejavnikov. Apreciacija<sup>1</sup> domače valute se običajno razlaga kot izguba konkurenčnosti domačega gospodarstva, saj postane domače blago za tujce dražje, domači subjekti pa plačajo za uvoz manj. Vendar povezava med vrednostjo domače valute in spreminjanjem konkurenčnega položaja le ni tako enostavna, zlasti ne v tranzicijskih državah, ki so doživele velika nihanja v vrednosti domače valute in velike strukturne spremembe, zaradi česar lahko ravnotežni realni devizni tečaj aprecira. Tako apreciacija ne pomeni nujno izgube konkurenčnosti, saj lahko odraža le povečano (relativno) produktivnost domačega gospodarstva. V tem primeru pomeni apreciacija domače valute ravnotežno gibanje.

Zaradi navedenega razloga in tudi drugih pomanjkljivosti kazalcev realnega deviznega tečaja si pri analizi konkurenčnosti pomagamo še z drugimi pristopi. Enega od njih – analizo tržnih deležev – bomo obširneje prikazali v nadaljevanju, pokazali pa bomo tudi druge možne pristope. Vprašali se bomo, kaj so bili v zadnjih nekaj letih glavni dejavniki rasti izvoza blaga<sup>2</sup> in pogledali, kako se je gibal konkurenčnost gospodarstva do držav EU in CEFTA.

---

<sup>1</sup> Ob apreciaciji postanejo tuji dobavitelji konkurenčnejši: domačim izvoznikom se ne izplača več toliko izvažati, hkrati pa domače proizvajalce izrinejo tuji dobavitelji tudi z domačega trga. Nižja uvozna cena blaga spodbuja večje domače trošenje in večje povpraševanje po blagu iz uvoza. Realna apreciacija domače valute tako vodi do povečanja trgovinskega primanjkljaja in poslabšanja zunanjskega položaja države.

<sup>2</sup> Konkurenčna sposobnost gospodarstva zajema tako položaj pri proizvajalcih blaga, kot tudi pri ponudnikih storitev. Vendar za slednje ne razpolagamo z ustreznimi podatki, kar onemogoča tudi tovrstno spremljanje konkurenčnosti.

## 1. REALNI DEVIZNI TEČAJ

Realni devizni tečaj<sup>3</sup> je eden izmed najpogosteje uporabljenih kazalcev za ocenjevanje konkurenčnosti gospodarstva. Realni devizni tečaj meri splošno konkurenčnost države na trgih držav partneric in omogoča primerjavo relativnih (domačih in tujih) cen in stroškov, obojih izraženih v isti valuti. Bistvena lastnost kazalcev konkurenčnosti naj bi bila, da kažejo na izgubo konkurenčnosti takrat, ko proizvajalci menjalnega blaga beležijo izgubo deležev na tujem in na domačem trgu (Lipschitz, McDonald, 1991, str. 1).

Realni devizni tečaj je opredeljen takole:

$$q = \frac{EP}{P^*}$$

S  $q$  je označen realni devizni tečaj<sup>4</sup>, z  $E$  nominalni devizni tečaj (število enot tujega denarja za enoto domačega), s  $P$  domače cene in s  $P^*$  tuje cene. Kadar gre za efektivni devizni tečaj sta  $E$  in  $P^*$  tehtani povprečji več bilateralnih tečajev oz. podatkov o gibanju cen iz več držav, uteži pa izvirajo iz vzorca menjave. Pri izračunu lahko uporabljamo različne indekse cen oz. stroškov.

V Sloveniji izračunavamo realni efektivni devizni tečaj običajno tako, da v izračunu upoštevamo<sup>5</sup>:

- relativne stroške dela na enoto proizvoda,
- relativne cene življenjskih potrebščin in
- relativne cene proizvajalcev.

V *sliki 1* smo prikazali, kako se je gibal realni efektivni devizni tečaj v Sloveniji v obdobju po osamosvojitvi. Kot je razvidno iz slike, kažejo vsi trije indeksi na podobno gibanje konkurenčnosti<sup>6</sup>, različna pa je stopnja apreciacije/depreciacije, ki jo vsak izmed njih kaže v posameznih obdobjih. Realni efektivni tečaj, deflacioniran s cenami življenjskih stroškov je v vsem obdobju bolj apreciral kot tečaj, deflacioniran s cenami proizvajalcev, kar pojasnimo s tem, da so se cene nemenjalnega sektorja (storitev) v vsem obdobju povečevale hitreje kot cene menjalnega sektorja (blaga). Letne spremembe v realnem efektivnem tečaju tolarja in še nekateri drugi osnovni podatki so prikazani v tabeli v prilogi.

<sup>3</sup> Literatura ponuja več možnosti pristopa k analizi (realnega) deviznega tečaja, npr.:

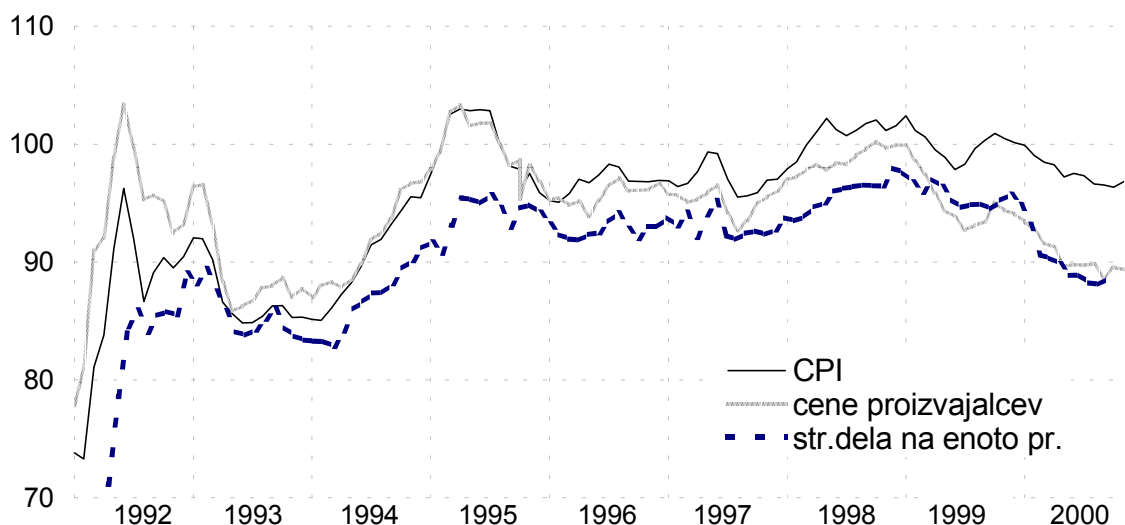
- PPP (*purchasing power parity*) pravilo pravi, da se nominalni tečaj spreminja tako, da se prilagodi za razliko v gibanju domačih in tujih cen, ter da tako ostaja realni devizni tečaj nespremenjen. Na podlagi tega lahko odstopanja od PPP pravila razlagamo kot pridobitev ali izgubo konkurenčnosti. Navedena hipoteza za tranzicijske države ni primerna, saj velja le v zelo restriktivnih pogojih.
- Pristop preko makroekonomskih bilanc (*macroeconomic balance approach*), kjer se vzdržen realni devizni tečaj opredeli kot vrednost oz. gibanje, ki je skladno z doseganjem notranjega in zunanjega ravnovesja. Ravnotežni realni devizni tečaj se spreminja v skladu s spreminjanjem okvirjev gospodarjenja (*fundamentals*). V to skupino spada FEER (*fundamental equilibrium exchange rate*) pristop.
- Pristop preko analize produktivnosti (*productivity approach*): gre za Balassa-Samuelsonovo hipotezo, ki temelji na razlikah v rasti produktivnosti med posameznimi sektorji, ki privedejo do razlik v relativnih cenah menjalnega in nemenjalnega blaga in do apreciacije realnega deviznega tečaja.

<sup>4</sup> Realni devizni tečaj smo povsod opredelili tako, da rast pomeni apreciacijo domače valute.

<sup>5</sup> Več kazalcev realnega efektivnega deviznega tečaja uporabljamo zato, ker ima vsak izmed njih določene prednosti in slabosti ter pridobimo s tem bolj popolno sliko gibanja konkurenčnosti. Več o tem glej v prilogi. Vendar tudi uporaba večjega števila kazalcev realnega deviznega tečaja ne omogoča natančne ocene konkurenčnosti gospodarstva, zato se je potrebno opreti še na druge kazalce, kar bomo v nadaljevanju tudi naredili.

<sup>6</sup> Korelacija med posameznimi indeksi realnega efektivnega deviznega tečaja je visoka. V celotnem obdobju je najvišja med realnim efektivnim tečajem, deflacioniranim s cenami življenjskih potrebščin ter s stroški dela na enoto proizvoda (0,91).

