



IB Revija
Revija za strokovna in metodološka
vprašanja trajnostnega razvoja
ISSN 1318-2803

št. 3 / letnik XL / 2006

Glavna in odgovorna urednica:
dr. Alenka Kajzer

Tehnična urednica:
Dragica Šuc

Uredniški odbor:
dr. Reiner Eichenberger
dr. Pavle Gmeiner
dr. Boštjan Jazbec
dr. Drago Kos
mag. Stanka Kukar
dr. Jože Pavlič Damijan
dr. Boris Pleskovič
dr. Janez Potočnik
dr. Marjan Ravbar
dr. Matija Rojec
dr. Tine Stanovnik
dr. Pavle Sicherl
dr. Janez Šušteršič

Lektoriranje:
Služba vlade za prevajanje
Dean Jesson

Oblikovanje:
Sandi Radovan

Izdajatelj:
Urad Republike Slovenije za
makroekonomske analize in razvoj,
Ljubljana, Gregorčičeva 27

Računalniška postavitve:
Aleš Brečko

Prelom:
Aleš Brečko

Tisk:
Tiskarna Štrok, Ljubljana

Vse pravice pridržane.

Naklada:
300 izvodov

Naročila na revijo sprejemamo pisno na
naslov izdajatelja.

Revija je vpisana v mednarodno
podatkovno bazo Internet Securities.

IB revijo subvencionira Javna agencija
za raziskovalno dejavnost RS.

Kazalo

Nataša Kump, Tine Stanovnik: **Vpliv pokojninske reforme
na socialno-ekonomski položaj upokoencev in starejšega
prebivalstva v Sloveniji** 4

Mitja Čok, Nada Stropnik: **Ocena vpliva otroškega
dodatka in denarne socialne pomoči na dohodkovni
položaj gospodinjev z uporabo statičnega
mikrosimulacijskega modela za Slovenijo** 18

Črt Kostevc: **Učinek izvoza na produktivnost:
vpliv večjega trga ali trajna rast produktivnosti?** 25

Štefan Bojnec, Matjaž Novak: **Cenovna konkurenčnost
slovenske zunanje trgovine** 47

Boris Gramc: **Kriza nemškega družbenoekonomskega
sistema in nevarnosti za Slovenijo** 63

Alenka Kajzer: **Položaj žensk na trgu dela v Sloveniji** 72

Predstavitve

Maja Kersnik: **Neformalna socialna omrežja prebivalcev
Slovenije** 80

Ana Mum: **Poročilo o razvoju 2006** 86

Spoštovani bralci in bralke,

tretja številka jubilejnega 40-tega letnika *Ib*-revije prinaša 6 člankov in 2 predstavitvi. Maja Kersnik predstavlja raziskavo o neformalnih socialnih omrežjih prebivalcev Slovenije, ki so jo pripravili Mojca Novak, Nevenka Černigoj Sadar, Srečo Dragoš, Polona Dremelj, Anuška Ferligoj, Valentina Hlebec, Tina Kogovšek in Mateja Nagode. Ana Murn pa predstavlja publikacijo UMAR Poročilo o razvoju 2006.

Kumpova in Stanovnik z analizo ankete o porabi gospodinjestev (APG) proučujeta učinke pokojniske reforme iz leta 2000. Podatki kažejo, da se vztrajno povečuje delovna aktivnost in hkrati zmanjšuje delež upokojencev "kritične" starostne skupine 50 do 59 let. V obdobju 2001-2003 se je relativni dohodkovni položaj upokojencev glede na obdobje 1999-2001 nekoliko poslabšal. To je najbolj razvidno pri upokojenskih gospodinjestvih, za katera pokojnine predstavljajo več kakor 95 odstotkov vseh razpoložljivih denarnih virov. Ugotavljata, da se je v primerjavi z obdobjem 1999-2001 tveganje revščine v obdobju 2001-2003 za celotno prebivalstvo nekoliko zmanjšalo, medtem ko se je tveganje za upokojence v upokojenskih gospodinjestvih nekoliko povečalo. Na podatkih iz ankete o porabi gospodinjestev pa temelji tudi mikrosimulacijski model, ki ga predstavljata Čok in Stropnikova, ki uporabnost modela ilustrirata z oceno vpliva otroškega dodatka in denarne socialne pomoči na dohodkovni položaj gospodinjestev.

V tretjem članku Črt Kostevc odgovarja na vprašanje, ali poleg samoselekcije produktivnejših podjetij v izvoz (multinacionalno proizvodnjo) prihaja tudi do dodatne rasti produktivnosti podjetij, ki delujejo na tujih trgih, v primerjavi s podjetji, povezanimi izključno z domačim trgom. Njegova empirična analiza na vzorcu slovenskih predelovalnih podjetij kaže na samoselekcijo produktivnejših podjetij na zahtevnejše trge, pri čemer pa ne najde trdnih dokazov o prisotnosti učinkov učenja. Čeprav novi izvozniki občutijo skok v produktivnosti, ko začnejo izvažati, pa so ti učinki zelo kratkotrajni in izginejo v naslednjih obdobjih, ugotavlja avtor.

V četrtem članku Bojnec in Novak analizirata prisotnost kakovostne komponente v slovenski zunanji trgovini po osamosvojitvi v trgovini z državami EU-15. Rezultati kažejo, da je Slovenija v splošnem izvažala manj kakovostne in zato cenejše sorodne proizvode na trge EU-15. Po letu 1999 sta opazni poslabševanje in izgubljanje pri cenovni konkurenčnosti na trgih EU-15 za nizekotehnoške industrije. Še neugodnejšo cenovno konkurenčnost na trgih EU-15 pa kažejo srednje nizekotehnoške industrije.

V petem članku Boris Gramc analizira krizo družbeno ekonomskega sistema v Nemčiji. Članek navaja tudi nekaj temeljnih reform, ki so nujne, da bi se v Sloveniji v prihodnje izognili strukturnim težavam, podobnim sedanjim v Nemčiji.

V šestem članku pa je prikazan položaj žensk na trgu dela v Sloveniji v obdobju 1999-2005 z uporabo indikatorjev stanja na trgu dela in razlik med stopnjami zaposlenosti, brezposelnosti za moške in ženske ter razlik v plačah med ženskami in moškimi.

Prijetno branje vam želi urednica dr. Alenka Kajzer

Vpliv pokojninske reforme na socialno-ekonomski položaj upokojencev in starejšega prebivalstva v Sloveniji¹

Povzetek

Učinki pokojninske reforme na dohodkovni in, širše, socialno-ekonomski položaj upokojencev se kažejo šele v daljšem obdobju. Zaradi zagotavljanja finančne zdržnosti sistema je ena od posledic reforme tudi sorazmerno slabšanje dohodkovnega položaja upokojencev. Poleg prejšnjih anket (za leta 1993, 1997-99, 1999-2001) pričujoča raziskava zajema najnovejšo dostopno anketo, tj.

anketo o porabi gospodinjestev za leta 2001-2003. Analiza, osnovana na anketi o porabi gospodinjestev (APG), kaže, da se vztrajno povečuje delovna aktivnost in hkrati zmanjšuje delež upokojencev "kritične" starostne skupine 50 do 59 let. V obdobju 2001-2003 se je relativni dohodkovni položaj upokojencev glede na obdobje 1999-2001 nekoliko poslabšal. To je najbolj razvidno pri upokojen-

skih gospodinjestvih, za katera pokojnine predstavljajo več kakor 95 odstotkov vseh razpoložljivih denarnih virov. V primerjavi z obdobjem 1999-2001 se je tveganje revščine v obdobju 2001-2003 za celotno prebivalstvo nekoliko zmanjšalo, medtem ko se je tveganje za upokojence v upokojenskih gospodinjestvih nekoliko povečalo.

Summary

The effects of pension reform on the social and income position of pensioners are evident only in the long run. Due to fiscal sustainability, pension reform leads to the decline of the relative income position of pensioners and the elderly. Our analysis is based on the Household Expenditure Survey data; besides years 1993, 1997-1999 and 1999-2001, it includes also the latest Household

Expenditure Survey data for years 2001-2003. The analysis shows a persistent growth of activity rates and diminishing share of pensioners in the "critical" age group 50-59. There are the signs that the income position of pensioners has been gradually deteriorating in the most recent years, compared to the period 1999-2001. Particularly, pensioners in pensioner households, whose

pensions on average represent 95 percent of their disposable income, experienced the biggest decline in their income position. Poverty incidence for the whole population was somewhat lower in the period 2001-2003 in comparison to 1999-2001, whereas pensioners in pensioner households are the only group showing an increase in poverty risk.

1. Uvod

Učinki pokojninske reforme na dohodkovni in, širše, socialno-ekonomski položaj upokojencev se kažejo šele v daljšem obdobju. Zaradi zagotavljanja finančne zdržnosti sistema je ena od

posledic reforme tudi sorazmerno slabšanje dohodkovnega položaja upokojencev. Gre torej za zelo občutljivo tematiko, ki jo je treba stalno in natančno spremljati. Raziskava iz leta 2003² je ugotavljala učinke pokojninske reforme po podatkih iz ankete o porabi gospodinjestev v letih

* Inštitut za ekonomska raziskovanja, Ljubljana

** Ekonomska fakulteta, Univerza v Ljubljani

¹ Podlaga za članek je bila raziskava Vpliv pokojninske reforme na socialno-ekonomski položaj upokojencev in starejšega prebivalstva v Sloveniji, ki jo je financiral Zavod za pokojninsko in invalidsko zavarovanje. Na tem mestu se zahvaljujemo Statističnemu uradu Republike Slovenije, ki nam je poslal podatke APG.

² Raziskava Socialno-ekonomski položaj upokojencev in starejšega prebivalstva v Sloveniji je bila opravljena leta 2003. Financiral jo je Zavod za pokojninsko in invalidsko zavarovanje Slovenije. Ugotovitve raziskave so bile leta 2004 objavljene v istoimenskem prispevku v IB reviji (št. 1-2).

Tabela 1: Število delovno aktivnih oseb in upokojencev po podatkih iz anket o porabi gospodinjstev³

Leto	Delovno aktivne osebe/ upokojenci skupaj	Delovno aktivni moški/ moški upokojenci	Delovno aktivne ženske/ ženske upokojenke
1993	1,827	2,269	1,504
1997-1999	1,735	2,300	1,340
1999-2001	1,752	2,262	1,379
2001-2003	1,714	2,334	1,292

Opomba: zaradi uporabe uteži število oseb ni celo število.

Vir: Anketa o porabi gospodinjstev (1993, 1997-1999, 1999-2001, 2001-2003), lasten izračun.

1999, 2000 in 2001. Vključuje torej le začetno obdobje delovanja pokojninske reforme, leto 1999 pa je celo še "predreformno". Po pričakovanju je zaznala le prve, zelo skromne učinke reforme.

Poleg anket (za leta 1993, 1997-99, 1999-2001) pričujoča raziskava zajema najnovejšo dostopno anketo, namreč o porabi gospodinjstev za leta 2001-2003. Analiza teh novejših podatkov naj bi dala odgovor na vprašanje o dejanskih učinkih reforme in njenih posledicah na socialno-ekonomski položaj upokojencev. Očitno je, da gre za zelo spolitizirano vprašanje, tako da se je "odgovor" ponudil, še preden je bila opravljena primerna analiza: julija 2005 je državni zbor že spremenil način usklajevanja pokojnin. Novi način je za upokojence nedvomno ugodnejši od prejšnjega, a predstavlja grožnjo srednje in dolgoročni javnofinančni zdržnosti pokojninske reforme. Ne glede na takšno naglico pa se pomen in relevantnost naše analize ne more razvrednotiti.

Prispevek ima naslednjo vsebino: v drugem delu opisujemo spremembe socialno-ekonomske sestave prebivalstva Slovenije v obdobju 1993 do 2003. V tretjem delu je prikaz dohodkovnega položaja upokojencev in upokojenskih gospodinjstev, v četrtem

delu pa sestave dohodkovnih virov vseh gospodinjstev in upokojenskih gospodinjstev. V petem delu primerjamo razlike v pokojninah med spoloma; podrobnejša analiza tveganja revščine za različne tipe oseb pa je prikazana v šestem delu. Na koncu navajamo, tudi taksativno, osnovne ugotovitve prispevka.

2. Socialno-ekonomska sestava prebivalstva v Sloveniji

Razmerje med delovno aktivnimi in upokojenci se je od leta 1993 do 2001-2003 nekoliko poslabšalo (z 1,83 na 1,71 delovno aktivne osebe na upokojenca). Podatki iz APG o porastu števila upokojencev po spolu kažejo, da se je delež upokojenk v celotni ženski populaciji nekoliko povečal, saj je bil leta 1993 24,5-odstoten, v obdobju 2001-2003 pa je porasel na 27,5 %. Delež moških upokojencev je bil v opazovanem obdobju dokaj nespremenjen in se je gibal okoli 19 % celotne moške populacije.

Delež upokojencev v celotnem prebivalstvu se v celotnem opazovanem obdobju rahlo povečuje, kar je razvidno iz Tabele 2. Upokojenci so po podatkih

Tabela 2: Sestava članov gospodinjstva glede na njihov socialno-ekonomski položaj

Status članov gospodinjstva (%)	1993	1997-1999	1999-2001	2001-2003
osebe v delovnem razmerju	35,2	34,9	35,8	36,0
aktivni kmetovalci	2,5	1,2	1,2	1,0
aktivne osebe v drugih dejavnostih	2,3	3,2	3,2	3,4
osebe, ki prejemajo občasne prejemke	0,8	0,2	0,2	0,4
brezposelni	5,2	7,1	6,4	5,9
upokojenci	21,9	22,6	22,9	23,6
vzdrževane osebe	31,1	30,3	29,9	29,3
drugo	0,9	0,5	0,4	0,4
skupaj	100,0	100,0	100,0	100,0

Vir: Anketa o porabi gospodinjstev (1993, 1997-1999, 1999-2001, 2001-2003), lasten izračun.

³ Razmerje med delovno aktivnimi osebami in upokojenci v preglednici 1 je osnovano na podatkih ankete o porabi gospodinjstev ter je rahlo višje od razmerja med zavarovanci in upokojenci, kakor ga navajajo letna poročila Zavoda za pokojninsko in invalidsko zavarovanje.

Tabela 3: Socialno-ekonomska sestava po starostnih skupinah in spolu

	1993							
	50-59		60-69		70-79		80+	
	M	Ž	M	Ž	M	Ž	M	Ž
osebe v delovnem razmerju	41,3	14,9	1,6	0,5	0,3	0,3	0,0	0,0
aktivni kmetovalci	6,5	4,2	2,1	2,6	1,6	1,2	1,6	0,8
aktivne osebe v drugih dejavnostih	4,7	0,6	0,9	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
osebe, ki prejemajo občasne prejemke	0,8	0,4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
brezposelni	5,7	2,2	0,3	0,0	0,0	0,0	0,8	0,0
upokojenci	40,6	58,6	92,8	78,9	96,1	82,7	96,3	80,5
vzdrževane osebe	0,2	18,8	1,6	18,0	0,9	13,4	1,3	15,2
drugo	0,3	0,3	0,7	0,1	1,1	2,4	0,0	3,5
skupaj	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
število vseh oseb	568,4	613,4	458,0	564,0	183,2	337,6	66,6	149,1
	1997-1999							
	50-59		60-69		70-79		80+	
	M	Ž	M	Ž	M	Ž	M	Ž
osebe v delovnem razmerju	43,9	18,6	3,5	0,3	0,0	0,0	0,0	0,0
aktivni kmetovalci	3,6	0,8	0,9	0,1	0,0	0,0	0,0	0,4
aktivne osebe v drugih dejavnostih	5,3	1,4	0,9	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0
osebe, ki prejemajo občasne prejemke	0,2	0,5	0,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
brezposelni	11,4	8,2	0,9	0,7	0,0	0,0	0,0	0,0
upokojenci	34,6	57,9	92,6	81,0	96,6	86,6	100,0	85,1
vzdrževane osebe	0,5	12,1	0,3	17,7	2,5	12,5	0,0	14,5
drugo	0,5	0,5	0,7	0,1	0,9	0,9	0,0	0,0
skupaj	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
število vseh oseb	655,7	686,8	535,0	644,4	258,6	531,6	64,5	142,8
	1999-2001							
	50-59		60-69		70-79		80+	
	M	Ž	M	Ž	M	Ž	M	Ž
osebe v delovnem razmerju	45,6	23,2	2,7	0,0	0,0	0,0	0,9	0,0
aktivni kmetovalci	3,6	1,6	1,2	0,2	0,0	0,4	0,0	0,0
aktivne osebe v drugih dejavnostih	7,4	1,2	0,6	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0
osebe, ki prejemajo občasne prejemke	0,6	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
brezposelni	12,6	10,2	1,8	0,5	0,5	0,0	0,0	0,0
upokojenci	29,5	50,2	92,7	83,2	97,7	88,0	99,1	85,9
vzdrževane osebe	0,1	13,5	0,8	15,8	1,8	10,8	0,0	12,6
drugo	0,6	0,0	0,2	0,2	0,0	0,8	0,0	1,5
skupaj	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
število vseh oseb	670,7	683,5	535,8	618,8	277,3	554,0	61,6	136,4
	2001-2003							
	50-59		60-69		70-79		80+	
	M	Ž	M	Ž	M	Ž	M	Ž
osebe v delovnem razmerju	48,2	27,2	2,3	0,4	0,0	0,0	0,0	0,0
aktivni kmetovalci	3,2	2,5	1,9	0,4	0,0	0,0	0,0	0,0
aktivne osebe v drugih dejavnostih	10,7	2,7	0,8	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
osebe, ki prejemajo občasne prejemke	0,8	0,3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
brezposelni	11,0	7,2	2,0	0,2	0,0	0,0	0,0	0,0
upokojenci	24,7	48,0	92,6	85,6	99,5	93,6	99,0	93,0
vzdrževane osebe	0,1	11,9	0,3	13,4	0,0	6,4	0,0	7,0
drugo	1,3	0,2	0,1	0,0	0,5	0,0	1,0	0,0
skupaj	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
število vseh oseb	663,2	649,6	491,4	570,3	280,1	503,7	59,3	177,9

Vir: Anketa o porabi gospodinjstev (1993, 1997-1999, 1999-2001, 2001-2003), lasten izračun.

APG⁴ leta 1993 predstavljali 21,9 %, v obdobju 2001-2003 pa že 23,6 % vseh članov gospodinjestev.

Rahlo se je povečal tudi delež oseb v delovnem razmerju, s 35,2 % leta 1993 na 36,0 % v obdobju 2001-2003. Delež vzdrževanih oseb se je z 31,1 % v letu 1993 znižal na 29,3 % v obdobju 2001-2003.

Podrobneje o socialno-ekonomskih spremembah lahko sklepamo iz podatkov iz Tabele 3, saj je iz nje razvidna socialno-ekonomska sestava za člane gospodinjestva po spolu in po naslednjih starostnih skupinah: 50-59, 60-69, 70-79 in 80+.

Za starostno skupino med 50. in 59. letom je značilno stalno zmanjševanje deleža upokojencev oziroma povečevanje deleža delovno aktivnih. To dejansko pomeni postopno "normaliziranje" razmer po tranzicijskem šoku z začetka 90. let, ko se je upokojenski delež v tej starostni skupini izjemno povečal. Ta delež med moško populacijo v starostni skupini 50-59 let je s 24,7 % v obdobju 2001-2003 skoraj izenačen z deležem leta 1983 (24,2 %), medtem ko delež upokojenk, starih med 50 in 59 let, v obdobju 2001-2003 z 48 % še vedno precej presega ta delež iz leta 1983, ko je znašal 35,3 %.⁵ V tej starostni skupini je delež brezposelnih po stalnem povečevanju v devdesetih letih v obdobju 2001-2003 upadel na 11 % med moškimi in 7,2 % med ženskami, kar je še vedno več od 5,9 % brezposelnih v celotni populaciji. Večji delež brezposelnih v starostni skupini 50-59 let lahko pripišemo zaostrovanju pogojev za upokojevanje in nadaljevanju prestrukturiranja gospodarstva z manjšimi možnostmi zaposlovanja za starejše.

Starostna skupina od 50-59 let se od preostalih razlikuje tudi po tem, da je edina, v kateri je delež upokojenk večji od deleža upokojencev, saj je veliko moških v tem starostnem obdobju še delovno aktivnih. Delež aktivnih oseb v tej starostni skupini se je v opazovanem obdobju vztrajno povečeval, tako da je bilo v letih 2001 do 2003 v njej aktivnih 48,2 % moških in 27,2 % žensk. V treh starejših skupinah (60-69, 70-79, 80+) je delež upokojenk manjši od deleža upokojenih moških, in sicer zaradi precejšnjega deleža vzdrževanih žensk; ta delež se v opazovanem obdobju stalno zmanjšuje zaradi uvedbe državne pokojnine, ki je v bistvu oblika socialne pokojnine, pa tudi zaradi večje delovne aktivnosti žensk. To posledično povzroča, da ženske v starosti pridobijo lasten dohodkovni vir - pokojnino. Na račun zmanjševanja deleža

vzdrževanih žensk se iz leta v leto zmanjšuje razlika med deležem upokojencev in upokojenk.

3. Dohodkovni položaj upokojencev in upokojenskih gospodinjestev

Zelo grob kazalec relativnega dohodkovnega položaja upokojencev je razmerje med povprečno pokojnino in povprečno plačo. Pri izračunu tega razmerja lahko upoštevamo zgolj starostno pokojnino ali pa vse pokojnine: starostno, družinsko in invalidsko. Ta kazalec lahko da pravilno gibanje dohodkovnega položaja (boljšanje, slabšanje) le, če se socialno-ekonomska sestava prebivalstva ne spreminja. Če pa se spreminja (npr. da se povečuje delež brezposelnih ipd.), se analitska vrednost tega kazalca bistveno zmanjša.

Kakor je razvidno s Slike 1, je bil relativni dohodkovni položaj upokojencev, merjen kot razmerje med povprečno pokojnino (starostno) in povprečno neto plačo, v devdesetih letih dokaj stanovit. Razmerje se je gibalo med 74 in 76 odstotki. Po letu 1999 pa se je začelo jasno zaznavno padanje zaradi učinkovanja novega pokojninskega zakona. Leta 2004 je povprečna starostna pokojnina dosegla "le" 70,2 % povprečne neto plače. Julija 2005 je bila sprejeta zakonska sprememba glede usklajevanja pokojnin s plačami, ki uvaja doslednejše usklajevanje kakor doslej. Razmerje med pokojninami in neto plačami se bo še zmanjševalo zaradi zakonskega zmanjševanja pokojninske osnove, a lahko pričakujemo, da bo to zaradi spremenjenega načina usklajevanja pokojnin počasnejše.

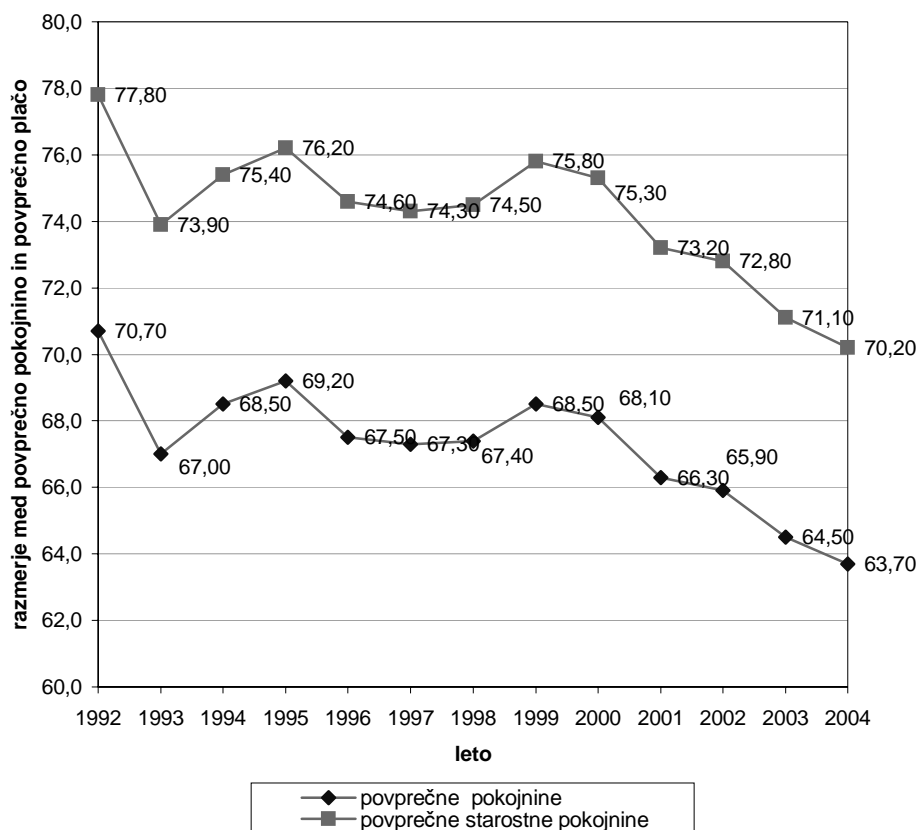
Ker razmerje med pokojnino in plačo daje le zelo grobo in nenatančno (lahko tudi zavajajočo) informacijo o dohodkovnem položaju upokojencev, moramo njihov dohodkovni položaj ugotavljati z analizo socialno-ekonomskih značilnosti gospodinjestev, v katerih živijo.

Kakor je razvidno iz Tabele 4, več od polovice upokojencev živi v upokojenskih gospodinjestvih, ki so posebno pomembna pri naši analizi. V takem gospodinjestvu je nosilec upokojenec, nihče od članov gospodinjestva pa ni delovno aktiven ali brezposeln. Lahko gre za samsko žensko ali samsko moško upokojensko gospodinjestvo, za dvočlansko upokojensko gospodinjestvo tipa mož/žena ali za druge oblike. Osredotočenost na upokojenska

⁴ Po uradnih podatkih (število prebivalcev iz Statističnega letopisa in število upokojencev iz Letnega poročila ZPIZ) se je delež prejemnikov pokojnin (starostnih, invalidskih, družinskih, vdovskih, vojaških, kmečkih, državnih) v celotnem prebivalstvu med letoma 1993 in 2002 povečal s 23,0 % na 25,5 %.

⁵ Glej Stanovnik, Kump (2003).

Slika 1: Razmerje med povprečnimi pokojninami in povprečnimi neto plačami v obdobju 1992–2004



Vir: Zavod za pokojninsko in invalidsko zavarovanje Slovenije, Letno poročilo 2004.

gospodinjstva je pomembna, saj tako lahko ocenimo "zadostnost" pokojnin kot neodvisnega dohodkovnega vira.

Tabela 4: Delež upokojencev, ki živijo v upokojenskih gospodinjstvih (kot % vseh upokojencev)

Leto	Delež upokojencev v upokojen. gospodinj.
1993	54,7
1997-1999	52,1
1999-2001	54,9
2001-2003	56,5

Vir: Anketa o porabi gospodinjstev (1993, 1997-1999, 1999-2001, 2001-2003), lasten izračun.

Treba je tudi opozoriti, da smo za primerjavo dohodkov med gospodinjstvi uporabili dohodek

na ekvivalentnega odraslega člana gospodinjstva. Pri tem smo za izračun števila ekvivalentnih odraslih uporabili definicijo na osnovi modificirane lestvice OECD (prvi odrasli član je 1, nadaljnji odrasli člani so 0,5 in vsak otrok – to je oseba, mlajša od 15 let – je 0,3⁶). Tako ima štiričlanska družina (mož, žena, dva otroka) 2,1 ekvivalentnega odraslega.

Tabela 5 prikazuje vrednosti realnega dohodka vseh gospodinjstev in upokojenskih gospodinjstev. Kot primeren kazalec dohodka gospodinjstev jemljemo mediano ekvivalentnega dohodka gospodinjstva. Od leta 1993 do obdobja 1997–1999 (tj. do maja 1998) se je mediana ekvivalentnega dohodka vseh gospodinjstev realno povečala za 25,1 %, pri upokojenskih gospodinjstvih pa za 22,8 %. Realna rast se je nadaljevala tudi med obdobjema 1997–1999 in 1999–2001, pri čemer se je mediana ekvivalentnega dohodka upokojenskih gospodinjstev bolj povečala kakor pri vseh

⁶ V literaturi se pri modificirani lestvici OECD pojavljajo različne starostne meje za otroka: manj od 16, 15 ali celo 14 let. V prispevku Socialno-ekonomski položaj upokojencev in starejšega prebivalstva v Sloveniji iz leta 2004 smo kot otroka šteli osebo, ki ima manj od 16 let. Po uradni modificirani lestvici OECD pa je otrok oseba, mlajša od 15 let, zato v tem prispevku uporabljamo starostno mejo manj od 15 let. V tem prispevku so vsi podatki iz prejšnjih let preračuni ob uporabi spremenjene starostne meje, zato se izračuni malenkostno razlikujejo od izračunov v prispevku iz leta 2004.

Tabela 5: Mediana ekvivalentnega dohodka različnih tipov gospodinjstev (v 1000 tolarjih, cene iz maja 2002) in verižni indeks mediane

Tip gospodinjstva	1993	1997-99	1999-01	2001-03	Indeks		
					1997-99 (93=100)	1999-01 (98=100)	2001-03 (00=100)
vsa gospodinjstva	1.183,9	1.481,0	1.562,3	1.592,8	125,1	105,5	102,2
upokojenska gospodinjstva:	943,7	1.158,7	1.311,4	1.307,1	122,8	113,2	99,7
samski moški	886,5	1.137,7	1.235,3	1.045,9	128,3	108,6	84,7
samska ženska	817,2	976,9	1.022,3	1.088,3	119,5	104,6	106,5
pari	1.143,9	1.453,5	1.547,7	1.600,4	127,1	106,5	103,4
ostalo	1.024,8	1.203,5	1.363,2	1.293,7	117,4	113,3	94,9
povprečna neto plača	1.339,1	1.612,6	1.707,9	1.775,4	120,4	105,9	103,9
povprečna neto starostna pokojnina	989,8	1.202,0	1.285,8	1.291,7	121,4	107,0	100,5

Vir: Anketa o porabi gospodinjstev (1993, 1997-1999, 1999-2001, 2001-2003), lasten izračun, in Letno poročilo o poslovanju Zavoda 2004 (za povprečno neto plačo in povprečno neto pokojnino).

gospodinjstvih. To kaže na sorazmerno izboljšanje položaja upokojenskih gospodinjstev v tem obdobju. Seveda, vsi tipi upokojenskih gospodinjstev niso bili deležni enakega povečanja; najmanj se je povečala mediana ekvivalentnega dohodka samskih upokojenk.

Rahel porast mediane ekvivalentnega dohodka vseh gospodinjstev je zaznati tudi med obdobjema 1999-2001 in 2001-2003 (za 2,2 %), medtem ko je mediana ekvivalentnega dohodka upokojenskih gospodinjstev ostala skoraj nespremenjena, kar kaže na rahlo poslabšanje relativnega položaja upokojenskih gospodinjstev. Tudi v tem obdobju so opazne razlike med posameznimi tipi upokojenskih

gospodinjstev; medtem ko se je položaj samskih upokojenk in upokojenskih parov izboljšal, se je položaj samskih upokojencev in drugih tipov upokojenskih gospodinjstev poslabšal.

Pri tem ne moremo mimo ugotovitve, da so rezultati, dobljeni iz podatkov ankete o porabi gospodinjstev, dokaj skladni s podatki Statističnega urada Republike Slovenije in Zavoda za pokojninsko in invalidsko zavarovanje, ki se nanašajo na rast plač in pokojnin. Razlike seveda so, ker pri gospodinjstvih merimo gibanje realne vrednosti mediane ekvivalentnega dohodka, pri posameznikih (zadnji dve vrstici Tabele 5) pa povprečne vrednosti na posameznika (zaposlenega ali upokojenca).

Tabela 6: Delež upokojencev in upokojencev v upokojenskih gospodinjstvih v dohodkovnih razredih (kot % vseh oseb dohodkovnega razreda)

Decilni razred	Vsi upokojenci				Upokojenci v upokojen. gospodinj			
	1993	1997-99	1999-01	2001-03	1993	1997-99	1999-01	2001-03
1	34	25,3	28,4	31,9	22,8	16,9	20,5	25
2	30,7	29,9	29	31,8	19,3	19,1	19,2	24,2
3	26,8	27,5	21,1	24,1	16,7	17,2	12,8	15
4	21,1	20,7	23,6	25,5	11,8	10,8	12,7	15,3
5	21,7	23,9	24,2	24,2	12	13,2	14,5	13,5
6	20,1	20	23	24,5	9,7	10,1	12,4	12,9
7	21,3	22	21,8	17,7	10,2	8,5	10,6	7,3
8	19,7	20,1	21,1	21,3	9,5	8,9	8,5	9
9	16,9	18,6	20,4	20,6	7,2	7,5	10,4	8,9
10	11,7	20,4	18,8	18,3	5,1	8,4	7,2	8,1
Skupaj	21,9	22,6	22,9	23,6	12	11,8	12,6	13,3

Opomba: Decilni razredi se nanašajo na celotno populacijo gospodinjstev, tj. vsak decilni razred zajema 10 % gospodinjstev. Vir: Anketa o porabi gospodinjstev (1993, 1997-1999, 1999-2001, 2001-2003), lasten izračun.

Za analizo spremembe dohodkovnega položaja ni pomembno samo gibanje povprečne vrednosti ali mediane, temveč je treba ugotoviti, ali se je v izbranem obdobju spremenila tudi porazdelitev dohodka. Tabela 6 navaja porazdelitev upokojencev v desetih dohodkovnih razredih - to so decilni razredi. Natančneje, Tabela 6 navaja deleže upokojencev oziroma upokojencev v upokojenskih gospodinjstvih kot odstotek vseh oseb v posameznem dohodkovnem razredu.

Upokojenci so nadpovprečno zastopani v nižjih dohodkovnih razredih, saj so v obdobju 2001–2003 predstavljali 31,9 % vseh oseb v najrevnejšem (prvem) decilnem razredu, toda "le" 23,6 % celotne populacije. Nadpovprečna zastopanost v nižjih dohodkovnih razredih je izrazitejša za upokojence, ki živijo v upokojenskih gospodinjstvih. Z drugimi besedami, ti upokojenci so v nekoliko slabšem položaju kakor, v povprečju, vsi upokojenci. Tako je bilo leta 1993 med vsemi upokojenci v najrevnejšem decilnem razredu kar 67,1 % (= 22,8/34,0) takih, ki so živeli v upokojenskih gospodinjstvih, medtem ko so v najvišjem decilnem razredu upokojenci iz upokojenskih gospodinjstev predstavljali le 43,6 % (= 5,1/11,7) vseh upokojencev tega razreda. Položaj upokojencev v upokojenskih gospodinjstvih se je v primerjavi z vsemi upokojenci postopoma slabšal. Tako so v obdobju 1999–2001 upokojenci v upokojenskih gospodinjstvih predstavljali 72,2 % vseh upokojencev v prvem decilnem razredu, v obdobju 2001–2003 pa že 88 % vseh upokojencev, ki sodijo v najnižji decilni razred. Gre za zelo pomembno ugotovitev, ker kaže, da se je dohodkovna ogroženost tistih gospodinjstev, ki jim

pokojnine predstavljajo osnovni (in dostikrat tudi edini) dohodkovni vir, precej povečala, in to v kratkem obdobju.

Delež upokojencev v najnižjem dohodkovnem razredu se je začel povečevati po obdobju 1997–1999, ko je znašal 25,3 %, in je narasel na 31,9 % vseh oseb v prvem decilnem razredu v obdobju 2001–2003. Večanje števila upokojencev z nizkimi dohodki zaznavajo tudi podatki ZPIZ. Tako je iz Tabele 11⁷ razvidno, da je leta 2000, tj. ob uvedbi pokojninske reforme, 37,5 % upokojencev imelo pokojnino manjšo od 50 % povprečne plače, leta 2002 pa je ta odstotek narasel na 42,4 %. Pri tem se zastavlja vprašanje, ali je večja zgoščenost upokojencev v nižjih decilnih razredih posledica uvedbe instituta državne pokojnine. Le-ta je namreč povzročila spremembo socialno-ekonomskega statusa nekaterim starejšim vzdrževanim osebam, ki so zdaj postali »upokojenci«, ker prejemajo pokojnino. Čeprav ne moremo zanikati vpliva uvedbe državne pokojnine na večanje števila upokojencev z nizkimi pokojninami, je ta vpliv razmeroma skromen. Kar se vidi tudi iz tega, da se je dohodkovni položaj samih upokojenskih gospodinjstev razmeroma slabšal, kljub temu da je več vzdrževanih oseb iz teh gospodinjstev začelo prejemati državne pokojnine. Vpliv uvedbe državne pokojnine je razviden tudi iz Tabele 7, ki prikazuje delež vzdrževanih oseb v populaciji oseb, starih 50 let in več.

V obdobju med 1999–2001 in 2001–2003 se je delež vzdrževanih oseb, starih 50 let in več, zmanjšal s 7,8 % na 5,9 % vseh oseb te starosti. Zanimivejše so spremembe v njihovi porazdelitvi.

Tabela 7: Delež vzdrževanih oseb v celotni populaciji, starih 50 let in več, po decilnih razredih (v %)

Decil	1993	1997–1999	1999–2001	2001–2003
1	16,1	19	18,7	18,6
2	17,8	16,4	17,4	10,5
3	11,5	15,2	13,1	9,8
4	11,6	8,9	8,7	6,2
5	11	6	7,4	3,6
6	9,4	4,9	3,3	3,4
7	5,9	6,3	5,6	4,1
8	4,9	2,6	1	1,1
9	2,6	1,3	0,4	0,5
10	2,9	0,7	0,2	0,6
Skupaj	10,1	8,4	7,8	5,9

Vir: Anketa o porabi gospodinjstev (1993, 1997–1999, 1999–2001, 2001–2003), lasten izračun.

⁷ V tabeli 12 so podatki ZPIZ in se od podatkov v APG razlikujejo v tem, da ne vsebujejo državnih pokojnin, vojaških pokojnin, akontacij pokojnin, kmečkih pokojnin po SZK, dodatkov k pokojninam, delov vdovskih pokojnin.

Iz nje razberemo, da se je delež vzdrževanih oseb bolj zmanjšal v spodnjem delu dohodkovne porazdelitve, če "spregledamo" visoki in skoraj nespremenjeni delež v prvem decilnem razredu. To je seveda povsem v skladu s pričakovanji in z osnovnim namenom državne pokojnine kot socialnovarstvenega prejemka. Tako so v obdobju 1999–2001 vzdrževane osebe predstavljale 17,4 % vseh oseb (starejših od 50 let) v drugem decilnem razredu, v obdobju 2001–2003 pa se je ta delež zmanjšal na 10,5 %.

Analizirajmo zdaj le zgornji del dohodkovne porazdelitve, in sicer za najbolj relevantno skupino upokojencev, to so tisti, ki živijo v upokojenskih gospodinjstvih. Pod "upokojenci" v naslednjih dveh odstavkih torej razumemo upokojence v upokojenskih gospodinjstvih. Njihovo sorazmerno visoko zastopanost v najvišjem decilnem razredu lahko pojasnimo s sestavo njihovih dohodkov. Kar 25,2 % teh upokojencev v najvišjem (tj. desetem) decilnem razredu je imelo ekvivalentni dohodek višji od najvišje izplačane pokojnine⁸, kar pomeni, da so poleg pokojnin prejemali dohodeke še iz drugih naslovov. Za upokojence v najvišjem (desetem) decilnem razredu, ki imajo ekvivalentni dohodek nižji od najvišje izplačane pokojnine, so pokojnine predstavljale 92,9 % njihovih dohodkov, dohodki iz premoženja 1,1 %, dohodek iz premoženjskih pravic 0,9 % in prejemki iz občasnega dela 0,5 % vseh dohodkov. Pri upokojencih, ki imajo ekvivalentni dohodek višji od najvišje izplačane pokojnine, so pokojnine predstavljale "le" 82,3 % vseh dohodkov, medtem ko so bili drugi dohodki precej pomembnejši kakor pri drugih upokojencih najvišjega decilnega razreda. Ta podskupina upokojencev je prejela 4 % svojih dohodkov iz naslova prejemkov iz občasnega dela, 7,3 % iz naslova premoženja in 4,5 % iz naslova premoženjskih pravic. Iz navedenega lahko sklepamo, da je v najvišjem decilnem razredu učinek pokojninske reforme manj izrazit zaradi dokaj pomembnega deleža drugih dohodkov (predvsem iz premoženja, premoženjskih pravic in občasnega dela).

Povsem očitno je torej, da ni bilo večjih sprememb glede deleža upokojencev na vrhu dohodkovne porazdelitve in da učinki pokojninske reforme pri tej skupini še niso izraziti. Z drugimi besedami: kljub "zamrznitvi" usklajevanja najvišjih pokojnin (dokler ni bilo doseženo novo razmerje 4 : 1 od prejšnjega razmerja 4,8 : 1) je število upokojencev v najvišjem, desetem decilnem razredu še vedno

solidno; v obdobju 2001–2003 predstavljajo 8,1 odstotka vseh oseb tega razreda.

Ker upokojenska gospodinjstva niso homogena skupina, je pomembno analizirati tudi njihove posamezne tipe. Iz definicije upokojenskega para izhaja, da ni nujno, da imata dva ločena vira dohodka (dve pokojnini), a na podlagi podatkov v Tabeli 8 lahko sklepamo, da to res velja, saj so v obdobju 2001–2003 upokojenski pari predstavljali kar 36,5 % vseh upokojenskih gospodinjstev, a le 20,5 % vseh upokojenskih gospodinjstev v prvih treh decilnih razredih. Nasprotno pa so bili nadpovprečno zastopani v treh najvišjih decilnih razredih, v katerih so predstavljali 65,3 % vseh upokojenskih gospodinjstev. V najslabšem položaju od vseh štirih tipov upokojenskih gospodinjstev so samske upokojenke, saj jih je bilo v obdobju 2001–2003 med vsemi upokojenskimi gospodinjstvi 44 %, v prvih treh decilnih razredih pa kar 57,4 % vseh upokojenskih gospodinjstev.

Iz podatkov v Tabeli 8 bi lahko sklepali tudi o poslabšanju relativnega položaja upokojenskih gospodinjstev proti drugim gospodinjstvom v zadnjem obdobju. Povsem razumljivo je, da so ugotovitve podobne tistim iz Tabele 7. V obdobju 1999–2001 so upokojenska gospodinjstva predstavljala 39,9 %, v obdobju 2001–2003 pa že 44,6 % vseh gospodinjstev v prvih treh decilnih razredih, čeprav so v celotni populaciji imela 26,4-odstotni delež v letih 1999–2001 oziroma 27,7-odstotnega v letih 2001–2003. Podobno kakor pri upokojencih (osebah) tudi pri upokojenskih gospodinjstvih lahko ugotovimo, da je delež slednjih v zgornjih treh decilnih razredih skoraj nespremenjen oziroma se je v zadnjem obdobju zanemarljivo povečal s 15,1 % na 15,2 % vseh gospodinjstev.

4. Dohodkovni viri vseh gospodinjstev in upokojenskih gospodinjstev

Primerjava deleža upokojencev v celotni populaciji in deleža pokojnin v celotnih dohodkih pokaže, da je v obdobju 1993–2003 rahlo poraslo število upokojencev, pa tudi izdatki za pokojnine. Tako je iz Tabele 6 razvidno, da se je delež upokojencev v desetletju povečal z 21,9 % na 23,6 % vseh oseb, delež pokojnin v celotnih razpoložljivih tekočih denarnih dohodkih gospodinjstev pa z 21,1 % leta 1993 na 25,3 % v obdobju 2001–2003.⁹

⁸ Upoštevana je najvišja izplačana pokojnina julija 2002, ki je zanašala 317.880,9 SIT. Vir: Zavod za pokojninsko in invalidsko zavarovanje Slovenije, Mesečni statistični pregled za julij 2002.

⁹ Gre za podatke o deležu upokojencev, ki so osnovani na APG in se nekoliko razlikujejo od podatkov ZPIZ, po katerih se je med letoma 1993 in 2003 delež upokojencev v celotnem prebivalstvu povečal z 21,6 % na 24,6 %.

Tabela 8: Sestava upokojenskih gospodinjstev po dohodkovnih razredih

Tip upokojenskega gospodinjstva (kot % vseh upokojenskih gospodinjstev)					
Decilni razred	Samsko moško gospodinjstvo	Samsko žensko gospodinjstvo	Upokojenski par	Druga gospodinjstva	Upokoj. gospodinj. kot % vseh gospodinjstev
1993					
1-3	8,3	53,4	26,5	11,8	42,5
4-7	7,8	33,5	47,6	11,1	22,6
8-10	7,0	23,2	55,0	14,8	13,9
Skupaj	7,9	41,6	38,4	12,1	26,0
1997-1999					
1-3	8,5	55,2	26,1	10,2	41,9
4-7	8,6	29,3	49,6	12,5	21,0
8-10	5,1	14,9	70,4	9,6	14,3
Skupaj	8,0	39,5	41,6	10,9	25,2
1999-2001					
1-3	8,3	56,5	25,4	9,7	39,9
4-7	8,6	26,1	50,2	15,1	24,7
8-10	4,1	21,3	67,5	7,0	15,1
Skupaj	7,7	39,0	42,0	11,3	26,4
2001-2003					
1-3	12,3	57,4	20,5	9,8	44,6
4-7	9,0	33,4	45,2	12,4	24,3
8-10	2,8	27,3	65,3	4,6	15,2
Skupaj	9,6	44,0	36,5	9,9	27,7

Opomba: vsota stolpcev 2, 3, 4 in 5 je enaka 100. Mogoče so manjše razlike zaradi zaokroževanja.

Vir: Anketa o porabi gospodinjstev (1993, 1997-1999, 1999-2001, 2001-2003), lasten izračun.

Tabela 9: Sestava razpoložljivih denarnih virov za vsa gospodinjstva

Leto	Decilni razred	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K
1993	1-3	35,9	3,1	3,9	39,8	6,7	1,7	5,5	1,6	0,1	0,0	1,7
	4-7	55,8	5,0	1,8	23,5	3,4	2,5	3,3	2,6	0,0	0,1	2,0
	8-10	56,8	5,6	0,5	14,1	1,2	3,2	1,8	10,8	0,2	0,9	4,9
	skupaj	53,6	5,0	1,4	21,1	2,7	2,7	2,9	6,6	0,1	0,5	3,4
1997-1999	1-3	28,7	6,3	3,8	40,4	9,4	2,0	4,9	3,5	0,1	0,0	0,9
	4-7	48,4	11,1	1,7	25,8	4,8	1,5	1,8	4,1	0,3	0,1	0,4
	8-10	58,7	10,0	0,5	19,6	2,1	1,4	0,2	5,7	0,6	0,9	0,3
	skupaj	50,4	9,9	1,4	24,9	4,2	1,5	1,5	4,8	0,4	0,5	0,4
1999-2001	1-3	30,1	8,3	3,1	36,1	10,5	3,0	4,1	3,8	0,1	0,0	0,8
	4-7	46,4	11,6	1,7	27,5	4,8	1,6	1,9	3,9	0,2	0,1	0,5
	8-10	58,3	10,2	0,4	19,4	2,2	1,6	0,3	5,8	0,5	0,8	0,5
	skupaj	49,7	10,4	1,3	24,9	4,4	1,8	1,5	4,7	0,4	0,4	0,5
2001-2003	1-3	27,8	7,6	2,7	39,3	11,0	3,1	3,3	4,3	0,2	0,0	0,7
	4-7	46,9	11,7	0,9	26,5	5,3	1,9	1,2	4,8	0,2	0,1	0,5
	8-10	58,0	10,1	0,3	20,0	2,4	1,5	0,3	5,6	0,6	0,7	0,5
	skupaj	49,4	10,3	0,9	25,3	4,7	1,9	1,1	5,1	0,4	0,4	0,5

A = prejemki iz delovnega razmerja, B = regres, nadomestilo za prevoz, prehrana, nagrade, C = nadomestila za brezposelne, D = pokojnina z dodatki, E = socialni prejemki, F = prejemki od občasnega dela, G = dohodek od kmetijstva, H = dohodek iz dejavnosti, I = dohodek iz premoženja, J = dohodek iz premoženjskih pravic, K = denarna darila in transferji med družinami.

Vir: Anketa o porabi gospodinjstev (1993, 1997-1999, 1999-2001, 2001-2003), lasten izračun.

Kakor je razvidno iz Tabele 9, so prejemki iz delovnega razmerja še vedno najpomembnejši vir dohodkov gospodinjstev. Glede na Tabelo 9 pa se je njihov delež nekoliko znižal – s 53,6 % leta 1993 na 49,4 % v letih 2001–2003. Če bi k prejemkom iz delovnega razmerja prišteli še regres, nadomestilo za prevoz in prehrano ipd., bi delež tako definiranih prejemkov ostal približno enak oziroma bi se gibal med 58,6 % in 60,3 % vseh razpoložljivih tekočih denarnih dohodkov gospodinjstva v imenovanem desetletnem obdobju.

V celotnem obdobju sta se deleža pokojnin in socialnih prejemkov povečevala. Deleža dohodkov iz dejavnosti in prejemkov od občasnega dela sta se po vmesnem padcu v letih 1997–1999 v zadnjem opazovanem obdobju 2001–2003 spet rahlo zvišala. Povečanje deleža dohodkov iz premoženja po letu 1993 je predvsem posledica privatizacije.

Če pogledamo sestavo dohodkovnih virov le za upokojenska gospodinjstva, lahko ugotovimo, da imajo poleg pokojnine še druge vire dohodka, vključno tistih iz delovnega razmerja. Iz Tabele 10 se lahko ugotovi, da se je delež pokojnin za upokojenska gospodinjstva od leta 1993 do leta 2003 povečeval, in to s 86,8 % na 95,1 % vseh dohodkov gospodinjstva. Pri tem se je zmanjševal

pomen prejemkov iz delovnega razmerja, in sicer z 2,9 % leta 1993 na 0,6 % v letih 2001–2003. Očitno je torej, da postajajo upokojenska gospodinjstva dohodkovno "homogenizirana".

5. Pokojnine in razlika med spoloma

V sistemih socialnega zavarovanja neenakost v dohodkih med spoloma, ki nastaja med aktivno zavarovalno dobo, odseva tudi v neenakosti med "pasivno" dobo, tj. med prejemanjem pokojnine. Čeprav obstaja cela vrsta instrumentov, s katerimi sistemi socialnega zavarovanja poskušajo omiliti neenakost v tovrstnih prejemkih, je dejanska neenakost kljub temu precejšnja. Ker obstajajo razlike med spoloma v prejetih dohodkih in v doseženi zavarovalni dobi, lahko pričakujemo razlike v prejetih pokojninah. Tako iz Tabele 11, ki je osnovana na podatkih ZPIZ, vidimo, da je porazdelitev pokojnin pri ženskah bistveno slabša kakor pri moških.