Slika 1: Gibanje realnega efektivnega deviznega tečaja v Sloveniji v obdobju 1992-2000



Vir: Banka Slovenije.

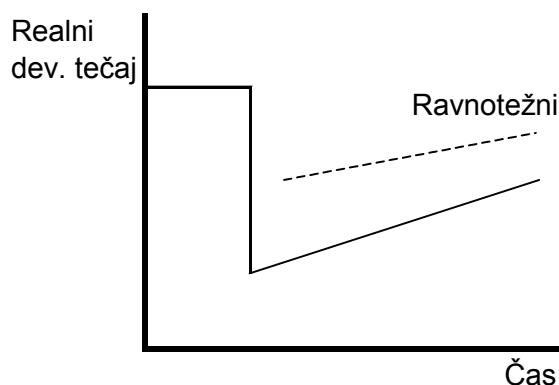
Problem uporabe kazalcev realnega deviznega tečaja je, da se realni devizni tečaj spreminja zaradi dveh skupin dejavnikov (Saygili, Sahingeyoglu, Ozbay, 1998, str. 2):

- tistih, ki povzročijo premik ravnotežnega tečaja, kot so spremembe v tehnologiji, razlike v produktivnosti in šoki s strani pogojev menjave ter
- tistih, zaradi katerih pride do začasnega odstopanja od ravnotežnega tečaja, kot je kreditna rast, državna potrošnja in plačilnobilančna dogajanja.

### 1.1. Realni devizni tečaj v državah v tranziciji

Uporaba realnega deviznega tečaja kot kazalca konkurenčnosti gospodarstva je lahko sporna, saj vsebuje predpostavko, da se ravnotežni realni devizni tečaj ne spreminja. Posebej to velja za države v tranziciji. *Ravnotežni* devizni tečaj v državah v tranziciji namreč aprecira (glej *sliko 2*) iz različnih vzrokov, med drugim zaradi prestrukturiranja gospodarstva, povečevanja produktivnosti in prilagajanja cen.

Slika 2: Realni devizni tečaj v državah v tranziciji



Vir: Halpern, Wyplosz, 1996, str.11.

Halpern in Wyplosz s *sliko 2* ponazarjata svojo domnevo o razvoju dejanskega in ravnotežnega realnega deviznega tečaja tranzicijskih držav v času. Dejanski realni devizni tečaj v deželah v tranziciji najprej deprecira bolj, kot bi bilo potrebno za prehod na ravnotežno raven (»overshooting«), zato je najprej domača valuta zelo podcenjena. S časom realni devizni tečaj aprecira. Razlogi so (Halpern, Wyplosz, 1996, str. 12, 15):

- Vračanje k ravnotežju, kar pomeni »popravek« prevelike začetne deprecije.
- Nadaljnja apreciacija ravnotežnega realnega deviznega tečaja, ki odraža relativno izboljšanje produktivnosti, ki je posledica transformacijskega procesa. Stopnja apreciacije realnega deviznega tečaja je večja, če je tržni sistem bolj izpopolnjen in če je akumulacija kapitala v gospodarstvu hitrejša.
- Domači proizvajalci v menjalnem sektorju povečajo kvaliteto proizvodov, kar se odrazi na izboljšanju pogojev menjave.
- Plače v nemenjalnem sektorju rastejo relativno glede na plače v menjalnem sektorju (na začetku so nižje in se nato prilagodijo).

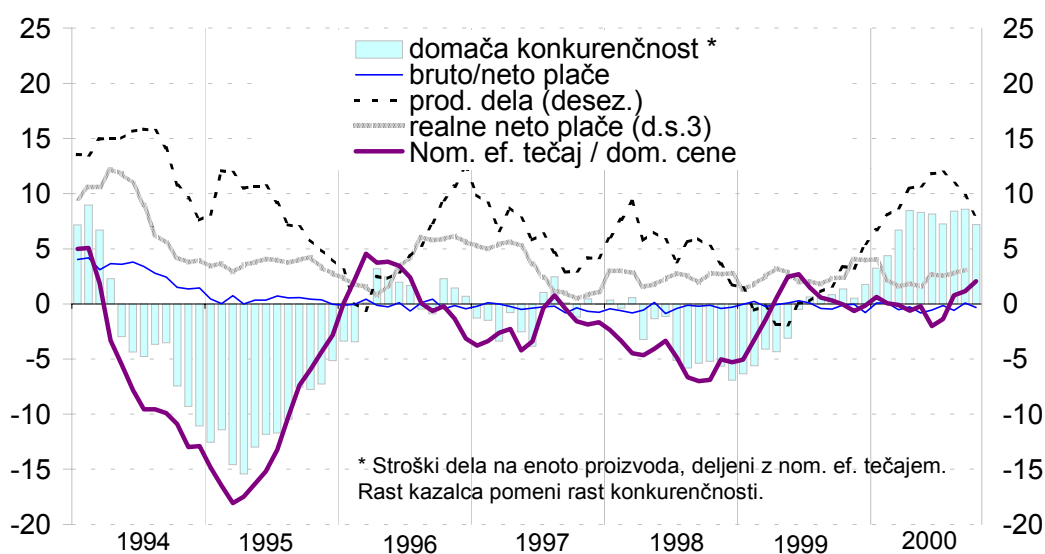
Ugotovili smo, da apreciacija domače valute ne pomeni nujno izgube konkurenčnosti gospodarstva, saj lahko tudi ravnotežni realni devizni tečaj v času aprecira. Iz *slike 1* je razvidno, da je bila v Sloveniji apreciacija domače valute najmočnejša v letu 1994 in v začetku leta 1995. To bi lahko povzročilo problem konkurenčnosti gospodarstva.

Za obdobje od leta 1994 dalje, ki ga v nadaljevanju obravnavamo, bomo najprej še natančneje pokazali gibanje realnega efektivnega deviznega tečaja. Izmed prej omenjenih indeksov realnega deviznega tečaja, ki jih izračunavamo za Slovenijo, omogoča realni efektivni tečaj, deflacioniran z relativnimi stroški dela na enoto proizvoda, vpogled v domače dejavnike konkurenčnosti (glej *sliko 3*).

Med dejavniki konkurenčnosti so v *sliki 3* razvidni:

- realne neto plače,
- davčna obremenitev plač,
- produktivnost dela ter
- gibanje nominalnega deviznega tečaja v primerjavi z gibanjem domačih cen.

*Slika 3: Domači elementi konkurenčnosti (letne stopnje rasti v %)*



Prva stvar, ki je pomembna je, kako se gibljejo realne plače glede na produktivnost dela<sup>7</sup>. Te so z izjemo nekaj obdobji zaostajale za rastjo produktivnosti dela. Za obdobje največje apreciacije (leto 1994 in v začetku leta 1995) je iz slike razvidno še, da je takrat rast domačih cen bistveno presegala spremembe v nominalnem efektivnem deviznem tečaju. V vseh naslednjih letih so bile te razlike manjše.

Na podlagi navedenega je težko oceniti ali pomeni apreciacija/depreciacija, kot jo kažejo kazalci realnega deviznega tečaja, dejansko izgubo/povečanje konkurenčnosti, ali pa gre le za premik ravnotežnega deviznega tečaja. Pri oceni si zato pomagamo še z drugim kazalci. V nadaljevanju se bomo osredotočili na analizo tržnega deleža, analizo pa bomo dopolnili še z analizo dobička menjalnega sektorja.

## 2. ANALIZA TRŽNEGA DELEŽA

Gibanje tržnih deležev je najboljše merilo za ocenjevanje dosežkov izvoznega dela gospodarstva. Njegova uspešnost se kaže v zmožnosti ohranitve doseženih tržnih deležev oz. pridobitve dodatnega deleža na trgu. Neposredno merjenje tovrstne uspešnosti gospodarstva je tudi glavna prednost pristopa. Njegova največja slabost pa je v tem, da so potrebni podatki na razpolago s časovnim zamikom, ki je lahko tudi precejšen in odvisen od pristopa k analizi, ki določa količino potrebnih podatkov.

V tem prispevku bomo pokazali dva možna pristopa k tovrstni analizi:

- največji del poglavja bo namenjen t.im. »constant market share analysis«, ki temelji na primerjavi (izvoznih) dosežkov domačega gospodarstva z dosežki konkurence (torej bomo uporabljali podatke o slovenskem izvozu in o izvozu partneric);
- te rezultate bomo dopolnili z analizo tržnih deležev, kot jih opredelimo običajno, in sicer kot gibanje deleža izvoza blaga domače države v uvozu držav partneric.

### 2.1. »Constant market share« analiza

Ta analiza pojasnjuje spremembe v izvozu (blaga) posamezne države med dvema obdobjema s štirimi različnimi dejavniki (Feldman, 1994, str. 7):

1. učinek rasti trga (*global market growth effect*),
2. učinek sestave blaga (*commodity composition effect*), ki pomeni, da država izvažata blago, za katerega raste povpraševanje po drugačni stopnji, kot je povprečje za tekmice,
3. učinek regionalne strukture menjave (*market distribution effect*), ki pomeni, da država izvažata na trge, na katerih raste povpraševanje po drugačnih stopnjah od povprečja za tekmice in
4. učinek konkurenčnosti (*competitiveness residual*), ki predstavlja tisti del spremembe, ki je ne moremo pripisati prvih trem učinkom in ki nas v nadaljevanju najbolj zanima.

Formalno zapišemo razčlenitev spremembe vrednosti izvoza posamezne države ( $\Delta X$ ) na štiri učinke takole:

$$\Delta X = \sum_i rX_i \quad (1)$$

<sup>7</sup> Za analizo konkurenčnosti je važno, kako se gibljejo ta razmerja doma glede na tujino. Hitrejša rast produktivnosti v Sloveniji glede na partnerje pomeni apreciacijo ravnotežnega deviznega tečaja.

$$+ \sum_i r_i X_i - \sum_i r X_i \quad (2)$$

$$+ \sum_i \sum_j r_{ij} X_{ij} - \sum_i r_i X_i \quad (3)$$

$$+ \Delta X - \sum_i \sum_j r_{ij} X_{ij} \quad (4)$$

Posamezne oznake pomenijo:

$r$  - odstotna sprememba izvoza v državah tekmicah

$r_i$  - odstotna sprememba izvoza proizvoda  $i$  v državah tekmicah

$r_{ij}$  - odstotna sprememba izvoza držav konkurentk proizvoda  $i$  na trg  $j$

$X_i$  - slovenski izvoz proizvoda  $i$

$X_{ij}$  - slovenski izvoz proizvoda  $i$  na trg  $j$

Razčlenitev spremembe izvoza je zapisana tako, da (1) označuje učinek rasti trga, (2) učinek sestave blaga, ki ga menjamo, (3) učinek regionalne strukture menjave in (4) učinek konkurenčnosti. Iz zapisa je razvidno, da za naše izračune potrebujemo podatke o izvozu blaga, razčlenjene glede na vrsto blaga in razčlenjene regionalno, prav tako pa tudi razčlenjene po obeh kriterijih hkrati. Pri tem se moramo odločiti, katero razčlenitev blaga po skupinah uporabiti ter s katerimi državami želimo primerjati naše izvozne rezultate.

Najprej smo določili skupine blaga, ki nas zanimajo. Odločili smo se, da pri razčlenitvi izvoza na blagovne skupine uporabimo razčlenitev blagovnih tokov na podlagi Standardne mednarodne trgovinske klasifikacije (SMTK)<sup>8</sup>, ki razčlenja menjavo blaga na 10 skupin. Pri tem predstavlja prvih pet skupin blaga (skupine 0-4) menjavo primarnih proizvodov, preostalih pet (skupine 5-9) pa menjavo industrijskega blaga<sup>9</sup>. Tako razčlenjene podatke imamo na razpolago tudi za Slovenijo.

Naslednja odločitev se nanaša na opredelitev držav (konkurence), s katerimi želimo primerjati domače dosežke. Slovenska blagovna menjava je najmočneje osredotočena na trge Evropske unije, kjer prodamo okrog 65% celotnega izvoza blaga, pri čemer je nekaj manj kot polovico menjave z Nemčijo. Za Slovenijo sta pomembna še naslednja trga: države CEFTA (7,3% delež izvoza v letu 1999) in Hrvaška (7,9%). Zato smo se odločili, da bomo kot osnovo za primerjavo slovenskih izvoznih rezultatov uporabili podatke za te trge.

Ob upoštevanju razpoložljivosti podatkov je naša opredelitev konkurentov naslednja:

- Najpomembnejše partnerice iz območja EU: Nemčija (tja smo v letu 1999 izvozili 30,7% celotnega izvoza), Francija (5,7%), Italija (13,8%) in Avstrija (7,3%). V nadaljevanju za njih uporabljamo označbo EU(4).
- Najpomembnejše partnerice iz skupine CEFTA: Češka (1,9%), Madžarska (1,7%) in Poljska (2,2%). V nadaljevanju za njih uporabljamo izraz CEFTA(3).

Na podlagi teh podatkov smo ocenili prispevke posameznih učinkov k celoletni spremembi izvoza blaga v posameznem letu in te prikazujemo v naslednji tabeli.

<sup>8</sup> Skupine Standardne mednarodne trgovinske klasifikacije so naslednje: 0 – živila in žive živali, 1 – pijače in tobak, 2 – surove snovi, razen goriv, 3 – mineralna goriva in maziva, 4 – živalska in rastlinska olja in maščobe, 5 – kemični proizvodi, 6 – izdelki, razvrščeni po materialu, 7 – stroji in transportne naprave, 8 – razni gotovi izdelki in 9 – drugo blago in transakcije.

<sup>9</sup> Uporabili smo podatke OECD, in sicer iz različnih števil International Trade by Commodities Statistics.

Tabela 1: Razčlenitev spremembe izvoza blaga na štiri učinke (v mio USD)

	rast izvoza	rast trga	struktura blaga	reg. struktura	konkurenčnost
1995	1488	1545	-51	14	-20
1996	-6	112	-33	-53	-32
1997	59	-50	-14	-53	176
1998	682	497	10	143	32
1999	-505	-109	-158	34	-271
povprečje	344	399	-49	17	-23

Viri: SURS, OECD, lastni izračuni.

V obdobju od leta 1995 do vključno leta 1999 se je slovenski izvoz blaga povprečno letno povečal za nekaj več kot 340 mio USD. Ker nas najbolj zanima, kaj lahko rečemo o konkurenčnosti gospodarstva v obravnavanem obdobju, najprej pogledjmo, kako se je spreminjal izvoz blaga zaradi sprememb v konkurenčnosti.

Ugotovili smo, da lahko na podlagi sprememb v realnem efektivnem deviznem tečaju v obdobju 1994 – 1999 pričakujemo negativen vpliv konkurenčnosti na izvozne tokove, saj ti kazalci kažejo na apreciacijo domače valute, ki naj bi znašala med dobrimi 4% (če upoštevamo indeks, deflaciran s cenami proizvajalcev) in 12,5% (indeks, deflaciran s stroški dela na enoto proizvoda).

Iz *tabele 1* je razvidno, da je imela konkurenčnost v nekaterih letih negativne vplive na tokove izvoza blaga, v nekaterih letih pa so bili ti pozitivni<sup>10</sup>. Za celotno obdobje ne moremo reči, da se je konkurenčnost gospodarstva bistveno poslabšala. Negativni vplivi prevladujejo predvsem zaradi izrazito negativnega vpliva v letu 1999 (glej še *tabelo 3* v nadaljevanju). Zmanjšanje izvoza blaga zaradi poslabšanja konkurenčnosti v petih letih (1994 – 1999) znaša 115 mio USD oz. povprečno 23 mio USD letno. To pomeni, da je bila rast slovenskega izvoza blaga nekoliko nižja – po oceni za četrtno odstotka letno – kot bi bila v primeru, da bi ostala konkurenčnost nespremenjena (t.j. v primeru, da bi se izvoz povečal za enak odstotek kot se je izvoz konkurentk in to pri vsaki vrsti blaga in na vseh trgih). V povprečju tega obdobja je izvoz realno rasel po 4,8% letno, ob nespremenjeni konkurenčnosti pa bi rast znašala malo več kot 5%.

Ker smo vsakega izmed navedenih učinkov spremljali tudi glede na skupino partneric (se pravi ločeno za EU(4), CEFTA(3) in ostale države), v nadaljevanju v *tabeli 2* prikazujemo, kako se je spreminjala konkurenčnost do posameznih trgov.

Ugotovili smo, da težko sklepamo, da bi se v celotnem obravnavanem obdobju konkurenčnost bistveno poslabšala. Na podlagi rezultatov, prikazanih v *tabeli 2* pa lahko sklepamo, da se je konkurenčnost Slovenije v obravnavanem obdobju bistveno poslabšala v odnosu do držav CEFTA, zlasti v prvem delu obdobja<sup>11</sup>. To bo razvidno tudi v naslednji točki,

<sup>10</sup> Podatkov, s katerimi bi lahko naredili podobno razčlenitev tudi za leto 2000 še nimamo. Okvirno lahko naredimo oceno za prvo polletje, podatki pa so na razpolago le za izračun prvega učinka (rast trga). V prvi polovici leta 2000 je bil slovenski izvoz blaga za 182 mio USD večji kot v enakem obdobju predhodnega leta. Z rastjo trga pojasnimo porast za 148 mio USD, torej večji del porasta, kar je bilo značilno tudi za preostala leta. Če predpostavimo, da je bil učinek strukture blaga tudi v tem obdobju negativen in da je imela regionalna struktura manjše pozitivne učinke, potem bi morali biti učinki konkurenčnosti v tem letu pozitivni.