Leta 2004 je 23,3 % vseh ženskih upokojenk prejelo pokojnino, ki je bila nižja od 40 % povprečne neto plače, le 4,5 % pa pokojnino, ki je bila višja od povprečne neto plače. Ti odstotki so pri moških precej bolj ugodni: "le" 19,7 % jih je

Tabela 10: Sestava dohodkovnih virov za upokojenska gospodinjstva

Leto	Decilni razred	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K
1993	1-3	1,5	0,3	0,0	90,1	3,1	0,4	1,7	0,2	0,0	0,0	2,7
	4-7	3,9	0,4	0,0	87,0	3,2	2,0	1,2	0,1	0,1	0,3	1,8
	8-10	3,1	0,4	0,0	83,5	0,9	1,3	0,4	1,3	0,5	0,3	8,3
	skupaj	2,9	0,4	0,0	86,8	2,4	1,4	1,1	0,5	0,2	0,2	4,1
1997-1999	1-3	0,4	0,2	0,3	93,8	1,7	0,2	2,4	0,0	0,2	0,0	0,9
	4-7	0,1	0,1	0,1	96,6	0,8	0,5	0,8	0,1	0,4	0,0	0,4
	8-10	1,8	0,3	0,1	92,8	0,6	0,7	0,0	0,5	1,5	1,3	0,5
	skupaj	0,8	0,2	0,2	94,6	1,0	0,5	1,0	0,2	0,7	0,4	0,6
1999-2001	1-3	0,9	0,2	0,1	93,4	2,6	0,3	1,4	0,0	0,1	0,0	0,9
	4-7	0,1	0,0	0,1	96,8	1,0	0,5	0,8	0,0	0,2	0,0	0,5
	8-10	1,7	0,2	0,1	93,1	1,1	1,3	0,1	0,7	1,1	0,1	0,5
	skupaj	0,8	0,1	0,1	94,8	1,4	0,7	0,7	0,2	0,5	0,0	0,6
2001-2003	1-3	0,3	0,0	0,0	95,7	2,4	0,6	0,5	0,0	0,1	0,0	0,4
	4-7	0,2	0,0	0,3	96,5	1,0	0,6	0,3	0,2	0,5	0,0	0,4
	8-10	1,4	0,2	0,0	92,9	0,6	0,8	0,3	0,4	1,7	1,0	0,7
	skupaj	0,6	0,1	0,1	95,1	1,3	0,6	0,4	0,2	0,8	0,3	0,5

A = prejemki iz delovnega razmerja, B = regres, nadomestilo za prevoz, prehrana, nagrade, C = nadomestila za brezposelne, D = pokojnina z dodatki, E = socialni prejemki, F = prejemki od občasnega dela, G = dohodek od kmetijstva, H = dohodek iz dejavnosti, I = dohodek iz premoženja, J = dohodek iz premoženjskih pravic, K = denarna darila in transferji med družinami.
Vir: Anketa o porabi gospodinjstev (1993, 1997-1999, 1999-2001, 2001-2003), lasten izračun.

Tabela 11: Odstotek oseb, ki prejemajo pokojnino, manjšo od 40 %, 50 %, 60 %, 70 % in 100 % povprečne neto plače, po spolu

	Skupaj	Moški	Ženske
1999			
≤ 0,4	16,5	16,5	16,5
≤ 0,5	38,3	36,3	41,1
≤ 0,6	53,4	50,3	57,6
≤ 0,7	65,3	61,9	70,0
≤ 1,0	89,2	86,4	93,0
2000			
≤ 0,4	17,0	14,7	18,9
≤ 0,5	37,5	29,1	44,3
≤ 0,6	54,3	42,4	63,7
≤ 0,7	66,6	55,8	75,3
≤ 1,0	89,5	84,0	94,0
2001			
≤ 0,4	15,5	14,1	16,6
≤ 0,5	35,0	27,3	41,2
≤ 0,6	51,9	40,4	61,0
≤ 0,7	64,1	53,2	72,8
≤ 1,0	88,6	82,8	93,2
2002			
≤ 0,4	19,0	16,8	20,7
≤ 0,5	42,4	32,5	50,2
≤ 0,6	57,7	46,0	66,8
≤ 0,7	69,8	59,9	77,6
≤ 1,0	91,2	86,2	95,0
2003			
≤ 0,4	18,7	16,9	20,1
≤ 0,5	41,8	32,0	49,2
≤ 0,6	57,0	45,1	66,1
≤ 0,7	69,5	59,1	77,4
≤ 1,0	90,8	85,7	94,8
2004			
≤ 0,4	21,7	19,7	23,3
≤ 0,5	45,2	34,7	53,2
≤ 0,6	59,9	48,1	68,8
≤ 0,7	73,0	63,1	80,5
≤ 1,0	91,9	87,2	95,5

Opombe: - vsi podatki se nanašajo na december vsakega leta; - pokojnine so brez prejemkov državnih pokojnin, vojaških pokojnin, akontacij pokojnin, kmečkih , - pokojnin po SZK, dodatkov k pokojninam, delov vdovskih pokojnin.

Vir: Zavod za pokojninsko in invalidsko zavarovanje Slovenije.

prejemalo pokojnino, nižjo od 40 % povprečne neto plače, 8,1 % pa višjo od povprečne neto plače. Tudi tu, povsem v skladu z ugotovitvami iz prejšnjega poglavja, zaznavamo slabšanje

porazdelitve pokojnin. Od leta 1999 do 2004 se je povečal delež upokojencev, ki prejemajo zelo nizke pokojnine: leta 1999 jih je 38,3 % prejelo pokojnino, ki je bila nižja od 50 % povprečne plače, leta 2004 pa se je ta delež povečal na 45,2 %. Podobno se je zmanjšal delež upokojencev, ki prejemajo visoke pokojnine: leta 1999 jih je 10,8 % imelo pokojnino, višjo od povprečne plače, medtem ko je ta delež leta 2004 zdrknil na 8,1 %.

6. Tveganje revščine

V tem poglavju ugotavljamo, kolikšna je stopnja tveganja revščine pri upokojencih in drugih

skupinah prebivalstva. Za celovito analizo je potrebna primerjava položaja upokojencev z upoštevanjem dohodka gospodinjstva, v katerem živijo, ter mora zajeti tudi druge skupine oseb in druge skupine gospodinjstev. Tabela 12 nam omogoča takšno primerjavo, saj prikazuje deleže oseb z nizkimi ekvivalentnimi dohodki gospodinjstva. Dejansko ugotavljamo, kolikšen delež upokojenske populacije živi pod mejo revščine, ki jo definiramo sorazmerno: določimo mediano porazdelitve dohodka (to je tisto gospodinjstvo, ki je na polovici porazdelitve, kar pomeni, da ima polovica gospodinjstev nižji dohodek na ekvivalentnega odraslega, polovica pa višjega). Mejo (tveganja) revščine določimo tako, da

Tabela 12: Odstotek oseb, ki imajo ekvivalentni dohodek pod 0,4, 0,5, 0,6 in 0,7 mediane ekvivalentnega dohodka vseh gospodinjstev

	0,4 mediane	0,5 mediane	0,6 mediane	0,7 mediane	število oseb
1993					
vse osebe	3,6	6,7	12,0	18,8	9.928,3
upokojenci	4,6	10,6	17,7	27,1	2.177,3
upokojenci v upok. gosp.	5,3	13,1	21,5	32,5	1.190,5
starejši (> = 60 let)	7,3	15,1	23,8	34,6	1.758,4
otroci (< = 18 let)	3,1	5,4	10,1	16,9	2.465,0
brezposelni	8,5	15,7	25,0	34,8	513,3
1997-1999					
vse osebe	3,9	7,8	13,4	20,3	11.692,6
upokojenci	4,5	8,7	16,0	24,9	2.643,5
upokojenci v upok. gosp.	5,6	11,1	19,9	31,3	1.377,8
starejši (> = 60 let)	5,9	11,5	20,6	31,0	2.177,0
otroci (< = 18 let)	3,6	7,6	12,7	19,8	2.637,4
brezposelni	14,6	25,1	37,9	49,7	826,3
1999-2001					
vse osebe	4,1	7,2	12,3	19,3	11.350,8
upokojenci	5,1	9,1	16,0	23,1	2.601,6
upokojenci v upok. gosp.	6,5	11,9	20,4	29,0	1.427,7
starejši (> = 60 let)	7,4	12,2	21,0	30,0	2.183,8
otroci (< = 18 let)	2,9	5,9	10,2	18,9	2.419,6
brezposelni	17,4	25,4	37,2	48,6	730,4
2001-2003					
vse osebe	3,4	6,1	10,9	17,2	10.555,7
upokojenci	4,8	8,5	15,2	22,8	2.487,8
upokojenci v upok. gosp.	6,8	11,8	21,1	31,0	1.404,4
starejši (> = 60 let)	6,5	10,8	18,8	27,2	2.082,8
otroci (< = 18 let)	2,2	4,5	9,1	16,4	2.162,1
brezposelni	15,4	22,8	33,6	46,6	621,7

Vir: Anketa o porabi gospodinjstev (1993, 1997-1999, 1999-2001, 2001-2003), lasten izračun.

ekvivalentni dohodek sredinskega (tj. »medianskega«) gospodinjstva množimo s faktorjem, ki je praviloma 0,4, 0,5, 0,6 ali 0,7. Vsa gospodinjstva oziroma osebe, ki imajo dohodek na ekvivalentnega odraslega manjši od te meje (meje revščine), opredelimo kot revna. Seveda je takšna opredelitev zelo odvisna od izbire faktorja, saj je ob večjem meja revščine višja; najbolj »represzentativni« oziroma uporabljani faktor je 0,6.

V grobem lahko rečemo, da se je delež upokojencev z dohodki pod mejo revščine v opazovanem obdobju zmanjševal. Če si izberemo 0,6 mediane ekvivalentnega dohodka gospodinjstev, ugotovimo, da je bilo leta 1993 pod mejo revščine 17,7 % vseh upokojencev, leta 1997–1999 pa 16,0 %. Ta delež se je v obdobju 2001–2003 zmanjšal na 15,2 %. Položaj upokojencev v upokojenskih gospodinjstvih se je izboljševal do obdobja 1999–2001, v obdobju 2001–2003 pa je bilo med njimi vse več tistih, ki živijo pod mejo revščine, ne glede na njeno izbrano velikost. Če za mejo revščine vzamemo 0,6 mediane ekvivalentnega dohodka, je bilo v obdobju 1997–1999 »revnih« 19,9 % vseh upokojencev v upokojenskih gospodinjstvih, v obdobju 2001–2003 pa se je ta delež povečal na 21,1 %.

Delež oseb, ki so stari nad 60 let in imajo ekvivalentni dohodek pod mejo revščine, se je zmanjševal. Leta 1993 je imelo 23,8 % ljudi te starosti ekvivalentni dohodek gospodinjstva manjši od 0,6 mediane ekvivalentnega dohodka vseh gospodinjstev. V letih 1997–1999 se je ta delež zmanjšal na 20,6 %, v zadnjem obdobju pa celo na 18,8 %. Med otroki je revščina v devetdesetih letih nekoliko naraščala, a se je v zadnjem obdobju znižala. V letih 1999 do 2001 je 10,2 % otrok živelo v gospodinjstvih, ki so imela ekvivalentni dohodek nižji od 0,6 mediane ekvivalentnega dohodka vseh gospodinjstev, v letih 2001 do 2003 pa se je ta delež zmanjšal na 9,1 %. Kljub vsemu je revščina v vseh letih pri otrocih nižja kakor pri celotni populaciji.

7. Sklepne ugotovitve

Vztrajno se povečuje delež upokojencev, ki živijo v upokojenskih gospodinjstvih: to so gospodinjstva, pri katerih je nosilec upokojenec/upokojenka in v katerem ni delovno aktivnih ali brezposelnih. Po podatkih iz obdobja 2001–2003 kar 56,5 odstotka upokojencev živi v takšnih gospodinjstvih in pokojnina jim je edini (ali vsaj prevladujoči) vir dohodka. Pri analizi dohodkovnega položaja upokojencev je tej skupini treba nameniti posebno pozornost.

Analiza kaže, da se vztrajno povečuje delovna aktivnost »kritične« starostne skupine 50 do 59 let in hkrati zmanjšuje delež upokojencev v njej. Tako je bilo leta 1993 – po tranzicijskem šoku – moških upokojencev v tej starostni skupini 40,6 odstotka vseh moških, upokojenk pa kar 58,6 odstotka vseh žensk te starostne skupine. V letih 2001–2003 se je ta delež pri moških znižal na 24,7 odstotka in pri ženskah na 48,0 odstotka. V obdobju 2001–2003 se je še naprej krčil delež vzdrževanih žensk, kar je posebno izrazito v starostnih skupinah 70–79 in 80+. To lahko delno pripišemo tudi novi pokojninski zakonodaji in uvedbi državne pokojnine.

Na anketi osnovana analiza o porabi gospodinjstev kaže, da se je v obdobju 2001–2003 relativni dohodkovni položaj upokojencev nekoliko poslabšal glede na obdobje 1999–2001. To je najbolj razvidno pri upokojenskih gospodinjstvih. V devetdesetih letih, tj. od 1993 do 1999–2001, se je delež upokojenskih gospodinjstev z nizkimi dohodki celo rahlo zmanjševal. Leta 1993 so predstavljala 42,5 odstotka vseh gospodinjstev z nizkimi dohodki (to so gospodinjstva, ki so dohodkovno v prvih treh decilnih razredih), v letih 1999–2001 pa 39,9 odstotka. Po pokojninski reformi se je zgodil obrat: podatki za obdobje 2001–2003 kažejo, da je upokojenskih gospodinjstev za 44,6 odstotka vseh gospodinjstev z nizkimi dohodki.

Po pričakovanju je med upokojenskimi gospodinjstvi v najugodnejšem dohodkovnem položaju upokojenski par, v najslabšem pa so samske ženske. Čeprav te predstavljajo 44 odstotkov vseh upokojenskih gospodinjstev, so v letih 2001–2003 predstavljale 57,4 odstotka vseh upokojenskih gospodinjstev z nizkimi dohodki (gospodinjstva, ki so dohodkovno v prvih treh decilnih razredih). Kljub temu velja omeniti, da se njihov dohodkovni položaj izboljšuje.

Za upokojenska gospodinjstva so pokojnine več kakor 95 odstotkov vseh razpoložljivih denarnih virov. Pri najbogatejših upokojenskih gospodinjstvih (z ekvivalentnim dohodkom, večjim od zneska najvišje pokojnine) so – po pričakovanju – zelo pomembni tudi drugi dohodkovni viri: dohodki od premoženja, premoženjskih pravic in od občasnega dela. Za ta gospodinjstva pokojnine predstavljajo okoli 82 odstotkov celotnih razpoložljivih denarnih dohodkov.

V primerjavi z obdobjem 1999–2001 se je tveganje revščine (pri čemer je meja revščine določena kot 60 % mediane ekvivalentnega dohodka gospodinjstva) v obdobju 2001–2003 nekoliko zmanjšalo za celotno prebivalstvo, in sicer z 12,3 odstotka

na 10,9 odstotka. Od pomembnejših skupin se je le pri upokojencih v upokojskih gospodinjstvih tveganje nekoliko povečalo: z 20,4 odstotka v obdobju 1999-2001 na 21,1 odstotka v obdobju 2001-2003¹⁰.

Literatura

Stanovnik, T., Kump, N (2003). Socialno-ekonomski položaj upokojencev in starejšega prebivalstva v Sloveniji. Inštitut za ekonomska raziskovanja, 2003.

Statistični urad Republike Slovenije (1990-2004). Statistični letopis.

Zavod za pokojninsko in invalidsko zavarovanje Slovenije (2002), Mesečni statistični pregled, julij 2002.

Zavod za pokojninsko in invalidsko zavarovanje Slovenije (2005). Letno poročilo 2004.

Ključne besede: *upokojenci, socialno-ekonomski položaj upokojencev, pokojninska reforma, obdobje 1983-2003, Slovenija, neenakost, revščina*

Key words: *pensioners, social and income position of pensioners, pension reform, period 1983-2003, Slovenia, inequality, poverty*

¹⁰ V prispevku izračunano tveganje revščine zaradi nekaterih razlik v metodologiji nekoliko odstopa od uradno objavljenega tveganja revščine (SURS). SURS-ova analiza tveganja revščine temelji na izdatkih za življenjske potrebščine, med denarne izdatke pa je vključena še denarna vrednost lastne proizvodnje, porabljene v gospodinjstvih, in bonitet. Naša analiza denarne vrednosti lastne proizvodnje ne upošteva. Kot mejo revščine, na kateri temelji analiza SURS, se upošteva 50% povprečja ekvivalentnih izdatkov vseh gospodinjstev, medtem ko smo v prispevku kot mejo revščine upoštevali 60% ekvivalentnega dohodka "medianskega" gospodinjstva.

Ocena vpliva otroškega dodatka in denarne socialne pomoči na dohodkovni položaj gospodinjestev z uporabo statičnega mikrosimulacijskega modela za Slovenijo¹

Povzetek

Mikrosimulacijski model je najprimernejše orodje za analizo učinkov sprememb dohodnine in socialnih prejemkov. Model, ki smo ga izdelali za Slovenijo, je - tako kakor večina podobnih modelov - statičen, kar pomeni, da se v simulacijah ne upoštevajo spremembe v obnašanju ekonomskih subjektov, ki nastanejo zaradi sprememb v davčnem sistemu in/ali sistemu socialnih prejemkov. To pa nikakor ni njegova pomanjkljivost, saj se samo ob ohranjanju večine spremenljivk na konstantni ravni lahko analitično usmerimo v posledice spremembe ene ali

manjšega števila spremenljivk. Z uporabo tega modela je možno ovrednotiti ukrepe socialne (in hkrati nujno tudi davčne) politike ne samo na strani prejemnikov, tj. družin, temveč tudi na strani državnega proračuna.

Slovenski mikrosimulacijski model temelji na datoteki Ankete o porabi gospodinjestev (APG), ki vključuje vse vrste dohodkov vseh članov gospodinjstva, poleg tega pa še vrsto demografskih in socialno-ekonomskih podatkov o članih gospodinjstva.

Model je zgrajen v sklopih. Prvi sklop je najboljšežnejši in vključuje

obrutenje neto dohodkov iz datoteke APG v bruto (preddavčno) obliko. Naslednji sklopi vključujejo modeliranje socialnih prejemkov. V sedanji fazi so zajeti denarna socialna pomoč, otroški dodatki in dodatek za veliko družino. Poglavitno omejitev za vključitev posameznih segmentov trenutno predstavljajo viri oziroma analitičnost podatkov, ki so na voljo.

Z modelom smo izdelali nekaj simulacij, s katerimi smo ilustrirali uporabo modela za oceno položaja posameznih skupin prejemnikov socialnih prejemkov ob veljavni zakonodaji.

Summary

Microsimulation model is the best tool for the analysis of impact of the regulation of income tax and social benefits. The model we built for Slovenia is, like most of similar models, static, which means that simulations do not take into account changes in the behaviour of economic subjects due to changes in the regulation of income tax and social benefits. However, this cannot be considered as its drawback since only if most variables are controlled for we are able to analyse the consequences of changes in one or a smaller number of variables. This model enables us to evaluate social policy

measures - and inevitably also those of income tax policy - at the side of both recipients (i.e. families) and the state budget.

The Slovenian microsimulation model is based on the Household Expenditure Survey (HES) which contains all kind of income of all family members as well as a considerable number of demographic and socio-economic information about the household members.

The model is made out of several components. The first one is the most extensive and includes the transformation of net income from

the HES database into gross (pre-tax) income. The following components include the modelling of social benefits. Currently, social assistance, child benefit and a large-family supplement are included. The major constraint for inclusion of various segments is the absence of detailed information on individual income sources in the HES database.

Some simulations were performed in order to illustrate the use of the model in estimating the position of various groups of social benefit recipients within the current legislative framework.

* Ekonomska fakulteta, Univerza v Ljubljani

** Inštitut za ekonomska raziskovanja, Ljubljana

¹ Začetno raziskavo je financiralo Ministrstvo za delo, družino in socialne zadeve po pogodbi št. 663-05-483/01-07, nadaljevanje pa Ministrstvo za šolstvo, znanost in šport ter Ministrstvo za finance v okviru CRP »Konkurenčnost Slovenije 2001-2006« po pogodbi št. 3311-01-828 586.

1. Uvod

Vsaka načrtovana sprememba davčnega sistema ali sistema socialne varnosti zahteva vrednotenje učinkov spremembe. Z drugimi besedami, predlagatelji morajo imeti odgovor na vprašanje, katere skupine prebivalstva bodo zaradi predvidenih sprememb na boljšem in katere na slabšem ter kakšni bodo neto učinki za državni proračun.

Eden od možnih načinov vrednotenja učinkov na ravni posameznikov oziroma gospodinjstev je, da se izračunajo davki in socialni prejemki za izbrane tipe družin ob danih predpostavkah - npr. za družino z dvema otrokoma in z dano višino dohodkov iz dela za vsakega zakonca. Toda takšen pristop je normativen in ima vrsto pomanjkljivosti:

- a) ne zajame celotne populacije (upokojencev, samskih oseb itd.);
- b) ne upošteva dejanske strukture gospodinjstev in družin v državi. Sestava družin je v praksi bolj zapletena, poleg tega pa so družine velikokrat del širše definiranih gospodinjstev;
- c) ne upošteva dejanske strukture dohodka v gospodinjstvih. Sestava dohodka je v praksi mnogo bolj heterogena, saj skupni dohodek izhaja iz vrste dohodkovnih virov, ki so predmet različnih davčnih obravnav in neobdavčljivih virov;
- d) ne more zajeti in hkrati upoštevati celotnega nabora soodvisnosti posameznih ukrepov socialne politike.

Zaradi teh pomanjkljivosti je v analizi učinkov sprememb davkov (oziroma davčnega sistema) in sprememb socialnih prejemkov primernejše uporabiti mikrosimulacijski model. S tem lahko hkrati zajamemo celotni socialno-ekonomski spekter prebivalstva in se izognemo potrebi po definiranju tipične enote oziroma tipičnega gospodinjstva. S takim pristopom lahko tudi ugotovimo neto dobitke ali neto izgube, ki jih pri posameznih gospodinjstvih povzročajo konkretni ukrepi davčne politike ali politike socialne varnosti. Jasno je, da kljub vsem prednostim taki modeli niso brez slabosti: kakovost rezultatov je močno odvisna od kakovosti podatkovne zbirke; poleg tega sta postavitev in vzdrževanje teh modelov časovno zelo zahtevna (Verbist, Van den Bosch in Cantillon, 2000).

2. Mikrosimulacijski model in podatki

Mikrosimulacijski model je zelo razdelan sistem enačb (večinoma definicijskih), ki podajajo način in pogoje za upravičenost do socialnih prejemkov in obseg posameznih denarnih pravic. Čeprav gre večinoma za definicijske relacije, je število zapisov veliko, delo pri vključevanju posameznih blokov pa mora biti zelo skrbno in natančno, ker gre za formaliziran zapis sistema socialnih pravic in sistema dohodnine (vključno s sistemom prispevkov za socialno varnost). Takšen model uporablja podatke iz datotek, ki reprezentativno predstavljajo celotno prebivalstvo (npr. države) in vsebujejo različne vrste obdavčljivega ter neobdavčljivega dohodka.

Večina mikrosimulacijskih modelov je statičnih, kar pomeni, da se v simulacijah ne upoštevajo spremembe v obnašanju ekonomskih subjektov, ki nastanejo zaradi sprememb v davčnem sistemu oziroma sistemu transferjev. Vgraditev teh sprememb v model je kompleksna naloga, ki je smiselna, kadar je namen nekega fiskalnega ukrepa sprememba obnašanja ciljne populacije. Po drugi strani pa izkušnje kažejo, da vnašanje dodatnih parametrov poveča nezanesljivost simuliranih rezultatov, zato se v praksi uporabljajo skoraj izključno statični modeli (Redmond, Sutherland in Wilson, 1998). Statični model nikakor ni manj vreden kot dinamični in je prav tisto, kar potrebujemo za doseganje zastavljenega cilja. Namreč, samo ob ohranjanju večine spremenljivk na konstantni ravni se lahko analitično usmerimo v posledice spremembe ene ali manjšega števila spremenljivk.

Tudi mikrosimulacijski model za Slovenijo, ki smo ga izdelali leta 2002 (Čok, Stropnik in Stanovnik, 2002) in dogradili v letih 2003-2004 (Čok, Stropnik in Stanovnik, 2004), je statičen. Model je zgrajen v sklopih. Prvi sklop je najobsežnejši ter vključuje obrutenje neto dohodkov iz datoteke ankete o porabi gospodinjstev (APG) v bruto (preddavčno) obliko. Naslednji sklopi vključujejo modeliranje socialnih prejemkov.

Natančnost simuliranih rezultatov je v prvi vrsti odvisna od kakovosti podatkov, ki jih model uporablja. V Sloveniji so za modeliranje socialnih transferjev predvsem na voljo datoteke APG². Ankete letno izvaja Statistični urad RS v skladu z zahtevami Eurostata. Z vidika uporabe teh

² Dohodninske datoteke niso primerne za modeliranje socialnih transferjev, ker ne vključujejo vseh potrebnih podatkov (števila članov gospodinjstva in njihove starosti, dohodkov, ki niso predmet obdavčitve z dohodnino, itd.)

podatkov za mikrosimulacije so prednosti APG datotek v tem, da vključujejo:

- vse vrste dohodkov – tiste, ki so trenutno predmet davčne obravnave, in tiste, ki to niso;
- dohodke vseh članov gospodinjstva;
- vrsto demografskih in socialno-ekonomskih podatkov o članih gospodinjstva.

Hkrati pa imajo te datoteke tudi pomanjkljivosti:

- zajemajo razmeroma majhno število posameznikov – nekaj več kot deset tisoč;
- zanesljivost podatkov je odvisna od »poštenosti«
poročanja posameznikov, ki sodelujejo v anketiranju;
- podatki o dohodku so zbrani na mesečni ravni in agregirani na letno raven;
- ne vključujejo nobenih davčnih parametrov (davčnih olajšav, prispevkov za socialno varnost ipd.) – te je zato treba izračunati še pred začetkom simulacij.