<sup>11</sup> Negativni vplivi sprememb na izvoz blaga zaradi poslabšane konkurenčnosti do držav CEFTA(3) izgledajo majhni. Vendar je potrebno upoštevati, da je delež slovenskega izvoza v države CEFTA(3) vsaj desetkrat manjši kot delež izvoza v države EU(4). V obdobju 1994 – 1999 smo v države EU(4) povprečno letno izvozili za 4.755 mio USD blaga, v države CEFTA(3) pa le za 402 mio USD blaga letno.



ko bomo prikazali gibanje deležev izvoza blaga posameznih držav (Slovenije in CEFTA(3)) v uvozu EU(11).

Tabela 2: Razčlenitev učinka konkurenčnosti glede na posamezne trge (v mio USD)

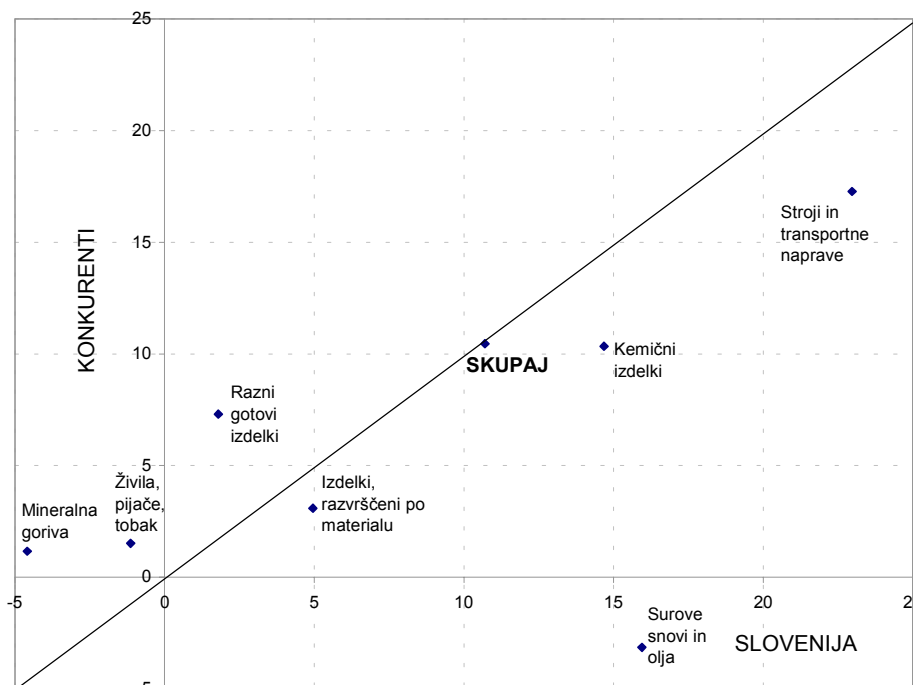
	SKUPAJ	EU(4)	CEFTA	OSTALO
1995	-20	147	-41	-127
1996	-32	-76	-20	64
1997	176	86	-6	97
1998	32	-34	-3	69
1999	-271	-152	18	-137
povprečje	-23	-6	-10	-7

Viri: SURS, OECD, lastni izračuni.

Ugotovimo lahko še naslednje (glej predvsem *tabelo 1*):

- Največji del vsakoletne spremembe slovenskega izvoza blaga je pojasnjen z rastjo trga. To je skladno z rezultati več analiz, ki ugotavljajo, da se izvoz blaga odziva na tuje povpraševanje. Rast izvoza blaga je bila tako visoka v letih visokega uvoznega povpraševanja in nizka v letih, ko je bilo le-to nizko<sup>12</sup>. Močna povezava med rastjo našega izvoza in rastjo trga pojasnjuje tudi nižjo stopnjo rasti izvoza blaga v letih 1995 in 1996, ki je bila tudi posledica počasnejše rasti v državah EU<sup>13</sup>.

Slika 4: Primerjava stopenj rasti slovenskega izvoza in izvoza partneric po skupinah blaga v obdobju 1997-1999 glede na obdobje 1994-1996 (spremembe v %)



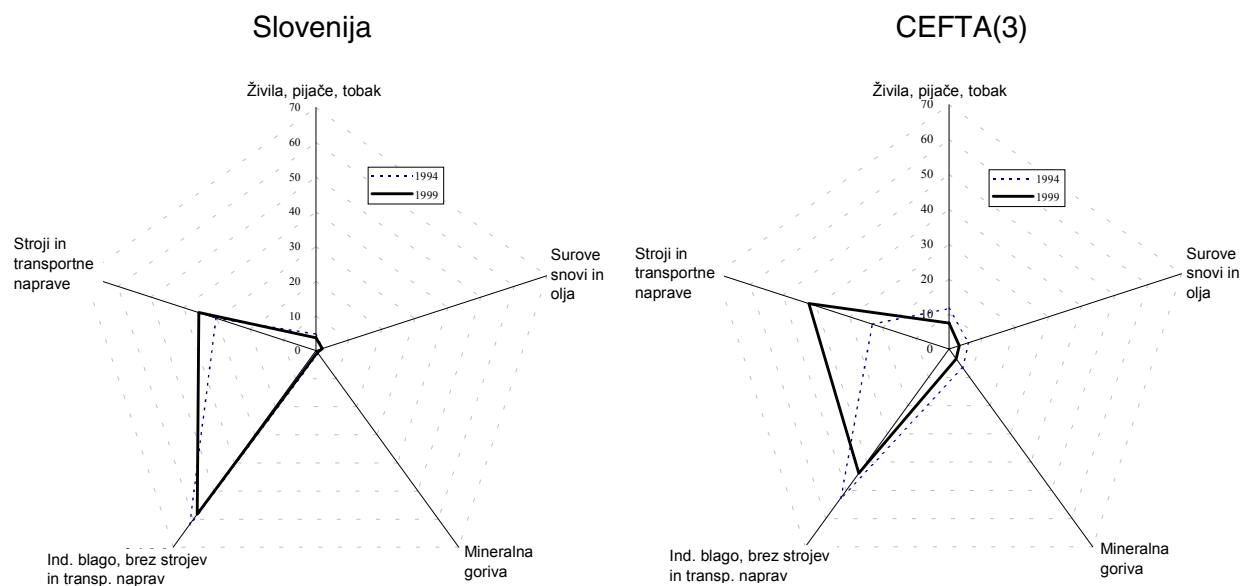
Viri: Statistični urad RS, OECD in lastni izračuni.

<sup>12</sup> V našem primeru na spremembe v vrednostih izvoza blaga vplivajo tudi medvalutna razmerja, saj uporabljamo podatke, izražene v ameriških dolarjih in ne »količinske« podatke.

<sup>13</sup> Kot izhaja iz *tabele 1*, je bil v teh letih (neposredno po obdobju močnejše apreciacije domače valute) tudi vpliv konkurenčnosti negativen, vendar le malo.

- Izračuni nadalje pokažejo, da slovenska podjetja izvažajo blago, po katerem raste povpraševanje počasneje od povprečja (glej *slika 4*)<sup>14</sup>. Če pogledamo podatke pozorneje (*slika 5*), tudi ugotovimo, da Slovenija izvozne strukture blaga v celotnem obdobju ni bistveno spremenila, medtem ko so države CEFTA(3) to naredile.
- Regionalna struktura blagovne menjave v obravnavanem obdobju ni imela negativnega prispevka k spreminjanju vrednosti izvoza blaga. Vplivi regionalne strukture so v posameznih letih različno vplivali na uspešnost slovenskih izvoznikov. Največji pozitivni vplivi so bili zabeleženi v letu 1998, ki ga je zaznamovala ruska kriza.

Slika 5: Primerjava sprememb v izvozni strukturi Slovenije in držav CEFTA(3)



Viri: SURS, OECD, lastni izračuni.

Zaključki, ki jih lahko naredimo na osnovi zgoraj predstavljene analize tržnih deležev, so naslednji:

- ☐ Največji del vsakoletne spremembe slovenskega izvoza blaga je pojasnjen z rastjo trga.
- ☐ Struktura blaga, ki ga menjamo je neugodna, saj je menjava bolj skoncentrirana v proizvodih, kjer so stopnje rasti nižje od povprečja. Poleg tega se struktura blaga v izvozu ne spreminja dosti.
- ☐ Regionalna struktura ni imela negativnih vplivov na izvoz blaga.
- ☐ O konkurenčnem položaju slovenskega gospodarstva ne moremo reči, da se je v tem obdobju bistveno poslabšal oz. vplival na izvozne rezultate, pokazali pa smo, da se je konkurenčnost bistveno poslabšala do držav CEFTA(3).

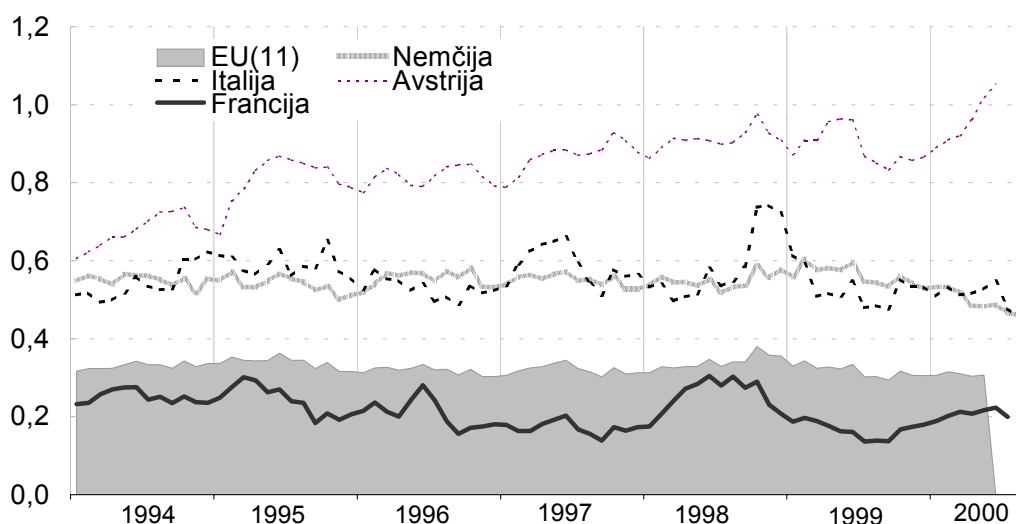
<sup>14</sup> Za Slovenijo sta pomembni dve skupini blaga, kjer raste povpraševanje počasneje od povprečja. Prva je skupina izdelki, razvrščeni po materialu – SMTK 6 (vključuje izdelke iz kavčuka, lesne izdelke, papir, tkanine in tekstilne izdelke, mineralne proizvode, barvne kovine), kjer so negativni učinki blagovne strukture menjave največji. Slovenski izvoz tega blaga raste hitreje kot pri konkurentkah, kar pomeni, da je Slovenija v tej skupini blaga konkurenčna, izgublja pa ker trg ni tako perspektiven (izkazuje podpovprečno rast). Pri tem ima Slovenija v tej skupini četrtno celotne menjave, države partnerice pa okrog 17%. Druga skupina blaga so razni gotovi izdelki – SMTK 8 (vključuje montažne zgradbe, pohištvo in dele, obleko, obutev). V tem primeru pa ne le, da raste povpraševanje po tem blagu počasneje od povprečja, hkrati namreč tudi slovenski izvoz raste počasneje od izvoza konkurentk, kar pomeni slabšanje konkurenčnosti.

## 2.2. Analiza tržnih deležev Slovenije in držav CEFTA na trgu EU

Večji del slovenskega izvoza (približno dve tretjini) gre v države Evropske unije. Gibanje slovenskega tržnega deleža na trgih EU je razvidno iz *slike 6* in *tabele 3*.

Slovenija je v obravnavanem obdobju na trgih držav EU(11) dosegala tržni delež v razponu od 0,318% (v letih 1996 in 1999) ter 0,339% (v letih 1995 in 1998). Kljub temu, da so slovenska podjetja v posameznih letih pridobila ali izgubila tudi do 6% tržnega deleža, se v celotnem obdobju njihov položaj na za nje najpomembnejšem trgu Evropske unije ni bistveno spremenil. Torej ne moremo govoriti o bistvenem izboljšanju ali poslabšanju njihovega položaja oz. konkurenčne sposobnosti. Majhne spremembe tržnega deleža v obravnavanem obdobju kažejo na majhne strukturne spremembe<sup>15</sup>. Večje medletne spremembe so se dogajale na posameznih trgih, zlasti na Francoskem, vendar to težko pripišemo spreminjanju konkurenčne sposobnosti v odnosu do tega trga.

*Slika 6:* Delež slovenskega izvoza blaga v uvozu EU(11) in posameznih držav članic (v %, d. s. 3)



Vir: Statistični urad RS, Monthly Statistics of International Trade (OECD).

V *sliki 6* smo tržni delež Slovenije na posameznem trgu opredelili kot slovenski izvoz na to področje oz. državo v primerjavi z uvozom tega področja oz. države. Slabost te primerjave je v tem, da v uvozu držav partneric predstavlja znaten delež tudi uvoz nafte. Ker Slovenija te ne izvažata, nas ne zanima, kako raste (vrednostno in/ali količinsko) tovrstna menjava, saj le zabriše »prave« tržne deleže, ki nas zanimajo. Zato smo v *tabeli 3* te učinke izločili in primerjali rezultate.

Ugotovimo lahko, da izključitev menjave nafte iz tokov izvoza in uvoza blaga vpliva na nekoliko drugačno sliko gibanja slovenskih tržnih deležev na trgih držav EU(11), vendar zaključki niso spremenjeni. V letu 1998 je bil očitno porast tržnega deleža manjši kot smo ocenili najprej, na kar je vplivala nizka cena nafte na svetovnih trgih (zagotovo je imela pocenitev naftnih derivatov v tem letu za tretjino večji vpliv na spremembe v vrednostih izvoza/uvoza nafte, kot pa spreminjanje količin menjave). Za leto 1999 je ugotovitev ravno obratna, čeprav razlika med obema izračunoma ni tolikšna.

<sup>15</sup> To izhaja iz dejstva, da je ostala struktura izvoza blaga v celotnem obdobju praktično nespremenjena.

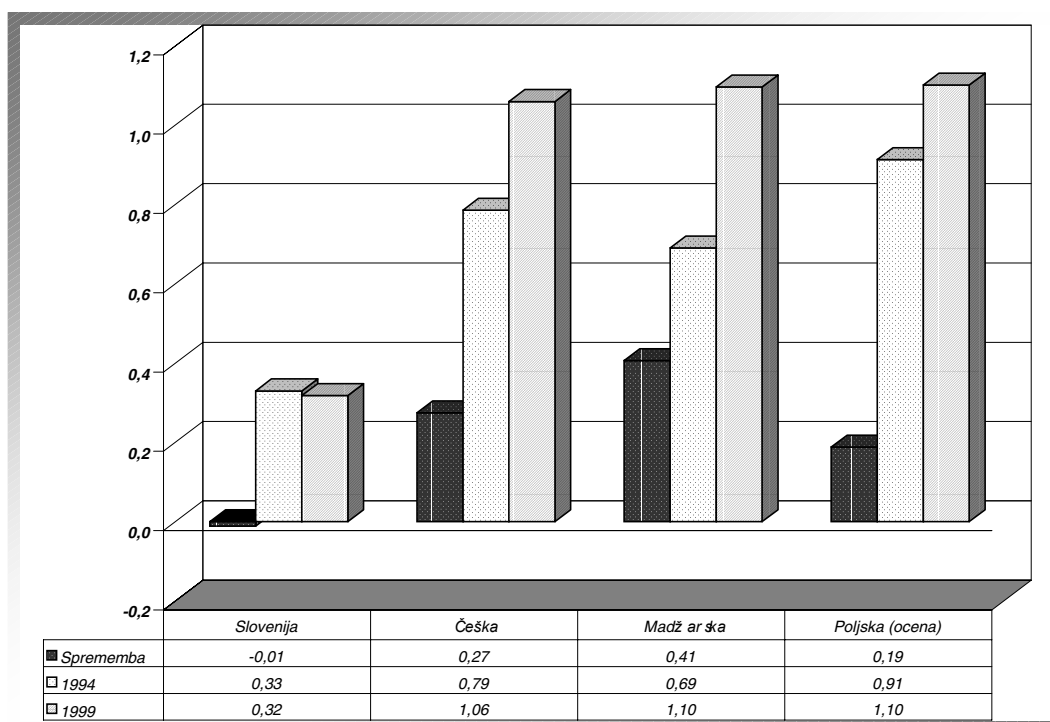
Tabela 3: Tržni delež Slovenije na trgih EU(11) z in brez vključene menjave nafte

	Tržni delež		Sprememba tržnega deleža	
	Skupaj	Brez nafte *	Skupaj	Brez nafte *
1993	0,3209	0,3378	...	...
1994	0,3295	0,3553	2,7	5,2
1995	0,3393	0,3636	3,0	2,3
1996	0,3183	0,3451	-6,2	-5,1
1997	0,3200	0,3469	0,5	0,5
1998	0,3388	0,3593	5,9	3,6
1999	0,3185	0,3388	-6,0	-5,7

\* Izločili smo skupino 3 po Standardni mednarodni trgovinski klasifikaciji (Mineralna goriva in maziva).