Iz podatkov datoteke APG smo izračunali razpoložljivi denarni dohodek posameznega gospodinjstva, ki vključuje: dohodek iz delovnega razmerja, pogodbenega in honorarnega dela ter samozaposlitve, pokojnine z dodatki, prejemke na podlagi socialnega zavarovanja, nadomestila za brezposelne, različne invalidnine, socialne in družinske prejemke, štipendije, dohodke iz premoženja in denarna darila ter transferje med gospodinjstvi.

Za potrebe dohodkovne porazdelitve družin smo dejanske dohodke prevedli v ekvivalentne. Uporabili smo standardno ekvivalentno lestvico OECD, ki prvemu odraslemu članu gospodinjstva dodeli utež 1, preostalim odraslim osebam 0,7, otrokom do 15 let pa 0,5. S tem se upošteva dejstvo, da za doseganje enake življenjske ravni potrebujejo veččlanska gospodinjstva manj dohodka na člana kot manjčlanska, tj. omogoči se boljša primerjava življenjske ravni različno sestavljenih družin. Ekvivalentni razpoložljivi dohodek torej kaže življenjsko raven družin boljše kot dejanski razpoložljivi dohodek ali dejanski razpoložljivi dohodek na člana.

Pri modeliranju socialnih transferjev smo otroka definirali skladno z Zakonom o starševskem varstvu in družinskih prejemkih: to je oseba do dopolnjenega 18. leta starosti oziroma do dopolnjenega 26. leta, če se šola. Iz datoteke APG

izhaja, da ti otroci živijo v istem gospodinjstvu z osebo, ki (lahko) uveljavlja pravico do denarne socialne pomoči, otroškega dodatka in/ali dodatka za veliko družino.

Za potrebe simulacij smo v datoteki APG družine z otroki (tj. jedrne družine) izločili iz gospodinjstev, v katerih živijo. Dohodnina je izračunana v skladu z zakonodajo, ki je veljala pred 1. 1. 2005, denarna socialna pomoč po Zakonu o spremembah in dopolnitvah zakona o socialnem varstvu (2001), otroški dodatki in dodatek za veliko družino pa po Zakonu o starševskem varstvu in družinskih prejemkih (2001). Pri predšolskem otroku smo predpostavili, da je vključen v subvencionirano predšolsko vzgojo in da torej ni upravičen do 20-odstotnega povečanja otroškega dodatka. Upravičenci do denarne socialne pomoči so posamezniki in družine, katerih razpoložljivi dohodek po plačilu davkov in obveznih prispevkov za socialno varnost ne dosega višine minimalnega dohodka, določenega v Zakonu o socialnem varstvu. Upravičeni so do denarne socialne pomoči v višini razlike med tema dvema dohodkoma. Simulacije temeljijo na predpostavki, da denarno socialno pomoč in otroške dodatke prejemajo vse družine, ki so po zakonih upravičene do teh prejemkov, kar v praksi ne drži, saj nekateri upravičenci zanje ne zaprosijo. Takšna predpostavka pa je utemeljena, če gre za analizo maksimalnih učinkov veljavne zakonodaje in oceno vpliva predlaganih sprememb.

Iz celotnega vzorca gospodinjstev v datoteki APG je na podlagi navedenih meril do otroškega dodatka upravičenih 1884 družin s 3116 otroki. Do denarne socialne pomoči je upravičenih zgolj 184 gospodinjstev, število članov teh gospodinjstev pa predstavlja 5,01 % oseb v vzorcu, kar je blizu dejanskemu deležu prebivalstva, ki prejema denarno socialno pomoč.³ Vzorec je s statističnega vidika zelo majhen, zato je pri interpretaciji rezultatov potrebna določena mera previdnosti.

3. Rezultati kot ilustracija možne uporabe modela

3.1. Denarna socialna pomoč

Naši izračuni kažejo, da bi – če bi denarno socialno pomoč izplačevali vsem upravičencem – 74,6 % mase sredstev prejemale gospodinjstva, ki po svojih dohodkih sodijo v prvo decilno skupino (Tabela

³ Po podatkih Ministrstva za delo, družino in socialne zadeve je marca 2004 v gospodinjstvih, ki so prejemale denarno socialno pomoč, živelo 90.501 oseb. Marca 2004 je imela Slovenija 1.996.370 prebivalcev (Statistični urad Republike Slovenije, 2004; http://www.stat.si/novice_poglej.asp?ID=279), tako da je denarno socialno pomoč prejemale 4,53% prebivalcev.

1). Nadaljnjih 18,0 % mase sredstev bi prejela gospodinjstva v drugi decilni skupini. To, da so do denarne socialne pomoči upravičena tudi gospodinjstva v 3.-7. decilni skupini, je posledica upoštevanja ekvivalentnih dohodkov, izračunanih na podlagi dveh različnih ekvivalenčnih lestvic. Po Zakonu o socialnem varstvu imajo otroci utež 0,3, standardna ekvivalenčna lestvica OECD pa jih uteži z 0,5, zaradi česar so družine z otroki v naših izračunih prikazane kot bolj revne. Čim več otrok je v družini, tem bolj je to poudarjeno. Na žalost je število družin v 3.-7. decilni skupini prenizko za kakršno koli resno kvantitativno analizo.

Tabela 1: Porazdelitev mase denarne socialne pomoči, če bi bila ta izplačana vsem upravičencem; deleži po decilnih skupinah (v %)

Decilna skupina	Masa denarne socialne pomoči (%)
1.	74,6
2.	18,0
3.	2,4
4.	1,5
5.	2,4
6.	0,2
7.	1,1
8.	-
9.	-
10.	-
Skupaj	100,0
N	184

Opombi: 1. Poševna pisava pomeni, da je takšnih primerov v vzorcu 5 ali manj. 2. Zaradi zaokroževanja je seštevek odstotkov različen od 100.

3.2. Socialna ogroženost zaradi otrok v družini

Z vidika družinske in socialnovarstvene politike je pomembno, koliko gospodinjstev/družin prejema denarno socialno pomoč zato, ker imajo otroke; z drugimi besedami, katera gospodinjstva z lastnimi dohodki pokrivajo minimalne življenjske potrebe odraslih članov, ne pa tudi enega ali več vzdrževanih otrok. Rezultati naših ocen so prikazani v Tabeli 2. Gospodinjstva, ki denarno socialno pomoč prejema zato, ker ne morejo pokriti minimalnih življenjskih potreb otrok, predstavljajo približno petino (21,2 %) vseh gospodinjstev, ki so upravičena do denarne socialne pomoči.

Tabela 2: Gospodinjstva z otroki, ki denarno socialno pomoč prejema zato, ker imajo otroke (%)

Število otrok v gospodinjstvu	Delež teh gospodinjstev v gospodinjstvih, ki so upravičena do denarne socialne pomoči (%)
1	7,1
2	7,1
3	3,8
4	2,7
6	0,5
Skupaj	21,2
N	39

Opomba: Poševna pisava pomeni, da je takšnih primerov v vzorcu 5 ali manj.

3.3. Pomen denarne socialne pomoči in otroškega dodatka za razpoložljivi dohodek gospodinjstev

Masa denarne socialne pomoči predstavlja 0,9 % razpoložljivega dohodka vseh gospodinjstev v Sloveniji (Tabela 3). Za gospodinjstva - prejemnike seveda pomeni veliko več, in sicer dobro četrtino njihovega razpoložljivega dohodka. Denarna socialna pomoč je najbolj pomembna za gospodinjstva v prvi decilni skupini: zanje v povprečju predstavlja 16 % razpoložljivega dohodka, samo za gospodinjstva - prejemnike pa 27,4 % (tudi v drugi decilni skupini kar 20,4 %). Gospodinjstva - prejemniki denarne socialne pomoči so v 94 % primerov v prvih dveh decilnih skupinah.

Pravilno je skupaj z denarno socialno pomočjo obravnavati tudi otroške dodatke, saj so ti za socialno ogrožene otroke/družine bistvenega pomena (otroški dodatek za prvega otroka je leta 2004 znašal mesečno 21.140 SIT, za drugega 23.250 SIT ter za tretjega in nadaljnjega 25.370 SIT) (Ministrstvo za delo, družino in socialne zadeve, http://www.gov.si/mdds/sociala/statistika_dsp.htm). Vsem gospodinjstvom, ki prejema denarno socialno pomoč, oba transferja v povprečju prispevata 41,4 % razpoložljivega dohodka (glej Tabelo 4), torej je prispevek otroškega dodatka (41,4 % - 25,6 %) 15,8 % razpoložljivega dohodka (25,6 % je delež denarne socialne pomoči v razpoložljivem dohodku gospodinjstev prejemnikov - glej Tabelo 3). Med temi gospodinjstvi pa je le slaba polovica takšnih, ki so upravičena do obeh transferjev, in ta gospodinjstva so v 93 % primerov v prvih dveh decilnih skupinah.

Tabela 3: Denarna socialna pomoč kot % razpoložljivega dohodka, po decilih skupinah

Decilna skupina	Denarna socialna pomoč kot % razpoložljivega dohodka	
	Vsa gospodinjstva	Gospodinjstva - prejemniki
1.	16,0	27,4
2.	3,6	20,4
3.	0,4	18,7
4.	0,1	29,3
5.	0,1	31,9
6.	0	8,0
7.	0,1	30,0
8.	0	-
9.	0	-
10.	0	-
Skupaj	0,9	25,6
N	3721	184

Opomba: Poševna pisava pomeni, da je v vzorcu 5 ali manj gospodinjstev.

Tabela 4: Denarna socialna pomoč in otroški dodatki kot % razpoložljivega dohodka, po decilnih skupinah

Decilna skupina	Denarna socialna pomoč in otroški dodatki kot % razpoložljivega dohodka	
	Vsa gospodinjstva - prejemniki denarne socialne pomoči	Samo gospodinjstva - prejemniki obeh transferjev
1.	41,9	45,2
2.	41,8	42,7
3.	36,4	36,4
4.	43,8	52,3
5.	36,1	34,9
6.	8,0	-
7.	30,0	-
8.	-	-
9.	-	-
10.	-	-
Skupaj	41,4	44,9
N	184	90

Opomba: Poševna pisava pomeni, da je takšnih primerov v vzorcu 5 ali manj.

Pomen otroških dodatkov in dodatka za veliko družino smo za družine - prejemnice otroškega dodatka ocenili z deležem, ki ga predstavljajo v razpoložljivem dohodku teh družin (Tabela 5).⁴ V tem izračunu so družine - prejemnice razporejene v decilne skupine glede na ekvivalentni dohodek družin z otroki in ne glede na ekvivalentni dohodek gospodinjstev, katerih del so (če je družina manj številčna kot gospodinjstvo). Posledica upoštevanja ekvivalentnih dohodkov je ta, da so upravičeni otroci prisotni tudi v najvišji decilni skupini.

Za družine - prejemnice otroškega dodatka, ki so glede na svoj ekvivalentni razpoložljivi dohodek

razvrščene v prvo (najnižjo) decilno skupino, sta otroški dodatek in dodatek za veliko družino zelo pomembna vira dohodka, saj pomenita več kot četrtino (25,4 %) njihovega razpoložljivega dohodka. Otroški dodatki in dodatek za veliko družino so bolj ali manj pomembni tudi za ostale družine v spodnji polovici dohodkovne porazdelitve. V najvišji decilni skupini predstavljajo 1,2 % razpoložljivega dohodka družin - prejemnic. Iz tega je razvidna dobra ciljanost otroškega dodatka, ki vsebuje značilnosti ukrepa tako družinske kot socialnovarstvene politike.

Veliko bolj kot v povprečju so otroški dodatki in dodatek za veliko družino pomembni za tiste

⁴ Poudariti je treba, da gre za otroške dodatke, do katerih so te družine upravičene po Zakonu o starševskem varstvu in družinskih prejemkih, in ne za dejansko prejete otroške dodatke.

Tabela 5: Delež otroških dodatkov in dodatka za veliko družino v razpoložljivem dohodku družin – prejemnic, po decilnih skupinah, v %

Decilna skupina	Vse družine - prejemnice otroškega dodatka	Enostarševske družine - prejemnice otroškega dodatka
	Delež otroških dodatkov in dodatka za veliko družino v razpoložljivem dohodku (%)	Delež otroških dodatkov in dodatka za veliko družino v razpoložljivem dohodku (%)
1.	25,4	41,2
2.	12,8	16,6
3.	8,8	13,5
4.	6,6	9,3
5.	4,7	6,3
6.	4,1	6,2
7.	2,6	2,8
8.	2,0	2,5
9.	1,6	2,1
10.	1,2	1,6
Skupaj	5,6	10,9
N	1884	133

enostarševske družine – prejemnice, ki glede na svoj ekvivalentni razpoložljivi dohodek sodijo v spodnje tri decilne skupine. Družinam iz prve decilne skupine zagotavljajo kar 41,2 % razpoložljivega dohodka, v naslednjih dveh decilnih skupinah pa 16,6 % oz 13,5 % razpoložljivega dohodka, kar je tudi razmeroma veliko.

Kakor je razvidno že iz Tabele 5, so otroški dodatki in dodatek za veliko družino pomembnejši za enostarševske družine kot za dvostarševske. To je razvidno tudi iz primerjave v Tabeli 6, ki družine razlikuje glede na število otrok, upravičenih do otroškega dodatka. Tako npr. predstavljajo otroški dodatki in dodatek za veliko družino v povprečju 5,9 % razpoložljivega dohodka družin z dvema otrokoma, in sicer 5,8 % razpoložljivega dohodka v

dvostarševskih družinah in kar 12,0 % razpoložljivega dohodka v enostarševskih družinah.

Iz Tabele 6 je mogoče sklepati, da imajo družine z enim otrokom, upravičenim do otroškega dodatka, najvišji dohodek na člana, kar je lahko posledica višine družinskega dohodka in/ali manjšega števila družinskih članov. Tem družinam prispevajo otroški dodatki in dodatek za veliko družino le 2,9 % razpoložljivega dohodka (tudi zato, ker so družine z višjimi dohodki upravičene do nižjega otroškega dodatka). Kot smo že navedli, družine z dvema upravičenima otrokoma pridobijo s tem prejemkom 5,9 % razpoložljivega dohodka, družine s tremi upravičenimi otroki pa že 12,8 %, k čemur pri njih prispeva tudi dodatek za veliko družino. V družinah s štirimi upravičenimi otroki predstavljajo otroški

Tabela 6: Delež otroških dodatkov in dodatka za veliko družino v razpoložljivem dohodku družin – prejemnic; glede na število upravičenih otrok v družini, v %

Število otrok v družini, ki so upravičeni do otroškega dodatka	Delež otroških dodatkov in dodatka za veliko družino v razpoložljivem dohodku (%)		
	Vse družine	Dvostarševske družine	Enostarševske družine
1	2,9	2,6	7,8
2	5,9	5,8	12,0
3	12,8	12,4	28,4
4	19,6	18,6	32,3
5	29,1	29,1	-
6	36,2	36,2	-
Skupaj	5,6	5,3	10,9
N	1884	1751	133

datki in dodatek za veliko družino kar eno petino razpoložljivega dohodka.

4. Sklepne ugotovitve

Mikrosimulacijski model je namenjen predvsem analizi učinkov, ki jih imajo ukrepi socialne in davčne politike na razpoložljivi dohodek gospodinjev oziroma posameznikov ter na potrebna sredstva iz državnega proračuna, ki jih zahtevajo nekatere spremembe v ukrepih socialne politike. Iz prikazanih primerov izhaja, da je z aplikacijo mikrosimulacijskega modela možno pridobiti bistveno večje število podatkov o upravičencih do denarne socialne pomoči in otroškega dodatka, kot jih je možno (razumno in racionalno) zajeti v zbirki podatkov o prejemnikih teh dveh transferjev. Razlog za to je preprost: podlaga za aplikacijo modela je obsežna Anketa o porabi gospodinjev, slednja zbirka pa sloni na vlogah za dodelitev denarne socialne pomoči in otroškega dodatka. Z uporabo modela lahko tudi ocenimo, kolikšen delež potencialnih upravičencev ni zaprosil za denarno socialno pomoč in otroški dodatek ter kakšne so socialno-ekonomske in druge značilnosti teh upravičencev.

V mikrosimulacijski model je teoretično možno vgraditi večino ukrepov socialnovarstvene politike, družinske politike, stanovanjske politike, nekaterih segmentov šolske politike in politike predšolske vzgoje ter ukrepe dohodninske politike. Omejitve za vključitev posameznih segmentov trenutno predstavljajo viri podatkov, ki so na voljo. Če ti viri niso zadosti analitični, ni možno simulirati posledic sprememb v politiki in posameznih ukrepih, brez tega pa v praksi ni možno izkoristiti vseh možnosti, ki jih model ponuja. Anketa o porabi gospodinjev sicer podrobno zajema podatke o vrstah in višini dohodka iz posameznih virov, toda v datotekah APG, ki so na voljo za raziskovalne namene, so marsikatero postavke združene. Naslednja pomanjkljivost je velikost vzorca, na katerem se izvaja Anketa o porabi gospodinjev (opredeljena kot najbolj primerna trenutno razpoložljiva podatkovna zbirka za aplikacijo mikrosimulacij), ki na žalost ne omogoča statistično zelo zanesljivih ocen, kar zlasti velja za tiste socialne prejemke, ki jih prejema razmeroma majhno število gospodinjev oziroma posameznikov. Kljub temu je prevedba pokazala zelo zadovoljivo primerljivost rezultatov mikrosimulacij na podlagi modela z uradnimi podatki o prejemnikih in višini denarne socialne pomoči in otroškega dodatka.

Literatura

Čok, Mitja, Nada Stropnik in Tine Stanovnik (2002), Izdelava statičnega mikrosimulacijskega modela za Slovenijo. Inštitut za ekonomska raziskovanja, Ljubljana.

Čok, Mitja, Nada Stropnik in Tine Stanovnik (2004), Denarna socialna pomoč v Sloveniji. Inštitut za ekonomska raziskovanja, Ljubljana.

Ministrstvo za delo, družino in socialne zadeve. http://www.sigov.si/mddsz/sociala/statistika_dsp.htm.

Redmond G., Sutherland H. in Wilson M. (1998), *The Arithmetic of Tax and Social Security Reform. A User's Guide to Microsimulation Method and Analysis*, Cambridge: Cambridge University Press.

Statistični urad Republike Slovenije, Prebivalstvo, 31. marec 2004 - Prva objava. http://www.stat.si/novice_poglej.asp?ID=279.

Verbist G., K. Van den Bosch in B. Cantillon (2000), *MISIM - A Microsimulation Model of Income Tax and Social Security Contributions for Belgium. Članek predstavljen na delavnici: Fighting poverty and inequality through tax-benefit reform: Empirical approaches*, Barcelona.

Ključne besede: mikrosimulacijski model, otroški dodatek, denarna socialna pomoč.

Key words: microsimulation model, child benefit, social assistance.

UDK: 330.111.4

dr. Črt Kostevc*

Učinek izvoza na produktivnost: vpliv večjega trga ali trajna rast produktivnosti?

Povzetek

V skladu s prevladujočimi trendi rastoče literature o smeri vzročnosti med izvozno dejavnostjo in produktivnostjo ta članek analizira obstoj učinkov "učenja z izvažanjem" oziroma učenja z neposrednimi vlaganji v tuje proizvodne zmogljivosti na primeru slovenske predelovalne industrije med letoma 1994 in 2002. V članku odgovarjam na vprašanje, ali poleg samoselekcije produktivnejših podjetij v izvoz (multinacionalno proizvodnjo) prihaja tudi do dodatne rasti

produktivnosti podjetij, ki delujejo na tujih trgih, v primerjavi s podjetji, povezanimi izključno z domačim trgom. Za analizo teh vprašanj predstavljam model trgovine in mednarodne proizvodnje z različnimi podjetji, ki omogoča oblikovanje učinkov učenja skozi konkurenčne pritiske na izvoznih (tujih) trgih. Empirična analiza na vzorcu slovenskih predelovalnih podjetij kaže na samoselekcijo produktivnejših podjetij na zahtevnejše trge, pri čemer pa ne najdem trdnih dokazov

o prisotnosti učinkov učenja. Čeprav novi izvozniki občutijo skok v produktivnosti, ko začnejo izvažati, pa so ti učinki zelo kratkotrajni in izginejo v naslednjih obdobjih. Navedeno napeljuje na sklep, da je začetni skok produktivnosti zgolj posledica dostopa do novih (večjih) trgov in možnosti za boljše izkoriščanje obstoječih proizvodnih zmogljivosti in ne izhaja iz pridobivanja dodatnega znanja na tujih trgih.

Summary

Following the current trends in the growing literature on the correlation between export activity and productivity, this paper analyses the effects of 'learning-by-exporting', in particular, learning by direct investment in foreign production capacities in Slovenian manufacturing between 1994 and 2002. We examine whether the self-selection of more productive firms into export markets (multinational production) is also accompanied by additional productivity growth in firms operating in foreign markets

compared to firms operating exclusively in the domestic market. To analyse these questions we present a model of trade and international production with various firms that enables us to formulate the effects of learning by competitive pressure in export (foreign) markets. The empirical analysis conducted on a sample of Slovenian manufacturing firms shows that more productive firms self-select into more demanding markets; there is, however, no firm evidence of the existence of any learning effects. Although new

exporters perceive a leap in their productivity when they first begin to export, these effects are short-lived and tend to disappear in the subsequent periods. These findings lead to the conclusion that the initial leap in productivity can be explained solely by the companies' access to new (bigger) markets and the possibility of enhanced utilisation of the existing production capacities, rather than by the acquisition of new knowledge in foreign markets.

1. Uvod

V zadnjem obdobju smo priča občutnemu povečanju v razpoložljivosti (in kakovosti) podatkov o bogatem spektru računovodskih (bilančnih) podatkov ter podatkov o trgovinskih tokovih in tokovih kapitala na mikroekonomski

ravni podjetij in celo obratov. To je omogočilo premik pri razvoju analize trgovinskih tokov iz tradicionalnih enot, kot so države in industrijske panoge, na posamezna podjetja. Skupaj z vse večjo uveljavitvijo mikroekonometričnih orodij ter razvojem zunanjetrgovinske teorije v zadnjih desetletjih je prav dostop do obsežnih in popolnih

* Ekonomska fakulteta, Univerza v Ljubljani

zbirk podatkov o poslovanju podjetij doma in v tujini omogočil razvoj tako empirične kot tudi (v manjši meri) teoretične literature o povezavi med lastnostmi posameznih podjetij in njihovo vključenostjo v mednarodno trgovino ter mednarodno proizvodnjo. Posledica takih raziskovanj so bila nova spoznanja o razlogih, zakaj se nekatera podjetja odločijo za mednarodno udejstvovanje, obsegu, v katerem udeležujejo svoje ambicije na tujih trgih, izbiri tujih trgov za izvoz oziroma celo širitev proizvodnje, učinkih, ki jih ima na podjetja delovanje na tujih trgih, itd. Čeprav so bile analize tega področja v uvodnih fazah izključno empirične, pa so teoretični dosežki zadnjega časa postavili potreben okvir za nadaljnja raziskovanja.

Eno od pomembnejših vprašanj, ki si ga zastavlja omenjena literatura, je, ali obstaja samoselekcija posameznih podjetij v izvoz in multinacionalno proizvodnjo in katere lastnosti podjetij bi lahko vplivale na tako selekcijo. Po drugi strani pa se veliko avtorjev ukvarja tudi z vplivom udejstvovanja na tujih trgih na lastnosti podjetij. Tako naj bi izvoz oziroma multinacionalna proizvodnja s pomočjo prenosa tehnologije oziroma učenja od konkurentov, dobaviteljev in kupcev omogočala izvoznikom/multinacionalnim podjetjem optimizacijo proizvodnih procesov (z izboljšanjem tehnologije, boljšo izrabo virov, ...) oziroma povečanje produktivnosti v proizvodnji. Ta članek prispeva k tej literaturi. Namen članka je predstaviti tradicionalne in sodobne teorije multinacionalnega podjetja ter uporabiti ugotovitve obeh pri modeliranju multinacionalne proizvodnje v splošnogospodarskem modelu zunanje trgovine. S pomočjo modelskega pristopa proučujem interakcijo med domačimi podjetji, izvozniki in multinacionalnimi podjetji z analizo razlik pri njihovem delovanju in proučevanjem posledic, ki jih te prinašajo. V središču pozornosti empiričnega dela članka so tako podjetja v slovenski predelovalni industriji, pri čemer so nekatera vprašanja, na katera skušam odgovoriti, namenjena predvsem primerjavi razmer v slovenski industriji z ugotovitvami drugih avtorjev na vzorcih razvitih držav. Druga vprašanja pa so povsem nova in analizirajo učinke tujih trgov na podjetja, ki na njih nastopajo kot izvozniki oziroma imajo na njih celo lastno proizvodnjo. Med drugim tako ugotavljam, ali lahko raven konkurence na tujih trgih celo pozitivno vpliva na dolgoročno preživetje izvoznikov in multinacionalnih podjetij.

Povsem v skladu s predhodnimi empiričnimi ugotovitvami na vzorcih razvitih držav ugotavljam, da tudi med slovenskimi podjetji prihaja do samoselekcije, saj je razvidno, da so izvozna

podjetja v povprečju produktivnejša od neizvoznikov, medtem ko se multinacionalna podjetja v povprečju izkažejo za najproduktivnejša. To seveda nakazuje, da prihaja med podjetji do selekcije, ki narekuje, da se zgolj najproduktivnejša podjetja odločijo za proizvodnjo v tujini, medtem ko so podjetja, ki dosegajo najnižjo produktivnost, prisiljena v oskrbo zgolj lokalnih trgov. V nasprotju s prevladujočim pristopom za potrditev obstoja samoselekcije uporabljam test stohastične dominacije (Kolmogorov-Smirnov), ki odpravlja nekatere pomanjkljivosti standardnih preizkusov in s katerim potrdim prisotnost samoselekcije v slovenski predelovalni industriji. Po drugi strani pa med slovenskimi podjetji ne morem potrditi prisotnosti učinkov učenja na tujih trgih. Čeprav raven konkurence na tujih trgih značilno vpliva na rast produktivnosti domačih izvoznih in multinacionalnih podjetij, pa s pomočjo matching ekonometrične tehnike ugotavljam, da so ti učinki zelo kratkoročni in prenehajo kmalu po vstopu na trg.