Na koncu smo pogledali še, kako so države CEFTA(3) in Slovenija spremenile tržni delež na trgu EU(11) v obdobju od leta 1994 do leta 1999, da bi preverili trditev, da je Slovenija izgubila konkurenčnost do držav CEFTA.

Slika 7: Delež Slovenije in CEFTA(3) na trgu EU(11) v letu 1994 in 1999 (v%) ter razlika (v odstotnih točkah)



Vir: Statistični urad RS, Monthly Statistics of International Trade (OECD).

Iz slike 7 je razvidno, da so konkurentke iz CEFTA(3) v obravnavanem obdobju bistveno povečale tržne deleže, za razliko od Slovenije, za katero smo ugotovili, da ji to v obravnavanem obdobju ni uspelo. Najbolj je bila pri tem uspešna Madžarska, ki je tržni delež povečala za okoli 60%. Manjše, a še vedno zelo veliko je povečanje tržnega deleža Češke in Poljske, slovenski tržni delež pa se ni bistveno spremenil.

### 3. DRUGI PRISTOPI K ANALIZI KONKURENČNOSTI SLOVENSKEGA GOSPODARSTVA

Od preostalih možnih pristopov k analizi konkurenčnosti bomo na kratko omenili še dva. Najprej nas bo zanimalo, kaj se je v zadnjih letih dogajalo z dobički slovenskega menjalnega sektorja. Zmanjševanje dobičkov lahko kaže na tako imenovano strategijo »pricing to market«, ki pa je možna le na kratek rok. Predstavili bomo še način kvalitativnega ocenjevanja konkurenčnosti, kamor spadajo ankete Gospodarske zbornice Slovenije.

#### 3.1. Dobički podjetij

Podjetja uporabljajo različne strategije za ohranjanje oz. povečanje tržnih deležev v spreminjajočih se gospodarskih okoliščinah. Izvozniki se lahko srečujejo z apreciacijo domače valute in/ali z rastočimi stroški dela na enoto proizvoda. V takšnih okoliščinah se lahko odzovejo s povečanjem produktivnosti, tako da ta poraste relativno glede na konkurente. Druga možnost ohranjanja tržnih deležev pa je znižanje cen proizvodov, kar vodi do manjšega dobička<sup>16</sup>. Prilagoditev podjetij na takšen način na kratki rok zakrije poslabšanje konkurenčnosti, na daljši rok pa strategija ni vzdržna.

Pogledali smo, kako so se gibal dobički slovenskih podjetij v predelovalnih dejavnostih v zadnjih nekaj letih. Pri tem smo uporabili razpoložljive podatke Agencije Republike Slovenije za plačilni promet (APP), ki temeljijo na statističnih podatkih iz bilance stanja in bilance uspeha gospodarskih družb.

Tabela 4: Delež neto čistega dobička v prihodkih predelovalnih dejavnosti (v%)

	1996	1997	1998	1999
Delež dobička v prihodku	-2,3	0,1	1,1	2,2

Vir: publikacije APP.

Podatki v tabeli kažejo, da so se v vseh letih rezultati podjetij v predelovalnih dejavnostih izboljševali<sup>17</sup>. V letu 1996 so v neto izrazu predelovalne dejavnosti še izkazovale izgubo, kasneje pa ne več. Na takšno gibanje poslovnega rezultata predelovalnih dejavnosti je vplivalo več dejavnikov, med drugim tudi prestrukturiranje gospodarstva. Vplive posameznih dejavnikov na rezultat pa je težko oceniti. Zato tudi težko sklepamo, da je slab poslovni rezultat v letih 1996 in 1997 posledica poskusov podjetij, da bi z zniževanjem cene izdelkov ohranjala tržni delež.

V nadaljevanju bomo pogledali še, kako so se gibal prihodki gospodarskih družb iz poslovanja na domačem in na tujem trgu.

Iz *tabele 5* je razvidno, da so se prihodki od prodaje na tujih trgih v letih 1995 in 1999 realno zmanjšali. To sta tudi leti, za kateri smo ocenili, da se je konkurenčnost gospodarstva poslabšala. V tabeli vidimo, da je zmanjšanje prihodkov od prodaj na tujih trgih v teh dveh letih spremljala nadpovprečno visoka rast prihodkov od prodaj na domačem trgu. Največji porast prihodkov od prodaj na tujem trgu smo zabeležili v letu 1997, v letu ko so pozitivni učinki konkurenčnosti največji. Pozitivni, a dosti manjši so bili učinki konkurenčnosti tudi v letu 1998. Rast prihodkov od prodaj na domačem trgu je bila v obeh navedenih letih podpovprečna.

<sup>16</sup> Če cena proizvoda v valuti trga, kamor prodajamo, ostaja nespremenjena, to v primeru apreciacije domače valute pomeni zmanjšanje dobička.

<sup>17</sup> Podrobnejši podatki o gibanju deleža neto čistega dobička v prihodkih so za posamezne dejavnosti predelovalne industrije prikazani v prilogi.

*Tabela 5: Rast prihodkov od prodaje na domačem in na tujem trgu ter rast domače končne potrošnje (v %)*

	Realna rast prihodkov od prodaje			Domača končna potrošnja
	Skupaj	Domači trg	Tuji trg	
1995	3,4	5,0	-1,3	11,3
1996	3,9	4,1	3,1	2,7
1997	5,6	3,3	12,6	4,8
1998	1,3	0,9	2,6	6,0
1999	4,6	6,9	-1,8	8,9

Vir: publikacije APP, Statistični urad RS.

Na podlagi tega bi lahko sklepali<sup>18</sup>, da se konkurenčnost gospodarstva izboljša takrat, kadar je povpraševanje na domačem trgu slabše in se poslabša takrat, ko je domače povpraševanje dobro (v zgornji tabeli glej podatke o rasti domačega povpraševanja).

### *3.2. Ankete Gospodarske zbornice Slovenije*

V Sloveniji se s spremljanjem konkurenčnosti ukvarja tudi Gospodarska zbornica Slovenije, ki izvaja anketo »Zaznave konkurenčnosti«, ki pomeni kvalitativni pristop spremljanja konkurenčnosti<sup>19</sup>. Konkurenčnost slovenskih podjetij meri glede na konkurente s treh trgov: Evropska unija (reprezentanti so Nemčija, Italija in Avstrija), CEFTA (Madžarska, Poljska in Češka) in sosednje države (Hrvaška). V anketi se spremlja 22 dejavnikov konkurenčnosti.

Zadnja anketa je bila izvršena v sredini leta 2000. Zaznave konkurenčnosti se med posameznimi leti v obdobju 1995 – 1999 niso dosti razlikovale, so se pa spreminjali prispevki posameznih dejavnikov konkurenčnosti. Izmed let, za katere smo z analizo tržnih deležev ocenili negativen vpliv konkurenčnosti, kaže anketa Gospodarske zbornice na večje poslabšanje le v letu 1995 (med drugim pri dejavnikih: tečaj do tujih valut, dostopnost prodajnih trgov in pri domačih stroških na enoto proizvoda).

Zanimiv podatek, ki ga nudi anketa je, kateri dejavniki konkurenčnosti so do posameznih konkurentov najugodnejši in kateri so najbolj negativni. Rezultati iz zadnje ankete so prikazani v prilogi.

## **4. SKLEP**

V prispevku nas je zanimalo, kakšna je bila konkurenčnost slovenskega gospodarstva v obdobju 1994 – 1999. Z vidika vodenja makroekonomske politike pomeni apreciacija domače valute pogosto dilemo med cenovno stabilnostjo in ohranjanjem konkurenčnosti gospodarstva.

Najpogosteje se konkurenčnost gospodarstva ocenjuje na podlagi realnega deviznega tečaja. Ugotovili smo, da je bil realni efektivni devizni tečaj tolarja v povprečju leta 1999 višji kot v letu 1994, torej da je domača valuta v tem obdobju aprecirala, kar naj bi pomenilo

<sup>18</sup> Na to povezavo me je opozoril F. Drenovec.

<sup>19</sup> Omenjena anketa se izvaja od leta 1992 dalje, pri čemer je bila do vključno leta 1998 četrletna, od leta 1999 dalje pa je polletna.

poslabšanje konkurenčnega položaja gospodarstva. Apresiasi je bila močna zlasti v začetnem obdobju.

Uporaba kazalcev realnega deviznega tečaja za oceno konkurenčnosti je lahko sporna, saj vsebuje predpostavko, da se ravnotežni realni devizni tečaj ne spreminja. Ta pogoj pa ni nujno izpolnjen, posebej ne v državah v tranziciji. Zato smo ugotovitve dopolnili z analizo tržnih deležev, ki so najboljše merilo za ocenjevanje dosežkov izvoznega dela gospodarstva.

Z rezultati analize tržnih deležev (*»constant market share analysis«*) smo prišli do nekaj novih spoznanj, potrdili pa smo tudi nekaj že znanih ugotovitev. Med prve sodi ugotovitev, da se konkurenčnost Slovenije do konkurentk iz Evropske unije ni bistveno spreminjala, se je pa poslabšala v odnosu do konkurentk iz držav CEFTA. Slednje so uspele v obdobju od leta 1994 dalje bistveno povečati tržne deleže na trgu EU, zlasti Madžarska, za okoli 60%. V drugo skupino ugotovitev pa sodi potrditev pomembnosti rasti tujega povpraševanja za rast izvoza blaga, ter potrditev dejstva, da ostaja struktura slovenskega izvoza blaga precej konstantna.

#### LITERATURA:

Bassett Sheila: *Slovenia: Measures and Assessment of External Competitiveness*, IMF, January, 1997, interno gradivo.

Feldman Robert A.: *Measures of External Competitiveness for Germany*, IMF Working Papers 113, Washington: 1994.

Halpern Laszlo, Wyplosz Charles: *Equilibrium Exchange Rates in Transition Economies*, IMF Working Papers 125, 1996.

Lipschitz Leslie, McDonald Donogh: *Real Exchange Rates and Competitiveness: A Clarification of Concepts and Some Measurements for Europe*, International Monetary Fund, Working Papers 25, 1991.

Marsh, Ian W., Tokarick, Stephen P.: *Competitiveness Indicators: A Theoretical and Empirical Assessment*, International Monetary Fund, Working Papers 29, 1994.

Saygili Mesut, Sahinbeyoglu Gulbin, Ozbay Pinar: *Competitiveness Indicators and the Equilibrium real exchange Rate Dynamics in Turkey*, Discussion Paper, June 1998, The Central Bank of the Republic of Turkey.

#### VIRI:

Agencija Republike Slovenije za plačilni promet, Centrala Ljubljana: Poročilo o poslovnem izidu, sredstvih in obveznostih do virov sredstev gospodarskih družb v Republiki Sloveniji, različne številke.

Gospodarska zbornica Slovenije: Konkurenčnost slovenskih podjetij sredi leta 2000, Zaznave na osnovi anket v reprezentativnem vzorcu podjetij, 2000.

OECD: *International Trade By Commodities*, različne številke.

OECD: *Monthly Statistics of International Trade* (CD ROM, november 2000)

Statistični urad RS (MES datoteka).

Priloga 1:

PREDNOSTI IN SLABOSTI POSAMEZNIH KAZALCEV REALNEGA DEVIZNEGA TEČAJA

A) na osnovi cen življenjskih potrebščin

Indeks cen življenjskih potrebščin vključuje cene menjalnega (*tradable*; v nadaljevanju jih označujemo s  $P_T$ ) in nemenjalnega sektorja (*nontradable*;  $P_N$ ). V realnem deviznem tečaju, izračunanem na osnovi cen življenjskih potrebščin ( $RER_{CPI}$ ), primerjamo gibanje cen življenjskih potrebščin doma ( $CPI_H$ ) z gibanjem teh v tujini ( $CPI_F$ ), oboje izraženo v isti valuti. To zapišemo takole:

$$RER_{CPI} = \frac{E * CPI_H}{CPI_F} = \frac{E * P_T^{\alpha_T} P_N^{\alpha_N}}{P_T^{\alpha_T*} P_N^{\alpha_N*}}$$

V zgornjem zapisu smo indeks cen življenjskih potrebščin razčlenili na dva dela: na cene menjalnega sektorja - z deležem  $\alpha_T$  - in na cene nemenjalnega sektorja, delež katerega znaša  $\alpha_N$ . Velja  $\alpha_T + \alpha_N = 1$  in  $\alpha_T^* + \alpha_N^* = 1$ . V primeru, da je vse blago, ki se menja homogeno, bodo cene tujega in domačega blaga, izražene v isti valuti, enake. Če so enake še uteži v tujini in doma, potem velja naslednje (Marsh, Tokarick, 1994, str. 6):

$$\frac{E * CPI_H}{CPI_F} = \frac{E^{\alpha_N} (P_N)^{\alpha_N}}{(P_N^*)^{\alpha_N}}$$

V tem primeru je realni devizni tečaj, na osnovi cen življenjskih potrebščin, funkcija razmerja cen nemenjalnega sektorja v domači državi relativno glede na cene nemenjalnega sektorja v tujini. Ker v praksi te predpostavke običajno niso izpolnjene, je pomembno gibanje cen tako menjalnega kot nemenjalnega sektorja.

Glavni problemi uporabe indeksa cen življenjskih potrebščin pri izračunu realnega deviznega tečaja so:

- Vključuje nadzorovane cene.
- Odraža davke in druge institucionalne distorzije.
- Vključuje cene storitev, mnoge od katerih so nemenjalne.
- V menjavi ima velik delež repromaterial (npr. v Sloveniji znaša njegov delež v menjavi več kot polovico). Tovrstni proizvodi niso vključeni v indeks cen življenjskih stroškov oz. poteka menjava le-teh po drugačnih cenah.
- Cene življenjskih stroškov so občutljive na položaj gospodarstva v poslovnem ciklu (Marsh, Tokarick, 1994, str. 17).
- Cene življenjskih stroškov so endogene na devizni tečaj, ker vključujejo tudi cene uvoženega blaga. Zato lahko kazalec podcenjuje izboljšanje konkurenčnosti v primeru depreciacije (Turner, Golub, 1997, str. 6-7).

Uporaba indeksa cen življenjskih potrebščin ima tudi določene prednosti:

- Računa se na osnovi košarice dobrin, ki je dokaj primerljiva med državami.
- Izračuni so zanesljivi in ažurno na razpolago.
- Cene življenjskih stroškov so lahko dober kazalec stroškov proizvodnje, saj naj bi se cene inputov, npr. dela oblikovale na osnovi gibanja le-teh (Marsh, Tokarick, 1994, str. 7).



### B) na osnovi cen proizvajalcev

Z indeksom cen proizvajalcev merimo gibanje stroškov nakupa določene (stalne) košarice blaga. Pokriva gibanje cen surovin in polizdelkov, ki imajo v mednarodni menjavi običajno pomemben delež in tako pokriva večino sektorjev gospodarstva, ki so odprti za tujo konkurenco.

Njegova značilnost je, da signalizira spremembe v splošni ravni cen nekaj časa preden do njih dejansko pride. Zato te indekse lahko uporabljamo kot kazalce poslovnih ciklov.

### C) na osnovi stroškov dela na enoto proizvoda

Prednost tega kazalca je, da daje informacijo o gibanju velikega dela stroškov proizvodnje, ki so »nemenjalni«, njihovo gibanje pa se med državami lahko zelo razlikuje. To je pomembno zato, ker je obvladovanje stroškov dela pogosto element vodenja ekonomske politike posameznih držav. Tako ta kazalec, za razliko od predhodnih, temelji na spremljanju gibanja stroškov, ne cen.

Kazalec se lahko uporablja za oceno dobičkonosnosti proizvodnje menjalnega blaga. Predpostavka je, da so cene končnih izdelkov na različnih trgih povezane preko konkurence in da zato gibanje relativnih stroškov dela (ki so pomemben del produkcijskih stroškov) kaže spremembe v dobičkonosnosti proizvodnje menjalnega blaga. Na podlagi sprememb tega kazalca zato tudi lahko sklepamo o vzpodbudah za proizvodnjo menjalnega blaga.

Problemi uporabe tega indeksa so:

- Lahko precenjuje konkurenčnost, saj je povečana produktivnost dela lahko rezultat substitucije dela s kapitalom (zaradi česar se povečajo kapitalni stroški).
- Slabost kazalca je, da je opredeljen s povprečnimi stroški dela, ki predstavljajo le grobo primerjavo relativnih vzpodbud za razmestitev dela doma in v tujini; merjeno bi moralo biti z mejnimi stroški dela. Povprečni stroški dela se spreminjajo namreč tudi s spreminjanjem razmerja med kapitalom in proizvodom in sprememba lahko odraža le spremembo tega razmerja, ki ni povezana s konkurenčnostjo (Clark et al, 1994, str. 7).
- Podatki o produktivnosti dela in dohodkih niso vedno zanesljivi in pravočasno na razpolago, za storitve pa jih sploh ni. Drugih stroškov proizvodnje ta kazalec ne upošteva (npr. reprodukcijski material, davki, razen na delo).