V nadaljevanju bom na kratko predstavil razvoj teorije multinacionalnega podjetja, ki je podlaga za oblikovanje matematičnih modelov delovanja multinacionalnk. Sledil bo opis nekaterih pomembnejših dosedanjih empiričnih raziskav in v četrtem delu predstavitev enostavnega modela učinkov učenja z izvažanjem oziroma multinacionalno proizvodnjo. V petem delu bom opisal podatke in lastnosti vzorca, v šestem delu pa predstavil ekonometrični model in uporabljeno metodologijo. Empirična analiza s predstavitev in razlago dobljenih rezultatov bo sledila v sedmem delu, v osmem delu pa bodo predstavljeni sklepi.

2. Evolucija teorije multinacionalnega podjetja

Zgodovinski pogled na evolucijo ekonomske aktivnosti pokaže pravi pomen mednarodne proizvodnje, ki ima svoje zgodovinske temelje v 13. stoletju, ko je prišlo do tega, da se je del dodane vrednosti posameznih podjetij začel ustvarjati zunaj meja matične države zaradi želje po razvoju trgovine (in finančnih aktivnosti), želje po osvajanju novih ozemelj ali kot nov ventil za sproščanje presežnega domačega varčevanja (Dunning 1993). Ti skromni začetki so bili prvi korak k razvoju mednarodne proizvodnje in oblikovanju multinacionalnih podjetij kot ene od najproduktivnejših oblik čezmejnne ekonomske aktivnosti 20. stoletja. Tak razvoj dogodkov je omogočil tudi spremembo motivov, ki so vodili v vlaganje v tuje proizvodne zmogljivosti, prav tako

pa se je spremenila tudi funkcionalna oblika multinacionalnih podjetij.

2.1. Tradicionalne teorije multinacionalnega podjetja

Presenetljivo pa je, da ne glede na dolžino empirične tradicije, ki se pripisuje multinacionalni proizvodnji in multinacionalnim podjetjem, ekonomska teorija v večini ni sledila spremembam na svetovnih trgih. Šele v drugi polovici 20. stoletja so se sistematično začeli pojavljati poskusi teoretičnih razlag opaženih empiričnih pojavov. Hymerjeva dela (1960) mnogi štejejo za preobrat razvoja teorije multinacionalne proizvodnje ne glede na to, da je predtem obstajalo več zgodnejših teorij, ki so pojasnjevale dejavnosti podjetij zunaj meja domače države. Med najpomembnejše od teh zgodnjih analiz spadajo Iversenova (1935) formalizacija (portfeljskih) kapitalskih investicij, večje število empiričnih raziskav o dejavnikih, ki vplivajo na lokacijo neposrednih tujih naložb (npr. Southard 1931, Dunning 1958), spoznanje nekaterih ekonomistov, da je za razlago internacionalizacije proizvodnje potrebna sprememba neoklasične zunanjetrgovinske teorije, ter teza, naj bi skupno lastništvo aktivnosti na dveh straneh meje pomenilo več kot zgolj nadomestek za mednarodno trgovino, saj naj bi ga v dobršni meri pojasnjevale tudi koristi vertikalne in horizontalne integracije (Penrose 1956, Bye 1958).

Pomemben mejnik pri analizi internacionalizacije proizvodnje je delo Stephena Hymerja, čigar prispevek k teoriji multinacionalnega podjetja je "ortodoksna" ekonomska teorija dolgo pozabljala, zdaj pa se mu priznava ključno mesto v evoluciji sodobne teorije multinacionalne. Njegov pristop je gradil na kritiki predhodnih razlag tokov kapitala, saj je trdil, da klasična portfeljska teorija tokov kapitala ne drži vedno in da je treba v kapitalskih tokovih videti več kot zgolj transfer kapitala (prenos znanja, tehnologije, menedžerskega znanja, ...). Njegova najpomembnejša ugotovitev pa je, da neposredne tuje naložbe ne zahtevajo spremembe lastništva kapitala, s čimer dovoljujejo investitorju, da ohrani nadzor nad svojo intelektualno lastnino.

Teorija multinacionalnega podjetja, kot jo poznamo danes, pa se je oblikovala na podlagi mnogih delnih rešitev, ki jih je znotraj skupnega okvira združil John Dunning v tako imenovano eklektično teorijo multinacionalnega podjetja. Eklektična teorija namreč združuje pomembnejše vidike predhodnih delnih teorij v skupno teorijo, ki pojasnjuje širok spekter vprašanj o motivaciji za neposredne tuje naložbe ter prenosu znanja med državama in ponotranjenju tega znanja. Za Dunninga značilna tako imenovana paradigma

OLI, kjer O (ownership) pomeni prednosti podjetja, ki izvirajo iz njegovega lastništva nad določenim proizvodom ali proizvodnim procesom, L (location) so prednosti, ki izhajajo iz prednosti določene lokacije proizvodnje, in I (internalization) so prednosti, ki jih omogoča uspešna internalizacija oziroma ponotranjenje proizvodnih procesov in menedžerskega znanja med dvema lokacijama.

2.2. Rigorozne teorije multinacionalnega podjetja

Razvoj tehničnih teorij multinacionalnega podjetja izhaja iz zgodnjih osemdesetih let prejšnjega stoletja in začetkov alternativnih teorij mednarodne trgovine, ki so ponudile komplementarno utemeljitev mednarodne trgovine za področja, ki jih klasična teorija menjave ni pojasnjevala dovolj dobro. Krugmanova (1979, 1980) in Helpmanova (1981) dela ter dela drugih avtorjev so v zunanjetrgovinsko teorijo pripeljala nov pristop k modeliranju nepopolnokonkurenčnih trgov, ki je omogočil aplikacijo nepopolne konkurence, obstoj ekonomij obsega in diferenciranih proizvodov. Tak okvir mednarodne trgovine je hitro postal prostor za pestro množico razlag različnih pojavov v mednarodni trgovini. Med pomembnejše nadgradnje osnovnega modela zagotovo spada ekonomska geografija, ki obstoječe modele dopolnjuje s prostorsko sestavino ter možnostjo eksternih ekonomij obsega (Fujita, Krugman, Venables 1999). V zadnji fazi so med modele alternativnih zunanjetrgovinskih teorij vključena še multinacionalna podjetja, ki svojo celotno proizvodnjo ustvarjajo v dveh državah in se tako srečujejo z nižjimi prevoznimi stroški, toda višjimi začetnimi fiksnimi izdatki postavitve proizvodnih zmogljivosti. Novejši modeli multinacionalne proizvodnje tako vključujejo interakcijo med domačimi proizvajalci (ki oskrbujejo zgolj domače oziroma lokalne trge), izvozniki in multinacionalnimi podjetji v kontekstu splošnogospodarskega ravnotežja.

3. Predhodne empirične študije

Empirične študije smeri vzročnosti med lastnostmi posameznega podjetja in njegovim izvoznim statusom (statusom multinacionalnega proizvajalca) lahko razdelimo v dve skupini. Na eni strani so tako raziskave, ki jim je predvsem uspelo potrditi domneve o samoselekciji produktivnejših podjetij v izvoz oziroma multinacionalno proizvodnjo, medtem ko manj produktivna podjetja ostajajo zgolj na domačih trgih. Na drugi strani pa kljub mnogim poskusom dokazi o obstoju učenja z izvozom oziroma učenja s pomočjo

proizvodnje v tujini ostajajo zelo redki in neprepričljivi.

V prvi skupini raziskav, ki proučujejo obstoj samoselekcije, je Bernardovo in Jensenovo delo (1995) eden zgodnejših poskusov soočenja nekaterih populističnih trditev o lastnostih izvoznih podjetij z empiričnimi dejstvi. Na podatkih o predelovalni industriji v ZDA med letoma 1976 in 1987 sta ugotovila, da so izvozna podjetja v povprečju produktivnejša, večja, izplačujejo višje plače, so kapitalsko intenzivnejša in vlagajo več na zaposlenega kot podjetja, ki ne izvažajo. Avtorja v nadaljevanju analizirata razloge za opažene razlike v plačah, in potem ko izločita vpliv razlik v velikosti podjetij, njihovi kapitalski intenzivnosti in delovnem času na zaposlenega, ugotovita, da izvozna podjetja plačujejo statistično značilno višje plače od podjetij, ki proizvajajo zgolj za domači trg. Čeprav sta pokazala na značilne razlike med obema skupinama podjetij, pa te niso napoved prihodnjega uspeha podjetja. Tako kot Bernard in Jensen so hipotezo o samoselekciji podjetij na izvozne trge potrdili tudi Aw in Hwang (1995) na podatkih za Tajsko, Clerides, Lach in Tybout (1996) na podatkih za Kolumbijo, Maroko in Mehiko, Bernard in Jensen (1997, 1999) na podatkih o ameriških podjetjih, Tybout in Roberts (1997) na vzorcu kolumbijskih podjetij, Bernard in Wagner (1998) na vzorcu nemških podjetij, Girma, Kneller in Pisu (2003) na vzorcu britanskih podjetij in Damijan, Polanec in Prašnikar (2004) na slovenskih podatkih.¹ Kljub obilici dokazov v podporo samoselekciji pa nobena od naštetih analiz ne najde podpore za učenje z izvozom ali neposrednimi tujimi naložbami.

Greenaway in Kneller (2004) najdeta dokaze o obstoju učenja z izvažanjem na obsežnem vzorcu britanskih podjetij, vendar pa učinki učenja niso obstojni in pojenjajo po nekaj začetnih obdobjih. Kljub ugotovljenim učinkom učenja britanskih izvoznih podjetij pa ti nikakor niso trajni, kar bi lahko pričakovali v skladu z napovedmi teorije. Zanimivo pa je, da so Van Biesebroeck (2003) in Blalock in Gerter (2004) našli dokaze o rasti produktivnosti izvoznikov na vzorcu držav v razvoju (države podsaharske Afrike in Indonezija). Pomanjkanje dokazov o učenju z izvažanjem v razvitih državah Blalock in Gertler razlagata s tem, naj bi bila zmožnost za učenje bistveno večja v državah v razvoju, ki tehnološko dovolj zaostajajo za razvitimi državami. Tehnološki prepad med razvitejšimi in manj razvitimi državami namreč

omogoča učenje izvoznikov iz manj razvitih držav na zahtevnejših trgih.

4. Model učenja z izvažanjem

Da bi prikazal mehaniko delovanja modela in intuicijo, ki je v ozadju predstavljenih hipotez, bom v tem delu članka predstavil enostaven model kot prikaz mogočih učinkov konkurence na izvoznih trgih na produktivnost izvoznikov (multinacionalnih) podjetij. V tem delu bom tako na temelju splošnoravnotežnega modela z monopolistično konkurenco prikazal, kako bi povečana konkurenca na izvoznih trgih (tujih trgih) povzročila znižanje pribitka nad stroški posameznemu izvoznemu podjetju skozi učinek na elastičnost povpraševanja po posameznem proizvodu. Izvozniki iz držav z manj razvitimi trgi (trgi, na katerih konkurenca ni tako močna) se na tujih trgih tako srečujejo z bolj elastičnim povpraševanjem kakor doma, kar odvisno od ravni konkurence na tujem trgu vodi do dveh mogočih odzivov: povečanja produktivnosti ali zapustitve tujega trga. Okvir za model bo pogosto uporabljan model trgovine s splošnogospodarskim ravnotežjem in monopolistično konkurenco (Fujita, Krugman, Venables 1999).

Dejstvo, naj bi povečanje števila razpoložljivih različic diferenciranih proizvodov vplivalo na povečanje elastičnosti substitucije med temi različicami, je bilo pogosto implicirano (Dixit-Stiglitz 1977, Lawrence-Spiller, 1983, Rumbaugh, 1991, Montagna 1998), vendar v modelih monopolistične konkurence redko uporabljeno. Z rastjo števila razpoložljivih različic posameznega proizvoda namreč postajajo potrošniki vedno manj sposobni razločevati med posameznimi različicami, ki so jim na voljo. Tako zgoščevanje proizvodnega prostora pa se po drugi strani kaže v rasti elastičnosti substitucije med različicami. Rast elastičnosti substitucije posledično vpliva na agregatno povpraševanje po posameznem proizvodu in seveda tudi na individualne funkcije povpraševanja skozi elastičnost povpraševanja. Modeli trgovine se omenjenim posledicam večanja konkurence na trgu pogosto izognejo z uporabo Chamberlinove predpostavke o "velikem številu podjetij na trgu". Ta predpostavka namreč zagotavlja, da nobeno posamezno podjetje nima vpliva na delovanje svojih konkurentov. Posledično večanje števila podjetij ne bo vplivalo na potrošniško zaznavanje lastnosti posameznega proizvoda in elastičnost povpraševanja bo tako (po absolutni vrednosti) enaka elastičnosti substitucije:

¹ Nasprotno pa Greenaway, Gullstrand in Kneller (2003) ne najdejo dokazov o samoselekciji ali učenju z izvažanjem na vzorcu švedskih podjetij, kar avtorji pripisujejo visokemu deležu izvoznikov med švedskimi podjetji.

$$(1) \quad \varepsilon = -\sigma \quad \text{kjer velja } 1 < \sigma < \infty$$

kjer sta ε in σ elastičnost povpraševanja in elastičnost substitucije.² Povečana konkurenca tako skozi povečanje elastičnosti substitucije vpliva na znižanje naklona individualnih krivulj povpraševanja (in krivulje agregatnega povpraševanja), kar negativno vpliva na pribitek nad stroški za posamezna podjetja. S povečevanjem konkurence bodo tako podjetja vse težje dosegala nekdanje ravni dobičkov, ker se bodo zniževale njihove cene. Podjetja se bodo tako na večanje konkurence lahko odzivala z večanjem produktivnosti (zniževanjem mejnih stroškov) in tako ohranjala višje ravni dobička. Moj namen v nadaljevanju tega dela bo tako prikazati preprost model splošnega ravnotežja v dveh državah, ki bo lahko ustvarjal opisane učinke na rast produktivnosti podjetij.

4.1. Povpraševanje

Funkcija koristnosti reprezentativnega potrošnika je, kot je v navadi v podobnih modelih Cobb-Douglasove oblike, pri čemer pa je diferencirana dobrina (X_c) predstavljena s CES kompozitnim indeksom vseh razpoložljivih različic:

$$(2) \quad U = X_c^\beta Y_c^{1-\beta}, \quad X_c = \left[\sum_{i=1}^N X_i^\alpha \right]^{1-\alpha}$$

kjer sta Y_c in X_c povpraševanje po homogenih in diferenciranih proizvodih, β je mejna nagnjenost k trošenju diferenciranih dobrin, medtem ko je α ($0 < \alpha < 1$) intenzivnost preference po raznolikosti.³ Z uporabo standardnega dvostopenjskega procesa maksimizacije koristnosti, kjer sprva potrošnik svoj dohodek porazdeli med potrošnjo diferencirane (X_c) in homogene dobrine (Y_c), pozneje pa se odloča še o potrošnji posameznih različic diferencirane dobrine (v drugi fazi). Potrošnja posamezne različice je tako:⁴

$$(3) \quad x_{ii}^{do} = p_i^\sigma g_i^{\sigma-1} M_x \quad x_{ji}^{ex} = p_j^\sigma t^{1-\sigma} g_i^{\sigma-1} M_x$$

kjer je x_{ii}^{do} povpraševanje domače države po doma proizvedenih različicah, x_{ji}^{ex} je domače povpraševanje po tujih različicah, t so prevozni stroški ob predpostavki "ledene gore", M_x dohodek, porabljen za potrošnjo diferencirane dobrine ($M_x = \beta M$). Spremenljivke, ki se nanašajo na tujo državo, so označene z "**". Cenovni indeks v državi i (g_i) je definiran kot

$$(4) \quad g_i = \left[\int_{i=1}^{N_{do}} p_i^{1-\sigma} di + \int_{j=1}^{N_{ex}^*} (p_j^* t)^{1-\sigma} dj \right]^{1/(1-\sigma)}$$

kjer sta N_{do} in N_{ex}^* število neizvoznikov v domači državi in število izvoznikov v tuji državi, medtem ko so p in p^* domače in tuje cene.

4.2. Proizvodnja

Proizvodnja poteka pod pogoji naraščajočih donosov obsega na ravni posameznega podjetja. Delo je edini produkcijski dejavnik, podjetja pa so raznovrstna glede na mejne stroške (in posledično glede na produktivnost). Tehnologija za proizvodnjo x_i enot različice i , merjeno v enotah dela (l) za podjetja, ki proizvajajo samo za domači trg, je opisana z

$$(5) \quad l_i = F + c_i x_i$$

kjer F pomeni fiksne stroške, ki so enaki za vsa podjetja in neodvisni od produktivnosti, medtem ko je c_i od podjetja odvisen mejni strošek. V skladu z Melitzem (2003) predpostavljam, da so mejni stroški posameznim podjetjem dodeljeni s pomočjo loterije.⁵ Maksimizacija dobičkov se kaže v funkciji oblikovanja cen, kjer se te oblikujejo po načelu pribitka

$$(6) \quad p_i = w c_i \left[\frac{\varepsilon}{\varepsilon + 1} \right]$$

kjer w pomeni plače.⁶ Enačba (6) tako predpostavlja, da je velikost pribitka odvisna od ravni cen ε (oziroma elastičnosti substitucije σ med različicami).

Cenovni indeks lahko z uporabo cenovne enačbe (6) zapišemo kot

$$(7) \quad g_i = \left(\frac{\varepsilon}{\varepsilon + 1} \right) \left[\int_{c_{\min}}^{c_{do}} c_i^{1+\varepsilon} di + \int_{c_{\min}^*}^{c_{ex}^*} (c_j^* t)^{1+\varepsilon} dj \right]^{1/(1+\varepsilon)}$$

kjer sta c_{\min} in c_{\min}^* minimalna mejna stroška (mejna stroška najproduktivnejših podjetij) domačih in tujih podjetij. c_{do} je mejni strošek marginalnega domačega podjetja oziroma mejne stroške domačega podjetja, ki ima ničelni dobiček, medtem ko je c_{ex}^* mejni strošek tujega izvoznega podjetja,

² Kadar predpostavke velikih števil ni mogoče uporabiti, pa Yang in Heijdra (1993) predlagata alternativno specifikacijo elastičnosti povpraševanja $\varepsilon = -\sigma + (\sigma-1)/N$, kjer je N število različic diferencirane dobrine.

³ Elastičnost substitucije (σ) je definirana kot $\sigma = 1/(1-\alpha)$.

⁴ Za celotno izpeljavo glej Fujita, Krugman, Venables (1999).

⁵ Ob vstopu na trg loterija dodeli podjetju raven mejnega stroška iz distribucije mejnih stroškov. V trenutku, ko so podjetja seznanjena z ravno svoje produktivnosti, se bodo najmanj produktivna od njih odločila za takojšen izstop s trga.

⁶ Zaradi poenostavitve prikaza modela bodo plače fiksne in enake 1.

ki ima ničelni dobiček. Funkcija dobička (vključujoč fiksne stroške proizvodnje) ima to obliko

$$(8) \quad \Pi_i = (p_i - c_i) X_i - F$$

Z uporabo cenovne enačbe (6) in funkcije povpraševanja (3) je funkcija dobička izražena kot

$$(9) \quad \Pi_i = (c_i)^{1+\varepsilon} \left(\frac{1}{-\varepsilon - 1} \right) \left(\frac{\varepsilon}{\varepsilon + 1} \right) \left(\frac{t}{g^*} \right)^{1+\varepsilon} \beta M - F$$

Mejni stroški, pri katerih domača izvozna podjetja dosežajo ničelni dobiček, so

$$(10) \quad c_i = \left[\frac{-F\varepsilon}{\beta M t^{1+\varepsilon}} \left(\int_{c_{\min}^*}^{c_{\max}^*} (c_n^*)^{1+\varepsilon} dn + \int_{c_{\min}^*}^{c_{\max}^*} (c_m t)^{1+\varepsilon} dm \right) \right]^{1/(1+\varepsilon)}$$

Povečanje števila podjetij na trgu ne vpliva na fiksne stroške (F), dohodek, porabljen za diferencirane proizvode (M), in tudi ne na prevozne stroške (t). Prvi člen v oklepaju (ulomek) po drugi strani narašča z rastjo ε , medtem ko drugi člen narašča s številom različic, vendar pada s cenovno elastičnostjo ε . Glede na to, da je eksponent negativen, bodo povečanja (ε in števila različic) v oklepaju zniževala mejne stroške marginalnega podjetja, po drugi strani pa bo vsako povečanje elastičnosti zniževalo eksponent in tako omililo osnovni učinek povečanja števila različic.

Povečanje konkurence na tujih trgih bo imelo dvojen vpliv na mejne stroške marginalnega izvoznega podjetja, saj bo večje število podjetij na

trgu vplivalo na rast prvega člena v notranjem oklepaju, posredno pa bo povečanje konkurence vplivalo tudi s povečanjem elastičnosti povpraševanja (ε). Učinek rasti elastičnosti pa v primerjavi z omenjenim učinkom števila različic na trgu ne more biti enopomensko določen brez predhodne določitve funkcijske povezave med elastičnostjo substitucije in številom različic na trgu. Zaradi ohranjanja splošnosti predstavitve ne bom predpostavil posebne oblike funkcijske povezave med spremenljivkama, temveč bom analiziral učinek več različnih funkcijski povezav med elastičnostjo substitucije in številom različic na mejne stroške marginalnega izvoznika.

Učinki konkurence na tujem trgu

Zaradi analize učinkov povečane konkurence na tujih trgih na učinkovitost mejnega izvoznika predstavljam simulacije zgornjega sistema enačb z različnimi specifikacijami povezave med elastičnostjo substitucije in številom podjetij na trgu. V skladu s teorijo pričakujem, da bo vpliv povečanja konkurence na mejne stroške marginalnega podjetja negativen. S tem ko se pogoji na tujih trgih zaostrijo, postane boj za obstanek na trgu vedno težji, pri tem pa mora mejni proizvajalec povečati svojo produktivnost, da bi obstal na trgu. Druga alternativa je seveda izstop s trga. Pri preizkušanju navedene hipoteze uporabljam linearno, logaritemsko in kvadratno definicijo elastičnosti povpraševanja glede na število podjetij na trgu.⁷ Rezultati simulacij so predstavljeni na Sliki 1.

Slika 1: Rezultati simulacije mejnih stroškov marginalnega izvoznika glede na število podjetij na trgu⁸

1a: Linearna specifikacija elastičnosti



⁷ Linearna, logaritemska in kvadratna funkcija elastičnosti:

$\sigma = -(N-1)$ za $N \geq 2$

$\sigma = -(\ln(N)+1)$ za $N \geq 2$

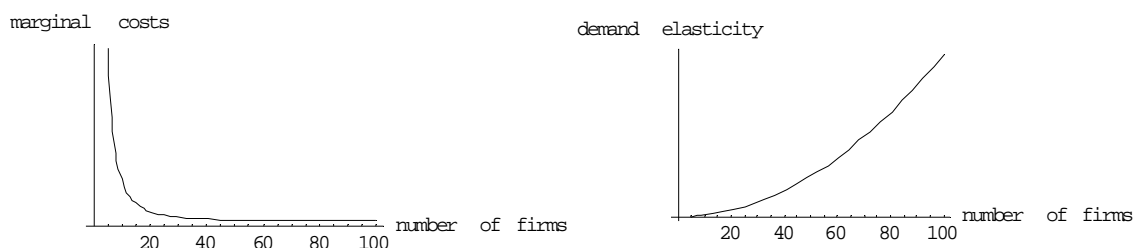
$\sigma = -((N-1)^2)$ za $N \geq 2$

⁸ Vse simulacije so bile izvedene z Mathematico različica 5.1 s temi parametri $L=20$, $F=2$, $t=1.2$, $\beta=0.6$, $c_{\min}^* = c_{\min}^* = 0.1$

1b: Logaritemska specifikacija elastičnosti



1c: Kvadratna specifikacija elastičnosti



Opomba: Simulirani rezultati so predstavljeni v parih grafikonov (leva stran pomeni odziv mejnih stroškov, desna stran pa odziv cenovne elastičnosti (v absolutni vrednosti) na število različic).

Čeprav simulacije niso dokončen dokaz vpliva konkurence na tujih trgih na mejne stroške marginalnega proizvajalca, pa vendarle povedo dovolj, da lahko ponazorijo mogoč razvoj dogodkov ob izpolnitvi določenih predpostavk. Kot je jasno razvidno iz zgornjih grafikonov, je ob predpostavki negativne povezave med elastičnostjo povpraševanja in številom različic učinek večanja števila ponudnikov na trgu na mejno produktivnost marginalnega izvoznika pozitiven. Zelo podobna analiza bi lahko sledila tudi za multinacionalna podjetja, pri čemer ne pride do bistvenih kvalitativnih razlik v primerjavi z zgornjimi simulacijami.

5. Podatki, lastnosti vzorca in metodologija

Podatki, ki jih bom uporabil za empirično analizo, so podatki na ravni podjetij slovenske predelovalne industrije v obdobju med letoma 1994 in 2002. Podatki, ki so mi na voljo, vsebujejo natančne informacije o širokem spektru računovodskih (bilančnih) spremenljivk, prav tako pa tudi dokaj popoln opis zunanjetrgovinskih blagovnih in kapitalskih tokov posameznih podjetij (kot na

primer: izvoz, uvoz, neposredne tuje naložbe v državo ter iz države itd.). Osnovna podatkovna zbirka o podjetjih zbirka AJ PES je bila dodatno združena s podatki o trgovini in neposrednih tujih naložbah Gospodarske zbornice Slovenije in Statističnega urada Republike Slovenije za leta med 1994 in 2002 zaradi pridobitve podrobnejših informacij o zunanjetrgovinskem poslovanju posameznih podjetij. Vsi vrednostni podatki so v slovenskih tolarjih in so bili deflacionirani z indeksom cen potrošnih dobrin (podatki, ki se nanašajo na kapital) in indeksom cen proizvajalcev (na 2-mestni ravni industrijske klasifikacije NACE) za podatke, ki se nanašajo na prodajo in dodano vrednost. Podatki o konkurenci na zunanjih trgih temeljijo na Unidovi industrijski statistični zbirki iz leta 2003 (podatki za leta 1994–2002).

Za to analize sem vzorec omejil zgolj na podjetja predelovalne dejavnosti (panoge med 15 in 37 klasifikacije NACE rev. 1) z najmanj 10 zaposlenimi v vseh letih opazovanja. Razlog za to omejitev je slaba kakovost podatkov za zelo majhna podjetja.⁹ Podatkovna zbirka tako vključuje informacije o 903 podjetjih (v letu 1994) pa do 1379 podjetij (v 2002). Glede na precejšnjo

⁹ V Prilogi C navajam rezultate modela učenja z izvažanja na celotnem vzorcu podjetij (ki torej vključuje tudi podjetja z manj kot 10 zaposlenimi). Ti rezultati so prikaz robustnosti osnovnih ocen, saj potrjuje učinke učenja le v začetnem obdobju po vstopu na tuj trg v statičnem modelu (v dinamični različici modela ocene niso značilno različne od nič).

Tabela 1: Vstop na izvozne trge in izstop z njih za vzorec slovenskih predelovalnih podjetij

Leto	Vsi	Izvozniki	% Izvoznikov	Vstop	Izstop	Neto
1994	903	778	86,2	-	-	-
1995	1039	881	84,8	198	33	165
1996	1133	937	82,7	184	50	134
1997	1235	1012	81,9	164	38	126
1998	1310	1082	82,6	154	39	115
1999	1365	1135	83,2	136	47	89
2000	1376	1162	84,4	146	33	113
2001	1358	1150	84,7	109	34	75
2002	1379	1166	84,6	83	39	44

Vir: podatki AJ PES in izračuni avtorja

dinamiko vstopa na trg in izstopa z njega gre seveda za neuravnotežen vzorec (unbalanced sample), saj večji del opazovanih enot v vzorcu ni prisoten v celotnem obdobju. Dinamika vstopa na izvozne trge in izstopa z njih je opisana v Tabeli 1.

Kot je razvidno iz Tabele 1, je v slovenski predelovalni industriji delež izvoznikov zelo visok z deleži med 80 in 85 % v opazovanem obdobju. Poleg tega je treba poudariti, da je večina izvoznikov izvažala na trge Evropske unije, trge nekdanje Jugoslavije ali pa celo oboje. Stopnje udeležbe na izvoznih trgih, ki jih opazimo pri slovenskih podjetjih, so zelo podobne tistim za švedsko predelovalno industrijo (Greenaway, Gullstrand in Kneller 2004) in jih lahko pripišemo predvsem relativni majhnosti domačega trga. Po drugi strani pa vstopno-izstopna dinamika kaže na zelo visoke deleže vstopa in izstopa (ki se kažejo v močnem neto vstopu na izvozne trge v začetnih letih), vendar pride do njihovega precejšnjega zmanjšanja proti

koncu vzorca. To ni povsem nepričakovano, če se zavedamo, da so zgodnja devetdeseta leta prejšnjega stoletja za slovenska podjetja pomenila prehod iz socialističnega v tržni sistem delovanja. Druge pomembne lastnosti opazovanih podatkov, kot so evolucija dodane vrednosti na zaposlenega, velikost podjetij glede na zaposlenost in število podjetij glede na način poslovanja (podjetja, ki prodajajo zgolj na domačem trgu, izvozna podjetja in podjetja z neposrednimi naložbami v tujino), so prikazane v Tabeli 2.

Prevladujoče lastnosti vzorca, ki jih lahko razberemo iz Tabele 2, so na eni strani opazne razlike v dodani vrednosti na zaposlenega med podjetji, ki prodajajo zgolj na domačem trgu, izvozniki in podjetji, ki poleg izvoza tudi vlagajo v tujino, po drugi strani pa padanje povprečne velikosti podjetij v vseh treh skupinah, kar znova lahko pripišemo prestrukturiranju slovenske predelovalne industrije v opazovanem obdobju.

Tabela 2: Struktura podjetij v vzorcu glede na povprečno produktivnost, velikost in število podjetij (NTI – neposredne tuje naložbe)

Leto	Samo prodaja na domačih trgih				Izvoz brez NTI v tujino				Izvoz z NTI v tujino			
	y*	ry+	l#	N	y*	ry+	l#	N	y*	ry+	l#	N
1994	2156	0,97	50	158	1849	1,03	142	713	2300	1,11	654	115
1995	2558	0,99	39	195	2032	1,03	126	813	2570	1,08	657	120
1996	2820	0,98	37	239	2496	1,04	115	850	3052	1,10	564	137
1997	2910	0,93	38	283	2943	1,03	103	917	3710	1,14	542	142
1998	3220	0,96	36	285	3197	1,03	99	973	3914	1,12	470	162
1999	3518	0,96	34	286	3672	1,02	95	1,025	4805	1,15	432	169
2000	3852	0,94	33	266	4048	1,03	91	1,035	4584	1,07	406	183
2001	3852	0,90	33	255	4394	1,04	90	988	5083	1,10	360	213
2002	3967	0,88	31	257	4950	1,05	84	1,007	5575	1,11	368	212

Opombe: * dodana vrednost na zaposlenega (v 1000 slovenskih tolarjih), + relativna dodana vrednost (glede na povprečje 3-mestne industrijske klasifikacije NACE), # povprečno število zaposlenih

Vir: podatki AJ PES in izračuni avtorja

V skladu s teoretičnimi napovedmi se multinacionalna podjetja (podjetja z neposrednimi naložbami v tujino) izkažejo za tista z najvišjo dodano vrednostjo na zaposlenega, sledijo pa jim izvozniki (brez neposrednih naložb v tujino) in podjetja, ki prodajajo zgolj na domačem trgu. Ta pojav seveda sam po sebi zastavlja vprašanje o vzrokih teh razlik v produktivnosti. Do njih je namreč lahko prišlo na podlagi selekcije produktivnejših podjetij v izvoz in naložbe v tujino ali pa lahko vsaj del teh razlik pripišemo različnim hitrostim razvoja po vstopu na posamezne trge oziroma učenju z izvažanjem. Kljub obilici raziskav o povezanosti med produktivnostjo oziroma rastjo produktivnosti in izvoznim statusom podjetja pa dejanska smer vzročnosti ostaja nedorečena.

V naslednjem delu bom najprej analiziral dokaze o prisotnosti samoselekcije produktivnejših podjetij v izvoz oziroma multinacionalno proizvodnjo. Glede na to, da so to vprašanje analizirali že Damijan, Polanec in Prašnikar (2004), ki so z ocenjevanjem probit modela odločitve za izvoz pokazali na prisotnost samoselekcije, bom sam uporabil drugačen pristop. Podobno kot že Girma, Kneller and Pisu (2003) bom uporabil test stohastične dominance Kolmogorova in Smirnova, da bi ugotovil, ali se podjetja, ki bodo začela izvažati, razlikujejo od podjetij, ki bodo ostala na domačem trgu.¹⁰ V analizi tako primerjam dve skupini podjetij, pri čemer so v prvi skupini podjetja, ki bodo ostala le na lokalnih trgih, in v drugi podjetja, ki bodo v

prihodnjem obdobju izvažala. Pomembna prednost tega testa je, da ne zahteva dodatnih predpostavk o dejanski porazdelitvi populacijskih podatkov (v nasprotju s t-testom in mnogimi drugimi) in je torej neparametričen in neodvisen od dejanske porazdelitve. Test Kolmogorova in Smirnova z uporabo vseh razpoložljivih momentov porazdelitev treh skupin podjetij (torej ne zgolj z uporabo prvih dveh momentov) analizira značilne razlike pri porazdelitvah omenjenih treh skupin. V Tabeli 3 predstavljam rezultate testa hipoteze Kolmogorova in Smirnova (K-S), da porazdelitev (distribucija) izvoznikov stohastično dominira nad distribucijo podjetij, ki delujejo zgolj na domačem trgu glede na dodano vrednost na zaposlenega.

Glede na to, da se je v vseh letih opazovanega obdobja izkazalo, da je opazovana porazdelitev (porazdelitev izvoznikov) desno od kontrolne porazdelitve (porazdelitev podjetij, ki delujejo samo na domačem trgu), kar je razvidno iz vrednosti, ki jih zavzamejo statistike K-S¹² in so pozitivne v vseh letih opazovanega obdobja, lahko sklepam, da porazdelitev bodočih izvoznikov stohastično dominira nad porazdelitvijo neizvoznikov ne glede na to, da so razlike statistično značilne zgolj v zadnjih šestih letih osemletnega opazovanega obdobja. To kaže na prisotnost samoselekcije v izvoz, saj je razvidno, da so izvozniki produktivnejši od neizvoznikov, še preden začnejo izvažati. Produktivnejša podjetja se torej sama izberejo v izvoz. Podobno ugotavljam, da porazdelitev podjetij, ki nameravajo neposredno vlagati v tujino (poleg

Tabela 3: Test stohastične dominance Kolmogorova in Smirnova (na ravni posameznega leta za obdobje 1994–2002)¹¹

Leto	D	P-value	Corrected
1994	0,199	0,001	0,001
1995	0,122	0,028	0,022
1996	0,127	0,071	0,056
1997	0,042	0,986	0,982
1998	0,167	0,002	0,001
1999	0,168	0,008	0,006
2000	0,074	0,654	0,607
2001	0,169	0,015	0,010

Vir: podatki AJPEŠ in izračuni avtorja

¹⁰ Povedano drugače, testiram, ali katera od distribucij stohastično dominira nad eno ali obema preostalima glede na dodano vrednost na zaposlenega.

¹¹ Navajam samo skupno statistiko Kolmogorova in Smirnova (D), ki pove največjo razdaljo med kumulativnima distribucijskima funkcijama.

¹² Cenilka K-S, ki jo uporabljam, je: $D = \sqrt{\frac{n \times m}{N}} \max_{1 \leq i \leq N} |F_n(x) - G_m(x)|$, kjer sta n in m velikosti obeh vzorcev, $F_n(x)$ in $G_m(x)$ pa empirični kumulativni porazdelitveni funkciji podjetij, ki proizvajajo zgolj za domač trg, in izvoznih podjetij.

izvoza), stohastično dominira nad porazdelitvijo izvoznikov, kar zagotavlja predvideno razvrstitev produktivnosti, kot so predvideli Helpman, Melitz and Yeaple (2003) (Priloga A).

6. Ekonometrična vprašanja in empirični model

Empirična analiza produktivnosti zahteva oceno produkcijske funkcije, posledica česar je, da se je treba spoprijeti s številnimi pomembnimi ekonometričnimi vprašanji. Pri analizi modelov, izhajajočih iz produkcijskih funkcij, je najpogostejša empirična težava problem endogenosti, saj so kot regresorji vključeni produkcijski faktorji (delo, kapital, materiali, ...), ki naj bi vplivali na raven proizvodnje, tudi sami odvisni od proizvedenih količin.¹³ Posledica tega je, da obstaja simultana (ciklična) povezanost med "neodvisnimi" in odvisno spremenljivko, ki vodi v to, da so neodvisne spremenljivke povezane z reziduali regresije in ocene regresijskih koeficientov postanejo pristranske in nekonsistentne. Podobno se endogenost in z njo povezana pristranskost cenilke po metodi najmanjših kvadratov (OLS) pojavlja pri analizi dinamičnih modelov produkcijske funkcije, kjer serijska korelacija mer produktivnosti povzroči, da je odložena odvisna spremenljivka korelirana z reziduali, in na ta način bodo ocene OLS znova pristranske. Endogenost je torej treba reševati z izbiro primernih instrumentalnih spremenljivk, s katerimi bi instrumentalizirali endogene spremenljivke. Pri tem je treba poiskati take instrumente, ki bodo močno korelirani z instrumentaliziranimi spremenljivkami in hkrati neodvisni od rezidualov regresije, kar je pogosto zelo težko. Za instrumentalizacijo endogenih spremenljivk bom v nadaljevanju uporabil Olley-Pakesovo in splošno metodo momentov (generalized method of moments-GMM), ki omogoča ustvarjanje nabora primernih instrumentov za endogene spremenljivke. Težava te metode pa je, da "porabi" eno ali več let opazovanj in s tem zmanjša vzorec za analizo. Za odpravo endogenosti (oziroma simultanosti) v modelu sem hkrati z omenjeno metodo uporabil tudi splošno metodo momentov oziroma system general method of moments (sys-GMM), ki endogene spremenljivke instrumentalizira z matriko odloženih in diferenciranih vrednosti endogene spremenljivke.

Druga zelo pomembna težava opisanega modela produkcije je problem samoselekcije (self-selection bias), saj lahko pričakujemo, da so najslabša podjetja (podjetja z najnižjo produktivnostjo) propadla in jih tako ni več v vzorcu. Do neke mere je tako vzorec izbran na podlagi trenutne, upošteva je znatno avtokorelacijo, prisotno v merah produktivnosti, pa tudi prihodnje produktivnosti podjetja, kar pomeni, da obstaja pristranskost že pri izbiri vzorca. Vzorec je namreč izbran na podlagi neopažene produktivnosti, kar povzroči korelacijo med inputi in reziduali. Za rešitev te pomanjkljivosti izbranega vzorca podjetij sem uporabil Olley-Pakesovo ekonometrično metodo, ki popravi odvisno spremenljivko za prisotnost samoselekcije v vzorcu.¹⁴

Za testiranja učinkov učenja z izvozom sem uporabil še dodatno metodo tako imenovanega "matchinga" in "difference-in-differences" analize, ki na zelo intuitiven način omogoča analizo vplivov izvoza na rast produktivnosti. Enota opazovanja matching analize je tako par podjetij, kjer eno od podjetij deluje na tujem trgu, medtem ko drugo posluje zgolj doma. Bistvenega pomena za tak par podjetij pa je, da sta si čim bolj podobni v večini lastnosti, razlikujeta pa se le v tem, da se je eno odločilo za izvoz, drugo pa ne. Za posamezen par podjetij lahko primerjam stopnje rasti produktivnosti, da bi ugotovil, ali prihaja do značilnih razlik v korist izvoznih podjetij (oziroma podjetij, ki vlagajo v tujino).

Pri konstrukciji modela, ki bo omogočal analizo vpliva intenzivnosti konkurence na tujem trgu na produktivnost izvoznikov in multinacionalnih podjetij, bom uporabil dinamične specifikacije produktivnosti. Tak pristop, ki je v skladu s prevladujočimi težnjami v tovrstni literaturi (Olley, Pakes 1996, Amiti, Konings 2005, Damijan, Polanec in Prašnikar 2004) ter ima svoje teoretično ozadje v pogosto uporabljeni predpostavki, da produktivnost sledi eksogenemu procesu-produktivnosti po Markovu, je torej odvisen skoraj izključno od produktivnosti v preteklem obdobju (Hopenhayn, Rogerson 1990, Olley, Pakes 1996, Amiti, Konings 2005). Posledično to zagotavlja tudi teoretično argumentacijo za pogosto evidentiran pojav značilne visoke serijske korelacije za mere produktivnosti. Dodaten razlog za vključitev odložene produktivnosti v model pa je, da je lahko ta nadomestilo za izpuščene serijsko korelirane spremenljivke, s katerimi se opisujejo specifične lastnosti posameznih podjetij.

¹³ Če si podjetja za cilj postavijo maksimiranje dobička (minimiziranje stroškov), bodo količine inputov odvisne od proizvedenih količin, seveda pa bo tudi output odvisen od uporabljenih inputov.

¹⁴ Podatki, ki so mi bili na voljo, in predpostavke o delovanju trgov končnih proizvodov in materialov so omejevali uporabo Levinsohn-Petrinove (2003) ekonometrične metode.

Empirična analiza, ki sledi v nadaljevanju, temelji na Cobb-Douglasovi produktijski funkciji, ki jo po Grilichesovem in Mairessovem zgledu (1995) uporabim za aproksimacijo skupne faktorske produktivnosti (ATFP) kot: $ATFP = \ln(Y/L) - s \ln(K/L)$ ali $ATFP = \ln(y) - s \ln(k)$. Rezidual regresije dodane vrednosti na zaposlenega (y) na kapitalski intenzivnosti (k) lahko razložimo kot mero skupne faktorske produktivnosti. Pri tem so dodatni regresorji na desni strani regresijske enačbe namenjeni za pojasnitev ATFP. Zaradi analize učinkov tržne konkurence na tujih trgih na relativno dodano vrednost izvoznih podjetij ocenjujem naslednji empirični model produktijske funkcije:

$$(12) \Delta r y_{it} = \alpha_0 + \alpha_1 r y_{it-1} + (\alpha_1 r y_{it=0}) + \alpha_2 r k_{it} + \alpha_3 r \sum_{j=1}^m ExSh_{ijt} * N_{jto} + \alpha_4 OFDI_{it} + \alpha_5 IFDI_{it} + \alpha_6 r l_{it=0} + \alpha_7 EX_years_{it} + \alpha_8 No_ex + \sum_k \alpha_{9,k} T_k + \sum_j \alpha_{10,j} D_j + \mu_i + \varepsilon_{it} \approx N(0, \sigma^2)$$

kjer $\Delta r y_{it}$ pomeni rast relativne dodane vrednosti na zaposlenega (izračunane relativno glede na povprečje 3-mestne panoge klasifikacije NACE) podjetja i v času t , $r y_{it-1}$ je odložena relativna dodana vrednost na zaposlenega, $r y_{it=0}$ je začetna vrednost dodane vrednosti na zaposlenega, $r k_{it}$ je relativna kapitalna intenzivnost, $r \sum_{i=1,m} ExSh_{ijt} * N_{jto}$ meri relativni učinek tujih trgov na produktivnost¹⁵, $OFDI_{it}$ in $IFDI_{it}$ sta nepravilni (dummy) spremenljivki za tuje neposredne naložbe in neposredne naložbe v tujino. Začetna relativna velikost podjetja (glede na povprečje 3-mestne industrijske klasifikacije NACE) je označena z $r l_{it=0}$, EX_years pomeni število let, ko neko podjetje izvažata, No_ex je število izvoznih trgov podjetja v posameznem obdobju. T_k in D_j sta sektorska in časovna dummyja. μ_i obsega mogoče neopažene specifične učinke (na ravni posameznega podjetja), ki niso zavzeti znotraj odložene ali začetne produktivnosti, medtem ko ε_{it} označuje normalno porazdeljene rezidualne s povprečjem 0 in varianco σ^2 .

7. Rezultati

Vprašanje samoselekcije je že bilo natančno analizirano in njegova prisotnost je večinoma potrjena za večje število razvitih držav in tudi Slovenijo (Damijan et al. 2004 in De Loecker 2004). Čeprav obstaja nič koliko prepričljivih opazanj in faktografskih dokazov o samoselekciji v izvozne trge, pa so se dokazi o učinkih učenja z

izvažanjem izkazali za težje dosegljive. Dokazi o samoselekciji potrjujejo obstoj fiksnih stroškov vstopa na tuje trge, po drugi strani pa bi, če obstajajo dejanski učinki učenja, pričakovali trajno povečanje produktivnosti izvoznikov/multinacionalnih podjetij v primerjavi s podjetji, ki nimajo stikov s tujimi trgi. V tem prispevku je bil že predstavljen enostaven model učenja z izvažanjem, ki pomeni teoretični okvir za nadaljnjo empirično analizo. Pri tem je bila ena pglavitnih ugotovitev modela možnost, da delovanje na trgih z ostrejšo konkurenco lahko povzroča večje pritiske na dobičke teh podjetij, kot pa jih izkusijo podjetja na trgih z manj ostro konkurenco. Učinek povečevanja elastičnosti povpraševanja po njihovem proizvodu zaradi povečanja števila ponudnikov na trgu tako lahko pripelje do pozitivne spremembe v produktivnosti teh podjetij.

Preostanek tega dela povzetka je razdeljen na štiri dele. V prvih dveh razdelkih so tako predstavljeni rezultati ocen različnih statičnih in dinamičnih specifikacij modelov, v tretjem razdelku pa rezultati s skupno faktorsko produktivnostjo namesto dodane vrednosti na zaposlenega. V zadnjem razdelku predstavljam ocene z uporabo matching in difference-in-differences metod.

7.1. Rezultati ocene statičnega modela

Test na vzorcu vseh podjetij

V Tabeli 4 predstavljam ocene regresijske enačbe (12), ki so izhodiščna točka za nadaljnjo analizo učinkov učenja in podlaga za primerjavo z ocenami na temelju drugih ekonometričnih tehnik. Uvodne ocene, predstavljene v Tabeli 4, temeljijo na običajni metodi najmanjših kvadratov pri ocenjevanju možnih učinkov konkurence na tujih trgih (merjene s številom podjetij na teh trgih na 3-mestni ravni panog klasifikacije NACE) na rast relativne produktivnosti.

Ocene, navedene v Tabeli 4, razkrivajo, da so v skladu s teoretičnimi napovedmi podjetja, ki so imela sprva višjo raven produktivnosti, doživljala nižje stopnje rasti (to je najizrazitejše pri ocenah na podlagi kumulativnih diferenc). Po drugi strani pa relativno večja podjetja (glede na zaposlenost) niso rasla počasneje kot njihovi manjši konkurenti (presenetljivo pa ocene na kumulativnih diferencah potrdijo tudi to teoretično hipotezo). Po pričakovanih je vpliv kapitalne intenzivnosti pozitiven in značilen kot tudi delež izvoza v Evropsko unijo ($ExSh_{EU}$) v diferencah (ta rezultat se obrne pri kumulativnih diferencah). Zanimiv pa je vpliv obeh pomembnejših spremenljivk,

¹⁵ Spremenljivka je vsota (po vseh izvoznih trgih) zmnožkov deleža prodaje na posameznem tujem trgu s številom podjetij, ki na tem trgu nastopajo na ravni 3-mestne klasifikacije NACE.

Tabela 4: Sprememba produktivnosti izvoznega podjetja [OLS v diferencah in kumulativnih diferencah, 1995–2002] (FD-diference, CD-kumulativne diference)

Model	FD	FD	CD
ry_{it}	***-0,044 (-5,2)	***-0,041 (-5,4)	*** -0,270 (-7,2)
rl_{it}	-0,009 (1,6)	-0,008 (-1,6)	*** -0,014 (-5,6)
Δrk_{it}	** 0,406 (2,4)	** 0,400 (2,5)	*** 0,217 (10,3)
$r\sum_{i=1,m} ExSh_{ijt} * N_{jto}$	** 0,012 (2,1)	* 0,008 (1,9)	*** 0,024 (2,9)
$\Delta r\sum_{i=1,m} ExSh_{ijt} * N_{jt}$	0,019 (0,6)	0,101 (1,3)	*** -0,042 (4,0)
$ExSh_{TOTAL}$	0,102 (1,3)	0,061 (0,8)	*** 0,020 (2,9)
$ImSh_{TOTAL}$	***-0,137 (-2,9)	***-0,143 (-3,3)	
No_exp		* 0,009 (1,7)	-0,001 (-0,3)
OFDI _{EU}	-0,033 (-1,0)	-0,027 (-0,8)	** -0,073 (-2,4)
OFDI _{YUG}		* -0,054 (-1,9)	*** -0,107 (-5,2)
DIMP _{EU}	0,052 (0,8)	** 0,051 (0,7)	** 0,026 (2,1)
DIMP _{YUG}	0,019 (0,9)	0,017 (0,8)	0,023 (0,5)
$emp100 * market_{it}$		-0,125 (1,6)	
sektorski dummyji ¹⁶	DA	DA	DA
časovni dummyji	DA	DA	DA
N	3461	3461	1944
adjusted R ²	0,415	0,424	0,378

Opombe: Odvisna spremenljivka je Δry_{it} . t-statistika v oklepaju; ***, ** in * prikazujejo statistično značilnost pri 1-, 5- in 10-odstotni stopnji tveganja.

začetne ravni konkurence na trgu ($r\sum ExSh * N_{it}$)¹⁷ in spremenljivke, ki pomeni spremembo pogojev na tujih trgih ($\Delta r\sum ExSh * N_{it}$). Izkazuje se namreč, da je obstaja značilen pozitiven učinek začetnih tržnih pogojev na rast relativne produktivnosti (ta učinek potrdijo tudi rezultati na kumulativnih diferencah). To pomeni, da so podjetja, ki so začela izvažati na tuje trge z višjo stopnjo konkurence oziroma so na posamezne trge izvažala večji delež svoje prodaje, doživela hitrejšo rast produktivnosti kot njihovi konkurenti na manj zahtevnih trgih. Ocene koeficientov vpliva sprememb tržnih pogojev so manj enopomenske, saj zgolj rezultati s kumulativnimi diferencami nakazujejo na možnost, da tudi zaostrovanje pogojev (in ne zgolj začetno stanje) vodi v hitrejšo rast produktivnosti v primerjavi z drugimi podjetji v panogi. Zdi se torej, da obstajajo značilni dolgoročni učinki pogojev na trgu na rast produktivnosti posameznih podjetij. Zanimivo pa je, da podjetja, ki so poleg izvoza tudi vlagala na trge nekdanje Jugoslavije oziroma Evropske unije, niso dosegala značilno višje rasti produktivnosti, saj je učinek na primeru kumulativnih diferenc celo značilno negativen. Podatki torej kažejo, da multinacionalna podjetja niso dosegla dodatnih učinkov učenja v primerjavi z izvozniki. V skladu z ugotovitvami Amitijeve in Koningsa (2005) pa so podjetja, ki so uvažala svoje

inpute iz Evropske unije, dosegala značilno višjo rast produktivnosti, kar pa ne drži za podjetja, ki so svoje surovine in druge inpute uvažala iz republik nekdanje Jugoslavije.