### D) na osnovi povprečnih izvoznih vrednosti<sup>20</sup>

Primerjamo povprečne izvozne cene domače države s povprečnimi izvoznimi cenami konkurentov, oboje izražene v isti valuti. Padec domačih izvoznih cen relativno glede na tuje naj bi vplival na povečanje izvoza in izboljšanje trgovinske bilance.

Problemi, povezani z uporabo povprečnih izvoznih cen, so:

- Povprečne izvozne cene ne odražajo le sprememb cen posameznih proizvodov, temveč tudi spremembo kvalitete le-teh. Tega problema ni, če uporabljamo izvozne cene, ki za razliko od povprečnih izvoznih cen, odražajo le spremembe v cenah. Vendar za dosti držav, tudi za Slovenijo ne razpolagamo s podatki o gibanju izvoznih (in tudi uvoznih) cen.
- Odražajo le izvozno stran (zanemarjajo uvozne tokove) in so tako manj primerni kot kazalci sprememb v trgovinski bilanci.

<sup>20</sup> Primerjava izvoznih povprečnih vrednosti je smiselna le, ko gre za menjavo heterogenega blaga.

- Struktura blaga v izvozu posameznih držav se precej razlikuje.
- Odražajo se cenovne strategije podjetij na posameznih trgih, npr. »pricing to market«, ki pa niso nujno vzdržne na daljši rok.
- Ne upoštevajo gibanja cen blaga, ki je potencialno menjalno (*potentially tradable*), temveč le cene tistega blaga, ki se v menjavi dejansko pojavlja.

Glavna prednost takšnega kazalca je, da ne vključuje cen nemenjalnega blaga.

#### E) razmerje med cenami menjalnega in nemenjalnega sektorja

To razmerje pogosto imenujemo notranji realni tečaj. Hitrejša rast cen nemenjalnega od menjalnega sektorja pomeni apreciacijo domače valute oz. poslabšanje konkurenčnosti. Zaradi različnega gibanja cen pride do premeščanja sredstev iz menjalnega v nemenjalni sektor, zaradi česar poraste relativno proizvodnja nemenjalnega sektorja, zmanjša pa se ponudba menjalnih proizvodov in s tem ponudba izvoza. Povpraševanje po uvozu se istočasno poveča, tudi zato, ker se potrošnja zaradi nižjih cen preusmeri v menjalno blago. Manjša proizvodnja in večja potrošnja menjalnega blaga povzročita – preko realne apreciacije domače valute – poslabšanje salda trgovinske menjave.

Vendar spremembe v relativnih cenah menjalnega glede na nemenjalni sektor niso zanesljiv kazalec konkurenčnosti, posebej če se rast produktivnosti dela med sektorji gospodarstva razlikuje. Tako se lahko trgovinski saldo izboljša, čeprav kaže kazalec na realno apreciacijo. Vzrok je v hitrejši rasti produktivnosti v menjalnem kot v nemenjalnem sektorju (Balassa–Samuelson učinek), ki pa jih ta kazalec ne upošteva. Ta sprememba v relativnih cenah sama po sebi ne pomeni, da je gospodarstvo utrpelo izgubo konkurenčnosti.

Z rastjo dohodka na prebivalca je tudi normalno, da raste relativna cena nemenjalnega blaga (Marsh, Tokarick, 1994, str. 11), kar pa ne pomeni, da se je poslabšala konkurenčnost gospodarstva.

Spremljanje tega kazalca je koristno, ker ima lahko dogajanje v nemenjalnem sektorju pomembne posledice za dosežke v menjalnem sektorju, posebno če so faktorji proizvodnje mobilni med sektorji.

Priloga 2:

Tabela 1: Delež neto dobička v prihodkih posameznih dejavnosti v letih 1997 do 1999

	1996	1997	1998	1999
Predelovalne dejavnosti	-2,3	0,1	1,1	2,2
Proizvodnja hrane, pijač, krmil	1,8	3,3	2,9	3,0
Proizvodnja tobačnih izdelkov	5,2	10,0	14,7	13,8
Proizvodnja tekstilij	-5,7	-2,0	-0,7	-1,1
Proizvodnja oblačil	-1,1	-0,7	-1,3	-2,1
Proizvodnja usnja in usnj. Izd.	-6,1	-0,2	-7,0	-5,8
Obdelava in predelava lesa	-3,5	-1,5	-2,4	-0,3
Proizvodnja vlaknin, papirja	-2,0	-2,0	-2,3	-0,4
Založništvo, tiskarstvo	0,3	2,4	1,4	2,9
Proizvodnja koksa, naft. derivatov	-4,6	-4,2	-6,7	-1,2
Proizvodnja kemikalij, kem. izd.	4,2	4,8	4,6	5,1
Proizvodnja izdelkov iz gume	0,2	2,1	2,8	4,9
Proizvodnja drugih nek. izdelkov	-1,0	2,7	3,1	3,5
Proizvodnja kovin	-9,5	-19,1	1,4	0,1
Proizvodnja kov. izdelkov	-3,3	-0,4	1,3	2,1
Proizvodnja strojev in naprav	-2,4	0,6	0,7	2,9
Proizvodnja pisar. strojev, račun.	0,3	0,0	0,9	1,5
Proizvodnja el. strojev, aparatov	0,3	3,0	2,6	3,0
Proizvodnja RTV, komunikacij	-0,3	2,0	1,7	2,5
Proizvodnja medicins., opt. instrum.	-3,0	1,8	1,0	2,0
Proizvodnja mot. vozil, prikolic	-11,4	-1,1	-0,9	1,0
Proizvodnja drugih vozil	-6,9	-19,2	-0,2	-4,2
Proizvodnja pohištva	-4,9	-2,5	-1,9	2,9
Reciklaža	1,2	2,7	1,7	1,6

Vir: Podatki APP.

Tabela 2: Osnovni podatki za obdobje 1992-2000

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000*
Tekoči račun plačilne bilance									
- v mio USD	925	192	573	-99	31	11	-147	-783	-406
- v % BDP	7,4	1,5	4,0	-0,5	0,2	0,1	-0,7	-3,9	-2,6
Saldo blagovne menjave									
- v mio USD	789	-154	-336	-953	-825	-776	-789	-1245	-896
- v % BDP	6,3	-1,2	-2,3	-5,1	-4,4	-4,3	-4,0	-6,2	-5,8
Realna rast (v %):									
- izvoz blaga	...	-4,9	3,8	1,2	-0,8	11,7	8,3	4,0	12,0
- uvoz blaga	...	17,7	9,7	11,7	0,6	10,0	10,8	9,3	4,5
Realni efektivni devizni tečaj (sprememba v %):									
- cene življenjskih stroškov	18,4	0,7	3,7	10,8	-3,3	0,3	3,9	-0,7	-2,2
- cene proizvajalcev	31,6	-3,8	2,3	9,4	-4,4	-0,6	3,7	-3,4	-5,0
- stroški dela na en. proizvoda	14,6	11,7	1,6	10,1	-1,6	0,4	3,2	0,2	-6,9

\* Podatki za prvih deset mesecev leta.

Vir: Banka Slovenije, Statistični urad RS, lastni izračuni.

*Tabela 3:* Glavni pozitivni in negativni parametri konkurenčnosti do konkurentov  
(Gospodarska zbornica: Projekt Zaznave konkurenčnosti, 2000)

Konkurenti	Najbolj pozitivni parametri konkurenčnosti	Najbolj negativni parametri konkurenčnosti
Evropska unija	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Bruto plače</li> <li>– Dogovorjene pravice zaposlenih</li> <li>– Razpoložljivost delovne sile</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Produktivnost dela</li> <li>– Industrijska politika</li> <li>– Uprava in predpisi</li> <li>– Cena kapitala</li> </ul>
CEFTA	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Produktivnost dela</li> <li>– Kvaliteta infrastrukture</li> <li>– Strokovna kvalificiranost delovne sile</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Vsi domači stroški dela na enoto proizvoda</li> <li>– Dodani stroški dela (dodatki)</li> <li>– Bruto plače</li> <li>– Politična stabilnost</li> </ul>
Sosednje države	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Dostopnost do kapitala</li> <li>– Produktivnost dela</li> <li>– Cena kapitala</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Bruto plače</li> <li>– Dodani stroški dela (dodatki)</li> <li>– Vsi domači stroški na enoto proizvoda</li> </ul>
Vsi konkurenti	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Dogovorjene pravice zaposlenih</li> <li>– Bruto plače</li> <li>– Delovni čas in ureditev delovnega časa</li> <li>– Razpoložljivost delovne sile</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Industrijska politika</li> <li>– Politična stabilnost</li> <li>– Uprava in predpisi</li> <li>– Cena kapitala</li> </ul>