Test na vzorcu samo novih izvoznikov

Kljub informativnosti zgornje regresije pa ta ne daje dokončnih dokazov o obstoju učenja z izvažanjem ali multinacionalno proizvodnjo, saj lahko obstaja večje število ne vključenih dejavnikov (kot so starost podjetja, posebni produktivnostni šoki itd.), ki lahko vplivajo na rast produktivnosti neodvisno od razmer na tujih trgih. Zaradi zmanjšanja vpliva nekaterih od teh dejavnikov ponovno ocenjujem regresijski model zgolj na podskupini novih izvoznikov (izvoznikov, ki prvič začnejo izvažati v opazovanem obdobju).

Razlog za spremembo je dokaj enostaven. Taka obravnava namreč dopušča neposredno analizo učinkov tujih trgov na rast produktivnosti, ne da bi nanjo vplivali dejavniki, povezani z dolžino obdobja, ko podjetje izvažata. Tabela 5 tako prikazuje ocene regresijske funkcije (12) zgolj na novih izvoznikih. Ocene modela na podskupini novih izvoznikov, prikazane v Tabeli 5, so zelo podobne tistim v Tabeli 4, vendar z nekaterimi pomembnimi razlikami. Čeprav večina spremenljivk ohrani

¹⁶ Sektorske nepravice (dummy) spremenljivke, ki jih uporabljam v analizi, temeljijo na 2-mestni industrijski klasifikaciji NACE.

¹⁷ $r\sum ExSh * market_{it}$ pomeni vsoto zmnožkov deležev izvoza na določen trg s številom podjetij na tem trgu. Ta spremenljivka ima prednost pred vključitvijo zgolj števila podjetij na posameznem trgu, saj to ne bi pojasnjevalo razlik v posamezni panogi.

Tabela 5: Spremembe produktivnosti novih izvoznikov [OLS na diferencah in kumulativnih diferencah, 1995–2002] (FD-diference, CD-kumulativne diference)

Model	FD	CD
ry_{it-1}	*** -0,043 (-3,4)	*** -0,231 (-5,4)
rl_{it}	0,005 (0,5)	** 0,047 (2,4)
Δrk_{it}	*** 0,345 (7,7)	*** 0,268 (6,4)
$r\sum_{i=1,m} ExSh_{ijt} * N_{jto}$	0,005 (0,6)	*** 0,044 (2,8)
$\Delta r\sum_{i=1,m} ExSh_{ijt} * N_{jt}$	-0,004 (-1,0)	** -0,055 (-1,6)
$ExSh_{TOTAL}$	** 0,175 (2,1)	0,011 (0,3)
$ImSh_{TOTAL}$	*** -0,252 (-3,3)	
No_exp	*** 0,013 (3,1)	0,006 (1,2)
$OFDI_{EU}$	0,018 (0,3)	*** 0,393 (3,5)
$OFDI_{YUG}$	* -0,117 (-1,7)	** -0,235 (-2,0)
$DIMP_{EU}$	0,026 (0,6)	-0,061 (-0,7)
$DIMP_{YUG}$	0,021 (0,5)	0,042 (0,7)
sektorski dummyji	DA	DA
časovni dummyji	DA	DA
N	1075	733
adjusted R ²	0,255	0,424

Opombe: Odvisna spremenljivka je rast relativne dodane vrednosti na zaposlenega Δry_{it} , t-statistika v oklepaju; ***, ** in * prikazujejo statistično značilnost pri 1-, 5- in 10-odstotni stopnji tveganja.

predznak in magnitudo regresijskega koeficienta, ugotovljenega na vzorcu vseh izvoznikov, obstajajo tudi nekatere razlike. Temeljna razlika med ocenama je, da vpliv začetnih razmer na trgu ni več značilno pozitiven, medtem ko podobno kot pri vseh izvoznikih kumulativne diference znova nakazujejo na vpliv razmer na trgu na relativno produktivnost izvoznikov. Druga pomembna razlika pa je ta, da lahko novi izvozniki vsaj dolgoročno dosežejo dodatna izboljšanja produktivnosti z neposrednim vlaganjem na trge EU, medtem ko ima vlaganje na trge nekdanje Jugoslavije nasproten vpliv. Končno pa tudi uvoz iz držav Evropske unije ne pomeni več dodatnega vira rasti produktivnosti, kot je to veljalo pri vseh izvoznikih.

8. Analiza robustnosti dobljenih rezultatov

V nadaljevanju predstavljam alternativne specifikacije modela in alternativne ekonometrične teste, s pomočjo katerih testiram robustnost do zdaj predstavljenih rezultatov.

8.1. Rezultati ocene dinamičnega modela

Tabela 6 v nasprotju z dosedanjo analizo prikazuje ocene dinamičnega modela rasti produktivnosti.

Taka specifikacija je bližje postulatu, da produktivnost sledi procesu po Markovu (Olley, Pakes 1996).

Kritično vprašanje pri ocenjevanju produkcije funkcije je vprašanje simultaneosti (ali splošneje endogenosti), kjer odložena odvisna spremenljivka povzroča pristranskost koeficienta odložene neodvisne spremenljivke in posledično tudi preostalih spremenljivk. Znano je (Blundell-Bond 1999), da metoda najmanjših kvadratov (OLS) precenjuje dejanski regresijski koeficient odložene produktivnosti, medtem ko ga cenilka s fiksnimi učinki (FE) podcenjuje. V Tabeli 6 je vidno, da so predznaki odložene relativne dodane vrednosti (ry_{it-1}) in relativne kapitalske intenzivnosti (Δrk_{it} in Δrk_{it-1}) v skladu s pričakovanji teorije. Po drugi strani pa je vpliv konkurence na tujih trgih manj enopomenski. Ocene z OLS tako v večjem delu niso značilno različne od nič, medtem ko FE-ocene kažejo na pozitiven vpliv začetne vrednosti in sprememb razmer na trgu na relativno produktivnost. Med spremenljivkami posebnega pomena, s katerimi se izraža pomen vpliva tujih trgov, se pri cenilki s fiksnimi učinki kaže vpliv začetnih razmer ($r\sum_{i=1,m} ExSh_{ijt} * N_{jto}$) in sprememb razmer na trgu ($r\Delta_{i=1,m} ExSh_{ijt} * N_{jto}$), medtem pa metoda najmanjših kvadratov kaže na veliko manjši vpliv razmer na trgu v dinamični specifikaciji, saj je vpliv zaznati zgolj v eni od obeh specifikacij.

Tabela 6: Spremembe produktivnosti izvoznikov [OLS, Fixed effects¹⁸, odvisna spremenljivka je rast relativne dodane vrednosti na zaposlenega $\Delta r_{i,t}$ 1995–2002

Model	OLS	OLS	FE
	vsi izvozniki	vsi izvozniki	vsi izvozniki
ry_{it-1}	*** -0,333 (-5,6)	*** -0,334 (-5,7)	*** -0,876 (-12,6)
Δrk_{it}	*** 0,528 (3,9)	*** 0,529 (3,9)	*** 0,500 (3,6)
Δrk_{it-1}	*** -0,380 (-3,1)	*** -0,380 (-3,1)	** -0,158 (-2,1)
rl_{it}	-0,006 (-1,6)	-0,005 (-1,6)	0,016 (1,2)
$r\sum_{i=1,m} ExSh_{ijt} * N_{jto}$	-0,0003 (-0,0)	0,001 (0,5)	* 0,009 (2,0)
$\Delta r\sum_{i=1,m} ExSh_{ijt} * N_{jt}$	0,004 (1,5)	* 0,042 (1,7)	* 0,027 (1,8)
$ExSh_{TOTAL}$		0,036 (1,0)	** 0,171 (2,1)
$ImSh_{TOTAL}$	** -0,049 (-2,5)	** -0,062 (2,4)	*** -0,333 (3,7)
No_exp	** 0,002 (2,5)	** 0,002 (2,0)	0,006 (1,2)
$Years_exp$	*** -0,016 (-2,6)	** -0,014 (-2,3)	** -0,289 (-2,1)
$OFDI_{EU}$	-0,025 (-1,0)	-0,026 (-1,1)	* -0,081 (-1,8)
$OFDI_{YUG}$	-0,024 (-1,6)	* -0,026 (-1,7)	*** -0,129 (-2,9)
$DIMP_{EU}$	*** 0,181 (6,6)	*** 0,185 (6,8)	0,042 (1,6)
$DIMP_{YUG}$	0,008 (0,5)	0,009 (0,6)	-0,005 (-0,2)
$emp100 * market_{it}$	-0,000002 (-0,1)	-0,000002 (-0,1)	-0,000001 (-0,8)
sektorski dummyji	DA	DA	DA
časovni dummyji	DA	DA	DA
N	3358	3358	3260
adjusted R ²	0,588	0,589	0,745
AR(1)	*** -4,6	*** -4,6	** -2,2
AR(2)	** 2,2	** 2,2	*** -3,1

Opomba: t-statistika v oklepaju; ***, ** in * prikazujejo statistično značilnost pri 1-, 5- in 10-odstotni stopnji tveganja.

Glede na inherentno pristranskost, ki jo prinašajo ocene dinamičnih modelov produktivnosti z metodo najmanjših kvadratov ali s fiksnimi učinki, morajo biti spremenljivke, ki so korelirane z napakami (odložena odvisna spremenljivka), instrumentalizirane. To prepričanje potrjujejo tudi testi serijske korelacije na rezidualih (napakah), ki kažejo na avtokorelacijo prvega in drugega reda pri OLS in FE-ocenah. Pri iskanju optimalnega instrumenta, ki je na eni strani močno koreliran s spremenljivko, ki jo želimo instrumentalizirati, in hkrati nekoreliran z napakami, uporabljamo dvofazni postopek. V prvi fazi uporabim splošno metodo momentov (sys-GMM)¹⁹ za oceno dinamične produkcijske funkcije:

$$\ln y_{it} = \alpha_0 + \alpha_1 \ln y_{it-1} + \alpha_2 \ln k_{it} + \alpha_3 \ln k_{it-1} + \alpha_4 \ln l_{it} + \alpha_5 \ln l_{it-1} + \sum_k \alpha_{6,k} T_k + \sum_p \alpha_{7,p} D_p + \varepsilon_{it}$$

kjer so y_{it} , k_{it} , l_{it} dodana vrednost, kapital in delo zaposleno v podjetju i in času t , T so časovne

neprave (dummy) spremenljivke in D panožne neprave (dummy) spremenljivke. Reziduali zgornje enačbe (ocenjene s system-general method of moments)²⁰ pomenijo skupno faktorsko produktivnost, ki je potem uporabljena v drugi fazi postopka ocenjevanja. Ocene na temelju system-GMM rezidualov so regresirane na preostalih spremenljivkah osnovnega modela, pri čemer rezultate predstavljamo v Tabeli 7. Ta postopek zagotavlja dinamično oceno produktivnosti, kjer so endogene spremenljivke instrumentalizirane s celotnim naborom GMM instrumentov.

Ocene druge faze omenjenega algoritma, prikazane v Tabeli 7, odkrivajo statistično značilne pozitivne vplive začetnih tržnih razmer na tujih trgih na rast produktivnosti, medtem ko spremembe tržnih razmer niso imele značilnega vpliva na produktivnost. Edini preostali dejavnik, ki ohranja značilen vpliv na rast produktivnosti pri ocenah dinamičnega modela s sys-GMM, je uvoz inputov

¹⁸ OLS-ordinary least squares (metoda najmanjših kvadratov), FE-fixed effects (panelna metoda s cenilko s fiksnimi učinki).

¹⁹ System-general method of moments (sys-GMM) uporablja matriko vseh razpoložljivih instrumentov (odloženi nivoji in odložene diference) za instrumentalizacijo spremenljivk, ki so korelirane z napakami.

²⁰ Ocene zgornje enačbe, pridobljene s pomočjo regresije system-GMM, so predstavljene v Prilogi B.

Tabela 7: Spremembe produktivnosti izvoznih podjetij [OLS, odvisna spremenljivka je rast TFP, popravljen s sys-GMM] $\Delta rtfp_{it}^{GMM}$, (FD-model v diferencah)

Model	FD	FD
	vsi izvozniki	vsi izvozniki
rl_{it}	* 0,010 (1,8)	* 0,011 (1,9)
$r\sum_{j=1,m} ExSh_{ijt} * N_{jto}$	* 0,006 (1,7)	* 0,005 (1,8)
$\Delta r\sum_{j=1,m} ExSh_{ijt} * N_{jt}$	0,026 (0,5)	0,022 (0,4)
$ExSh_{TOTAL}$		0,088 (1,6)
$ImSh_{TOTAL}$	-0,023 (-0,5)	** -0,088 (-2,1)
No_exp	-0,001 (-1,5)	** -0,002 (2,4)
$Years_exp$	* 0,016 (1,7)	* 0,015 (1,7)
$OFDI_{EU}$	0,012 (1,0)	0,014 (1,2)
$OFDI_{YUG}$	-0,009 (-1,6)	-0,007 (-0,6)
$DIMP_{EU}$	* 0,075 (1,8)	* 0,084 (1,8)
$DIMP_{YUG}$	** 0,046 (2,1)	** 0,051 (2,3)
$emp100 * market_{it}$	-0,00002 (-1,3)	-0,00002 (-1,4)
sektorski dummy-ji	DA	DA
časovni dummy-ji	DA	DA
N	2621	2621
adjusted R ²	0,01	0,01
AR(1)	-1,1	-1,1
AR(2)	0,5	0,5

Opomba: t-statistika v oklepaju; ***, ** in * prikazujejo statistično značilnost pri 1-, 5- in 10-odstotni stopnji tveganja.

iz EU in – nekoliko presenetljivo – uvoz iz republik nekdanje Jugoslavije. Učinki neposrednih tujih naložb so v obeh primerih neznačilni, kar potrjuje tezo, da te ne vplivajo dodatno na rast produktivnosti podjetij slovenske predelovalne industrije.

8.2. Rezultati z uporabo skupne faktorke produktivnosti, popravljene z Olley-Pakesovim algoritmom

Druga težava, ki bi lahko negativno vplivala na kakovost ocen, je vprašanje samoselekcije, ki je bilo prav tako opisano med možnimi vprašanji empirične analize. Samoselekcija bi lahko povzročila znatno pristranskost pri ocenah koeficientov produkcijske funkcije in zaradi tega napake v meritvah produktivnosti. Samoselekcija povzroča izstop manj produktivnih podjetij s trga in s tem iz vzorca, kar povzroča precenjene ocene kapitalskega koeficienta in s tem podcenjenost ocen produktivnosti. Za omilitev te pristranskosti sta Olley in Pakes (1996) predlagala trifazni estimacijski algoritem, ki podaja nepristranske ocene skupne faktorke produktivnosti. V nadaljevanju predstavljam ocene modela z odvisno spremenljivko v obliki skupne faktorke produktivnosti namesto dodane vrednosti na zaposlenega, ki je bila uporabljena pri dosedanjih ocenah.

Tabela 8 razkriva, da praktično ni bistvenih kvalitativnih razlik med ocenami na temelju Olley-Pakesove skupne faktorke produktivnosti in ocenam, ki temeljijo na relativni dodani vrednosti na zaposlenega in so prikazane v Tabelah 4–7. Podobno kot prej imata začetna relativna produktivnost ($rtfp_{it}$) in delež uvoza v prodaji ($ImSh_{TOTAL}$) negativen vpliv na rast produktivnosti. Učinki začetnega stanja na tujih trgih so v skladu s teoretičnimi napovedmi, izhajajočimi iz simulacij (pozitivni), medtem ko vpliv sprememb v tržnih razmerah na rast produktivnosti ni značilno različen od nič. Vpliv časa, ko podjetje izvažajo (Years_exp), na rast produktivnosti je v obeh vzorcih pozitiven, pri tem pa število trgov nima značilnega vpliva na uspešnost podjetij. Prav tako teoretične napovedi niso izpolnjene pri uvozu iz EU ($DIMP_{EU}$) ali nekdanjih jugoslovanskih republik ($DIMP_{YUG}$) in neposrednih tujih naložbah ($OFDI$) (rezultati so neznačilni ali pa imajo napačen predznak). Čeprav so kvalitativne razlike med ocenami, prikazanimi v Tabeli 8, in predhodnimi ocenami (ki so temeljile na aproksimaciji skupne faktorke produktivnosti) majhne, pa obstajajo znatne kvantitativne razlike. Absolutna velikost vpliva posameznih spremenljivk je bistveno manjša kot pri relativni dodani vrednosti na zaposlenega, medtem ko je pojasnjevalna moč modela (kot je razvidno iz determinacijskega koeficienta) teh ocen bistveno nižja, kot je to veljalo v Tabelah 4–7.

Tabela 8: Spremembe produktivnosti (merjene v spremembah Olley-Pakesove skupne faktorske produktivnosti) izvoznikov in novih izvoznikov [OLS v diferencah]

Model	FD	
	vsi izvozniki	novi izvozniki
$rtfp_{it}$	*** -0,041 (-6,0)	*** -0,088 (-4,5)
$r\sum_{i=1,m} ExSh_{ijt} * N_{jto}$	*** 0,004 (3,1)	*** 0,008 (2,7)
$\Delta r\sum_{i=1,m} ExSh_{ijt} * N_{jt}$	0,001 (0,1)	-0,013 (-1,5)
$ExSh_{TOTAL}$	*** 0,038 (2,6)	** 0,077 (2,4)
$ImSh_{TOTAL}$	*** -0,096 (-4,9)	** -0,093 (-2,5)
No_exp	0,0002 (1,5)	0,0005 (1,1)
$Years_exp$	*** 0,004 (3,6)	*** 0,005 (2,6)
$OFDI_{EU}$	-0,004 (-0,6)	0,019 (0,7)
$OFDI_{YUG}$	*** -0,023 (-3,0)	* -0,034 (-1,8)
$DIMP_{EU}$	*** -0,019 (-2,7)	* -0,026 (-1,7)
$DIMP_{YUG}$	0,003 (0,9)	0,008 (1,0)
$emp100 * market_{it}$	-0,000004 (-1,6)	-0,000002 (-0,1)
Sec.Dummies	DA	DA
Time Dummies	DA	DA
N	2378	1106
adj.R ²	0,065	0,238

Opombe: Odvisna spremenljivka $\Delta rtfp_{it}$, t-statistika v oklepaju; ***, ** in * prikazujejo statistično značilnost pri 1-, 5- in 10-odstotni stopnji tveganja.

9. Vpliv večjega trga ali trajna rast produktivnosti

Čeprav tržne razmere na tujih trgih pozitivno vplivajo na produktivnost, pa to še ne potrjuje obstoja učinkov učenja z izvozom. Vprašanje, na katero sem do zdaj skušal odgovoriti, je bilo namreč, ali izvozna podjetja, ki izvažajo na trge z močno konkurenco, rastejo hitreje od tistih, ki izvažajo na manj zahtevne trge. Zanašanje zgolj na ta vidik pa ne daje pojasnila celotne zgodbe o obstoju učenja z izvažanjem. Pomembno je namreč ugotoviti, ali delovanje na izvoznih trgih prispeva k rasti produktivnosti podjetij v primerjavi s podjetji, ki poslujejo zgolj na domačem trgu. V skladu s teoretičnimi napovedmi naj bi se namreč začetne razlike v produktivnosti med izvozniki in neizvozniki še poglobljale, s tem ko izvozniki pridobivajo novo znanje na tujih trgih.

Zaradi ugotovitve dejanske prisotnosti učinkov učenja z izvažanjem predstavljam ocene z difference-in-differences in matching metodo (Tabela 9), pri katerih s pomočjo nagnjenosti k izvozu oblikujem pare izvoznih in neizvoznih podjetij, da bi lahko analiziral razlike v rasti produktivnosti med njimi. Podjetji, ki sestavljata ocenjevanje par, imata tako na podlagi svojih strukturnih značilnosti podobno (napovedano) nagnjenost k izvozu, vendar se je le eno od obeh dejansko odločilo za izvoz, drugo pa je

ostalo zgolj na domačem trgu. Odvisna spremenljivka v tem primeru je razlika v rasti produktivnosti med podjetjem, ki začne izvažati, in njemu najbolj podobnem neizvoznikom.

Glede na to, da skušam ugotoviti obstoj učinkov učenja, se specifikacija, prikazana v Tabeli 9, bistveno razlikuje od tistih, ki so bile uporabljene prej. Poudarek te specifikacije je namreč v tem, naj bi vključevala vse časovne elemente pojava učenja ob izvažanju. Da bi ugotovil, ali je dejansko prišlo do razlik med izvozniki in neizvozniki, sta uporabljeni matching in difference-in-differences metodi, ki vključujeta časovne učinke s serijo časovnih nepravil (dummy) spremenljivk. Časovni začetek modela je tako prestavljen v čas $s = 0$, ko izvoznik prvič začne izvažati. Nepravilne spremenljivke D_exp ($s = 0$) (pa do D_exp ($s=4$)) tako zavzamejo vrednost 1 v letu začetka izvoza (četrti leto po začetku izvoza), po drugi strani pa želim z interakcijskimi členi pojasniti, ali izvozniki, ki so izvažali na zahtevnejše trge, pridobijo dodatne koristi. Zaradi majhne velikosti vzorca²¹ sem uporabil standardne napake, popravljene z bootstrap metodo (s 1000 pono-vitvami) v statični oceni. Rezultati so dokaj informativni, saj je jasno razvidno, da je učinek učenja prisoten zgolj v začetnem obdobju, pozneje pa skoraj popolnoma izgine. Ti začetni učinki izvoza na produktivnost so dokaj robustni, česar pa ne morem trditi za vpliv četrtega leta, ki je značilen zgolj v statični specifikaciji (kar pa je značilno tudi

²¹ To povzroča omejitve matching procesa in zahteve po dolžini opazovanega obdobja v ocenjevanem modelu.

Tabela 9: Rast produktivnosti novih izvoznikov [difference-in-differences matching]

Model	Static w/ bs	sys-GMM
ry_{it-1}		*** -0,950 (-9,6)
rk_{it-1}	-0,103 (-1,6)	** 0,119 (0,1)
$D_exp (s=0)$	* 0,336 (1,9)	** 0,611 (2,0)
$D_exp (s=1)$	-0,165 (-0,9)	0,294 (1,0)
$D_exp (s=2)$	0,081 (0,5)	0,350 (1,2)
$D_exp (s=3)$	0,025 (0,1)	-0,218 (-0,6)
$D_exp (s=4)$	** 0,312 (2,1)	-0,054 (-0,2)
$D_exp_{s=0} * markets_t$	-0,073 (-1,4)	** -0,217 (-2,6)
$D_exp_{s=1} * markets_t$	* 0,087 (1,8)	-0,078 (-1,0)
$D_exp_{s=2} * markets_t$	0,001 (0,0)	-0,086 (-1,1)
$D_exp_{s=3} * markets_t$	0,019 (0,4)	-0,008 (-0,1)
$ExSh_{TOTAL}$	0,469 (0,6)	-0,140 (-0,4)
$ImSh_{TOTAL}$	-0,566 (-1,5)	-0,256 (-0,6)
$OFDI_{EU}$	-0,269 (-0,9)	-0,292 (-0,5)
$\Delta r \sum_{i=1,m} ExSh_{ijt} * N_{jt}$	0,002 (0,0)	0,008 (0,1)
Sec.Dummies	NE	NE
Time Dummies	DA	DA
N	484	488
adj.R ²	0,07	
Hansen $\chi^2[p]$		87,9 [0,537]
AR(1)		** -2,12
AR(2)		0,52

Legenda: Static w/bs označuje ocene statičnega modela, kjer so standardne napake popravljene z bootstrap metodo, sys-GMM predstavlja ocene dinamičnega modela s pomočjo system general method of moments.

Opombe: Odvisna spremenljivka $\Delta r y_{it}^{treatment} - \Delta r y_{it}^{control}$. t-statistika v oklepaju; ***, ** in * prikazujejo statistično značilnost pri 1-, 5- in 10-odstotni stopnji tveganja.

za interakcijski člen leto po začetku izvoza). Z vidika velikosti posameznih učinkov v statični specifikaciji prevladujejo učinki prvega leta izvoza, medtem ko v dinamični specifikaciji prevladuje vpliv odložene odvisne spremenljivke na razliko v rasti med novimi izvozniki in neizvozniki. Zgornje rezultate bi lahko povzel s trditvijo, da izvoz značilno vpliva na rast produktivnosti v statični in dinamični specifikaciji, vendar pa so ti učinki zelo kratkoročni in skoraj povsem izginejo v prihodnjih letih (te ugotovitve so v skladu z Damijanovimi, Polančevimi in Prašnikarjevimi ugotovitvami (2004), medtem ko de Loecker (2004) najde dokaze o daljšem obdobju trajanja učinkov učenja). V Prilogi B predstavljam ocene zgornjega modela z uporabo odvisne spremenljivke z uporabo skupne faktorske produktivnosti, popravljene z Olley-Pakesovim algoritmom, ki pa v celoti potrjujejo začasnost učinkov učenja.

Dejstvo, da so učinki učenja na produktivnost vse prej kot stalni ali vsaj dolgotrajni, močno ogroža verodostojnost dokaza učenja z izvažanjem kot pglavitnega vzroka, ki naj bi te koristi prinašal. Če bi šlo dejansko za učinke učenja, bi jih bilo mogoče

pričakovati v poznejših obdobjih (po določenem času, potrebnem za vse prilagoditve) in ti učinki bi trajali dlje časa kot samo prvo obdobje. Očitno je potrebna alternativna razlaga opaženega enkratnega učinka izvoza na produktivnost za razlago enkratnega skoka produktivnosti v prvem letu izvoza. Tako lahko na primer trdimo, da je skok produktivnosti izključno posledica učinka obsega, saj podjetja lahko naenkrat izkoristijo bistveno večji trg, kot jim je bil na voljo doma. Enostavno povedano, podjetjem uspe znižati njihove povprečne stroške s povečevanjem proizvodnje in prodaje.

$$\frac{\partial AC}{\partial q} < 0 \text{ kjer } AC = F/q + c$$

kjer so F ponovno fiksni stroški²², c mejni stroški in q proizvod. Znižanje povprečnih stroškov se bo kazalo v višji dodani vrednosti (relativni dodani vrednosti na zaposlenega) v primerjavi s podjetji, ki ne izvažajo. Dejansko bo tako skok produktivnosti izražal zgolj to, da je podjetje izkoristilo svoje proste zmogljivosti (fiksni stroški so bili že vplačani) na svojih novih trgih. Za podrobnejšo analizo tega vprašanja predstavljam Tabelo 10, v kateri je rast relativne prodaje

²² Ni potrebe po razlikovanju med fiksnimi stroški na ravni podjetja (F) in ravni obrata (G).

Tabela 10: Spremembe v relativni dodani vrednosti, faktorski produktivnosti, relativni produktivnosti, relativni kapitalski intenzivnosti in relativni prodaji (vzorec novih izvoznikov)

Podjetja, ki izvažajo v EU								
year	rq_{it}	Δrq_{it}	ry_{it}	Δry_{it}	$rtfp_{it}$	$\Delta rtfp_{it}$	rk_{it}	rl_{it}
t - 2	0,573	-	0,961	-	0,996	-	0,657	0,630
T - 1	0,562	-0,011	0,909	-0,052	0,983	-0,013	0,599	0,620
t	0,587	0,025	0,919	0,010	0,989	0,006	0,576	0,614
t + 1	0,686	0,099	1,045	0,126	0,999	0,010	0,627	0,639
t + 2	0,786	0,100	1,050	0,005	1,000	0,001	0,725	0,734
t + 3	0,826	0,040	1,066	0,016	1,001	0,001	0,774	0,781
t + 4	0,845	0,019	1,065	-0,001	1,005	0,004	0,772	0,792

Podjetja, ki izvažajo na trge nekdanje Jugoslavije								
year	rq_{it}	Δrq_{it}	ry_{it}	Δry_{it}	$rtfp_{it}$	$\Delta rtfp_{it}$	rk_{it}	rl_{it}
t - 2	0,568	-	1,006	-	0,998	-	0,646	0,616
t - 1	0,550	-0,018	0,904	-0,102	0,979	-0,019	0,586	0,606
t	0,555	0,005	0,975	0,071	0,992	0,013	0,539	0,554
t + 1	0,646	0,089	1,059	0,084	0,997	0,005	0,586	0,591
t + 2	0,741	0,095	1,060	0,001	0,998	0,001	0,691	0,682
t + 3	0,793	0,052	1,072	0,012	1,000	0,001	0,736	0,749
t + 4	0,811	0,018	1,053	-0,019	1,002	0,002	0,740	0,762

Vir: avtorjevi izračuni

primerjana z rastjo produktivnosti ter relativnimi inputi pred vstopom na izvozni trg in po njem.

kjer je rq_{it} relativna prodaja (glede na povprečje 3-mestnega sektorja klasifikacije NACE), Δry_{it} je rast relativne dodane vrednosti, Δrq_{it} rast relativne prodaje, $rtfp_{it}$ pomeni relativno skupno faktorsko produktivnost in $\Delta rtfp_{it}$ spremembo relativne skupne faktorske produktivnosti. Tabela 10 kaže na korelacijo rasti relativne produktivnosti in relativne prodaje. Kot je razvidno iz Tabele, podjetja, ki izvažajo v Evropsko unijo, in tista, ki izvažajo v Jugoslavijo, dosežejo enkratni skok produktivnosti v letu, ko začnejo izvažati, ta skok pa spremlja večje povečanje prodaje. To je opazno tudi iz podatkov o rasti skupne faktorske produktivnosti, ki stagnira v obdobju opazovanja z manjšim skokom v letu začetka izvoza. Presenetljivo, začetek izvažanje narekuje tudi začetek rasti podjetja (po številu zaposlenih) in povečevanje relativne kapitalske intenzivnosti. Tabela 10 tako govori v prid tezi, da lahko veliko večino navideznega dviga produktivnosti opišemo z rastjo obsega prodaje na tujih trgih, le v zelo majhni meri pa gre za učinke učenja na teh trgih. Učinki začetne rasti se tako zmanjšajo takoj, ko podjetje začne rasti, da bi se prilagodilo novim razsežnostim trga.

10. Sklep

Ta članek prispeva k rastoči empirični in teoretični literaturi o raznovrstnosti podjetij, zunanji trgovini

(multinacionalni proizvodnji) in njihovih vplivih na delovanje in uspešnost podjetja. Kot so v svoji študiji ugotovili Damijan, Polanec in Prašnikar (2004) na podatkih za slovensko predelovalno industrijo, ta sledi vzoru večjih razvitih držav, s tem ko prihaja do samoselekcije v izvoz in multinacionalno proizvodnjo na podlagi preteklih rezultatov in lastnosti podjetij. Z izrabo zelo obsežne podatkovne zbirke za slovensko predelovalno industrijo med letoma 1994 in 2002 mi uspe z uporabo metod stohastične dominance potrditi obstoj samoselekcije med podjetji, pri čemer se najproduktivnejša podjetja odločajo za neposredne naložbe v tujino, manj produktivna na tuje trge izvažajo, le najmanj produktivna pa se zadovoljijo z oskrbovanjem samo domačega trga. Dodatno predstavim teoretični okvir za analizo hipoteze o učenju z izvažanjem oziroma učenju z vlaganjem v tujino, pri čemer modeliram rast produktivnosti na podlagi učinka konkurence na tujih trgih. Pri tem pokažem, da lahko z uporabo zelo splošnih specifikacij funkcije elastičnosti povpraševanja model ustvarja učinke učenja na tujih trgih, in s tem pokažem, da lahko pride do pozitivnih vplivov na produktivnost podjetij. S testiranjem navedenih učinkov pa po drugi strani želim ugotoviti, ali lahko delovanje na zahtevnih tujih trgih spodbudi k napredku izvoznike in podjetja, ki v tujino tudi vlagajo, glede na njihovo produktivnost. Empirična analiza navedenih predpostavk pokaže na značilen pozitiven vpliv ravni konkurence na tujih trgih na rast produktivnosti domačih podjetij, vendar pa to še

ni dovolj za potrditev dejanskih učinkov učenja na tujih trgih. S pomočjo matching in difference-in-differences tehnik tako pokažem, da so učinki rasti produktivnosti, ki jih podjetja zaznajo na tujem trgu, zgolj prehodni in izginejo kmalu po vstopu na izvozne trge. Te ugotovitve so v skladu z Damijanovimi, Polančevimi in Prašnikarjevimi ugotovitvami (2004) na slovenskih podatkih ter Greenawayevimi in Knellerjevimi ugotovitvami (2004) na podatkih za Veliko Britanijo. Ugotovim namreč, da je začetna rast produktivnosti tesno povezana s skokom prodaje, ki ga doživijo novi izvozniki ob prvem vstopu na trg, kar napeljuje na sklep, da je skok produktivnosti preprosto posledica učinka večjega trga (učinek obsega proizvodnje), ki ga povzroči povečanje trga. Eden od mogočih razlogov, ki jih ponuja teorija, da ne pride do izrazitejših učinkov učenja, bi lahko bile premajhne razlike v tehnološkem znanju med slovenskimi podjetji in podjetji na razvitih trgih, kot navajata Blalock in Gertler (2004).

Literatura

- Amiti, Mary, Konings, Jozef: *Trade Liberalization, Intermediate Inputs and Productivity*. Mimeo. Katholieke Universiteit Leuven, Leuven, 2004. 25 strani.
- Aw Bee Yan, Hwang, A. R.: *Productivity and the Export Market: A Firm-level Analysis*. *Journal of Development Economics*, Amsterdam, 47(1995), 2, str. 313-332.
- Bernard Andrew B., Jensen Bradford J.: *Exporters, Jobs, and Wages in U.S. Manufacturing: 1976-1987*. *Brookings Papers on Economic Activity*, Washington, 9(1995), 1, str. 5-31.
- Bernard Andrew B., Jensen Bradford J.: *Exceptional Exporter Performance: Cause, Effect, or Both?* *National Bureau of Economic Research*, Cambridge, Massachusetts, Working Paper 6272, 1997, 32 strani.
- Bernard Andrew B., Jensen Bradford J.: *Exporting and Productivity*. *National Bureau of Economic Research*, Cambridge, Massachusetts, Working Paper 7135, 1999, 27 strani.
- Bernard Andrew B., Wagner Joachim: *Export Entry and Exit by German Firms*. *National Bureau of Economic Research*, Cambridge, Massachusetts, Working Paper 6538, 1998, 15 strani.
- Blalock, Garrick, Gertler, Paul J.: *Learning from Exporting Revisited in a Less Developed Setting*. *Journal of Development Economics*, Amsterdam, 75(2004), 2, str. 397-416.
- Blundell, R., Bond, S.: *GMM Estimation with Persistent Panel Data: An Application to Production Functions*. *The Institute for Fiscal Studies*, Working Paper Series No. W99/4, 1999, 21 strani.
- Bye Raymond, T.: *Social Economy and the Price System. An Essay in Welfare Economics*. New York: Macmillan Company, 1950, 360 strani.
- Clerides Sofronis, Lach Saul, Tybout, James: *Is »Learning-by-exporting« Important? Micro-dynamic evidence from Colombia, Mexico and Morocco*. *National Bureau of Economic Research*, Cambridge, Massachusetts, Working Paper 5715, Avgust 1996, 57 strani.
- Damijan, Jože P., Polanec, Sašo, Prašnikar, Janez: *Self-selection, Export Market Heterogeneity and Productivity Improvements: Firm Level Evidence from Slovenia*. *LICOS Discussion Papers* 148, Leuven, 2004, 33 str.
- De Loecker, Jan: *Do Exports Generate Higher Productivity? Evidence from Slovenia*. Mimeo. Katholieke Universiteit Leuven, Leuven, 2004, 40 strani.
- Dixit, A., Stiglitz, J. E.: *Monopolistic Competition and Optimum Product Diversity*. *American Economic Review*, Menasha, 67(1977), 3, str. 297-308.
- Dunning John H.: *American Investment in British Manufacturing Industry*. London : Allen & Unwin, 1958, 365 strani.
- Dunning, John H.: *International Production and the Multinational Enterprise*. London : Allen and Unwin, 1993, 347 strani.
- Fujita, M., Krugman, P., Venables, A. J.: *The spatial economy. Cities, regions and international trade*. Cambridge, Massachusetts : The MIT Press, 1999. 367 strani.
- Girma, S., Kneller, R., Pisu, M.: *Exports versus FDI: An Empirical Test*. *University of Nottingham research paper series*, Nottingham, 21(2003), 32 strani.
- Greenaway David, Gullstrand Joakim, Kneller Richard: *Exporting May Not Always Boost Firm Level Productivity*. Mimeo, University of Nottingham, Nottingham, 2004, 22 strani.
- Greenaway, David, Kneller, Richard: *Exporting, Productivity and Agglomeration: A Difference in Difference Analysis of Matched Firms*. Mimeo, University of Nottingham, Nottingham, 2004, 34 strani.
- Griliches, Zvi, Mairesse, Jacques: *Production Functions: The Search for Identification*. *National Bureau of Economic Research*, Cambridge, Massachusetts, Working Paper 5067, 1995, 34 strani.
- Heijdra, Ben J., Yang Xiaokai: *Monopolistic Competition and Optimum Product Diversity: Comment*. *American Economic Review*, 83(1993), 1, str. 295-301.
- Helpman, Elhanan: *International Trade in the Presence of Product Differentiation, Economies of Scale and Monopolistic Competition; A Chamberlinian-Heckscher-Ohlin Approach*. *Journal*

of *International Economics*, Amsterdam, 11(1981), str. 305-340.

Helpman, Elhanan, Melitz, Marc J., Yeaple Stephen R.: *Exports versus FDI*. National Bureau of Economic Research, Cambridge, Massachusetts, Working Paper 9439, Januar 2003, 47 strani.

Hopenhayn, Hugo A., Rogerson, R.: *Job Turnover and Policy Evaluation: A General Equilibrium Analysis*. *Journal of Political Economy*, Chicago, 101(1993), 5, str. 915-938.

Hymer, Stephen: *The International Operations of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment*. Cambridge, Massachusetts : The MIT Press, 1976 (ponatis iz 1960), 253 strani.

Iversen, Carl: *Aspects of the Theory of International Capital Movements*. Copenhagen : Oxford University Press, 1935, 536 strani.

Krugman, Paul R.: *Increasing Returns, Monopolistic Competition and International Trade*. *Journal of International Economics*, Amsterdam, 9(1979), str. 469-479.

Krugman, Paul R.: *Scale Economies, Product Differentiation and the Pattern of Trade*. *American Economic Review*, Menasha, 70(1980), 5, str. 950-959.

Lawrence, Colin, Spiller, Pablo T.: *Product Diversity, Economies of Scale, and International Trade*. *Quarterly Journal of Economics*, 98(1983), str. 63-83.

Levinsohn, James, Petrin, Amil: *Estimating production functions using inputs to control for unobservables*. National Bureau of Economic Research, Cambridge, Massachusetts, Working Paper 7819, 2000, 41 strani.

Melitz, Marc J.: *The Impact of Trade on Intra-Industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity*. Mimeo, Harvard University, Cambridge, Massachusetts, 2003, 28 strani.

Montagna, Catia: *Efficiency Gaps, Love of Variety and International Trade*. University of Dundee, Working Paper No. 90, 1998, 22 strani.

Olley, Steven S., Pakes, Ariel: *The Dynamics of Productivity in the Telecommunications Industry*. *Econometrica*, Chicago, 64(1996), 6, str. 1263-1297.

Penrose, Edith Tilton: *Foreign Investment and the Growth of the Firm*. *The Economic Journal*, Oxford, 66(1956), 262, str. 220-235.

Rumbaugh, T. R., 1991. *A general equilibrium model with scale economies and imperfect competition: an application to the welfare costs of trade restrictions*. Ph. D. dissertation, University of Maryland, 127 strani.

Southard, Frank A.: *American Industry Abroad Since 1929*. *Journal of Political Economy*, Chicago, 41(1933), 4, str. 530-547.

Tybout, James R.: *Plant- and Firm-level Evidence on "New" Trade Theories*. National Bureau of Economic Research, Cambridge, Massachusetts, Working Paper 8418, 2001, 53 str.

Van Biesebroeck, Johannes: *Exporting Raises Productivity in Sub-Saharan African Manufacturing*. National Bureau of Economic Research, Cambridge, Massachusetts, Working Paper 10020, 2003, 44 strani.

Ključne besede: produktivnost, izvozna dejavnost, neposredna vlaganja, multinacionalna proizvodnja

Key words: productivity, export activity, direct investment, multinational production

Priloga A

Tabela: Rezultati letnih testov K-S o samoselekciji v multinacionalno proizvodnjo

Year	D	P-value	Corrected
1994	0,112	0,035	0,021
1995	0,109	0,026	0,021
1996	0,158	0,000	0,000
1997	0,189	0,000	0,000
1998	0,145	0,000	0,000
1999	0,167	0,003	0,003
2000	0,123	0,001	0,000
2001	0,159	0,000	0,000

Vir: avtorjevi izračuni

Priloga B

Tabela: Matching z Olley-Pakesovo korigirano skupno faktorsko produktivnostjo

Model	dynamic w/ tfp
$rtfp_{it-1}$	*** -0,198 (-13,2)
$rl_{it}?$	-0,0025 (-1,3)
$D_exp (s=0)$	*** 0,0174 (3,4)
$D_exp (s=1)$	-0,0046 (-1,2)
$D_exp (s=2)$	-0,0065 (-1,6)
$D_exp (s=3)$	-0,0005 (-0,1)
$D_exp (s=4)$	0,0017 (0,3)
sek. dummyji	DA
čas. dummyji	NE
N	5088

Opomba: Odvisna spremenljivka je $\Delta rtfp_{it}^{treatment} - \Delta rtfp_{it}^{control}$; t-statistike v oklepajih; ***, ** in * prikazujejo statistično značilnost pri 1-, 5- in 10-odstotni stopnji tveganja.

Vir: avtorjevi izračuni

Tabela: Rezultati regresije v prvi fazi z uporabo metode system-GMM [odvisna spremenljivka: logaritem dodane vrednosti]

Model	sys-GMM
y_{it-1}	0,065* (1,6)
k_{it}	0,222* (1,7)
k_{it-1}	0,099 (0,4)
l_{it}	0,765** (2,2)
l_{it-1}	-0,230 (-1,3)
sek. dummyji	DA
čas. dummyji	DA
N	11,103
Hansen $\chi^2[p]$	34,6 [0,626]
AR(1)	*** -5,45
AR(2)	0,04

Opomba: t-statistike v oklepajih; ***, ** in * prikazujejo statistično značilnost pri 1-, 5- in 10-odstotni stopnji tveganja.

Priloga C

Tabela: Matching na celotnem vzorcu podjetij z Olley-Pakesovo korigirano skupno faktorsko produktivnostjo (total factor productivity) [difference-in-differences matching]

Model	Statični model	Din. model s sys-GMM
$rtfp_{it-1}$		*** -0,7331 (-11,8)
r_{it0}	0,0007 (0,5)	* -0,2436 (-2,8)
$D_exp (s=0)$	*** 0,4215 (5,0)	-0,4759 (-0,7)
$D_exp (s=1)$	0,0004 (0,1)	-0,4351 (-0,7)
$D_exp (s=2)$	0,0020 (0,3)	-0,2956 (-0,6)
$D_exp (s=3)$	0,0084 (1,3)	-0,1153 (-0,3)
$D_exp (s=4)$	** 0,0148 (2,0)	0,0839 (0,2)
$OFDI_{t-1}$	-0,0219 (-1,3)	1,5472 (1,1)
$IFDI_{t-1}$	*** -0,1690 (-5,6)	-1,1774 (-1,2)
<i>Sec. dummyji</i>	DA	DA
<i>Čas. dummyji</i>	DA	DA
<i>N</i>	74614	2179
<i>adj. R²</i>	0,07	
<i>Hansen $\chi^2[p]$</i>		72,2 [0,865]
<i>AR(1)</i>		** -4,87
<i>AR(2)</i>		0,79

Opomba: Odvisna spremenljivka je $\Delta rtfp_{it}^{treatment} - \Delta rtfp_{it}^{control}$, t-statistike v oklepajih; ***, ** in * prikazujejo statistično značilnost pri 1-, 5- in 10-odstotni stopnji tveganja.

Vir: avtorjevi izračuni

UDK: 339.137.2(497.4)

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

Cenovna konkurenčnost slovenske zunanje trgovine¹

Povzetek

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

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

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

Summary

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

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

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

* Izredni profesor na Fakulteti za menedžment Univerze na Primorskem.

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

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

1. Uvod

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

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

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

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

V tem prispevku je ocena kakovosti izvoza glede na uvoz v znotrajpanožni trgovini izdelana bistveno podrobneje, vendar pa se analiza nanaša izključno na Slovenijo z določenimi primerjavami, ki so navedene v drugih študijah. Kakovost izvoza glede na uvoz v znotrajpanožni trgovini je izdelana s primerjavo gibanja izvoznih do ustreznih uvoznih cen sorodnih proizvodov za Slovenijo na tri načine. Prvič, primerjane so slovenske izvozne cene, dobljene kot enote vrednosti izvoza v države EU-15, s slovenskimi uvoznimi cenami, dobljenimi kot enote vrednosti slovenskega uvoza iz držav EU-15. Omenjeno razmerje izvozne do uvozne cene kaže na kakovostne razlike in s tem razlike v cenah v znotrajpanožni trgovini med slovenskimi izvoženimi proizvodi v države EU-15 in uvoženimi iz njih. Višja izvozna cena glede na uvozno ceno naj bi kazala višjo kakovost izvoženih glede na uvožene sorodne znotrajpanožne proizvode, in nasprotno, kadar je razmerje nižje od ena. Spremembe v kakovosti izvoženih glede na uvožene sorodne proizvode so tako aproksimirane s pomočjo razmerja med enoto vrednosti izvoženega in uvoženega sorodnega znotrajpanožnega proizvoda. Drugič, primerjane so slovenske izvozne cene v države EU-15 z notranjimi uvoznimi cenami v trgovini med državami EU-15. Omenjeno razmerje kaže na morebitne kakovostne in s tem cenovne razlike med slovenskim izvozom v EU glede na uvoz, ki je prisoten v notranji trgovini podobnih proizvodov med državami EU-15. Tretjič, primerjane so slovenske izvozne cene v države EU-15 z zunanjiimi uvoznimi cenami v trgovini EU-15 s preostalim svetom. Razmerje, večje kot ena, nam kaže, da so slovenski izvozniki v države EU-15 dosegali višjo kakovost in s tem izvozne cene kot drugi izvozniki sorodnih proizvodov na trge EU-15. In nasprotno, kadar je razmerje manjše od ena, kar kaže na nižjo konkurenčnost v primerjavi z drugimi izvozniki na trge EU-15. Z metodologijo, ki se uporablja za znotrajpanožno trgovino, smo uporabili tudi merilo 15 %, s pomočjo katerega razdelimo sorodne znotrajpanožne proizvode v horizontalno znotrajpanožno trgovino, kadar je razmerje izvozne do uvozne cene znotraj tega intervala, in na vertikalno znotrajpanožno trgovino, kadar gre za kakovostno različne proizvode, pri katerih je razmerje izvozne do uvozne cene zunaj tega merila navzgor za višje izvozne cene ali navzdol, kadar gre za nižje izvozne cene v primerjavi s sorodnimi uvoženimi proizvodi.

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

2. Metodologija in uporabljeni podatki

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

3. Rezultati analize

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

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

Razmerje izvozne do uvozne cene kaže kakovostne razlike in njene spremembe v času v izvoženih glede na uvožene proizvode, ki so potekali med Slovenijo in državami EU-15 (Tabela 1). Razmerje, večje kot ena, pomeni, da je bila vrednost na enoto izvoženih proizvodov iz Slovenije v EU-15 večja kot vrednost na enoto uvoženih sorodnih proizvodov iz EU-15 v Slovenijo. Višja izvozna kot uvozna cena pa naj bi tudi pomenila, da je bila kakovost izvoženih proizvodov višja kot kakovost uvoženih sorodnih proizvodov, kar se kaže v razlikah pri cenah. Velja seveda tudi nasprotno, ko velja razmerje, manjše kot ena.

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

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

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

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

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

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

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

Glede na velikost in gibanje razmerja izvozne do uvozne cene lahko dejavnosti NACE razdelimo v pet skupin.

V prvo skupino spadajo dejavnosti, za katere velja, da je razmerje izvozne do uvozne cene višje kot ena. V teh primerih gre za pozitivna gibanja v cenovni oziroma kakovostni konkurenčnosti teh dejavnosti, ki svoje sorodne proizvode izvažajo po višjih cenah v EU-15, kot se podobni proizvodi iz

EU-15 uvažajo v Slovenijo. Ugotovili smo tri dejavnosti, ki imajo višje izvozne cene, kot so uvozne cene:

DD - obdelava in predelava lesa,

DH - proizvodnja izdelkov iz gume in plastičnih mas (s težnjo k zniževanju) in

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

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

B - ribištvo,

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

DI - proizvodnjo drugih nekovinskih mineralnih izdelkov in

DJ - proizvodnjo kovin in kovinskih izdelkov.

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

Za tretjo skupino velja, da se je razmerja znižalo od več kot ena na manj kot ena. Gre za očitno poslabšanje cenovne konkurenčnosti Slovenije v trgovini z državami EU-15 v dejavnostih:

A - kmetijstvo, lov in gozdarstvo,

DM - proizvodnja vozil in plovil, ki pa ostaja blizu ena,

DN - proizvodnja pohištva, druge predelovalne dejavnosti in reciklaža (ob pomanjkljivih podatkih) in delno že omenjena,

DL - proizvodnja električne in optične opreme.

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

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

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

Kljub določenim poslabšanjem je Slovenija dosegala zadovoljiva razmerja izvozne cene do uvozne cene v trgovini z državami EU-15 po dejavnostih tehnološke intenzivnosti (Tabela 2). Za večino srednje visokotehnoloških industrij in srednje nizkotehnoloških industrij je ugotovljeno razmerje večje od ena, kar pomeni, da je Slovenija dosegala višje izvozne cene na trgih držav EU-15, kot pa so bile cene za uvožene sorodne proizvode iz držav EU-15 v Slovenijo. Podrobnejši pregled rezultatov po dejavnostih tehnološke intenzivnosti pa kaže štiri skupine dejavnosti po velikosti razmerja izvozne do uvozne cene.

Najprej je to skupina dejavnosti, za katere velja razmerje izvozne do uvozne cene, ki je večje od ena. Od visokotehnoloških industrij bi z določenimi omejitvami v to skupino lahko vključili dejavnost letala in zračna plovila. V to skupino uvrščamo več dejavnosti srednje visokotehnoloških industrij: drugi električni stroji in aparati (razmerje se znižuje), druga železniška in transportna oprema (razmerje se znižuje) ter druga mehanizacija in oprema. V skupino z razmerjem izvozne do uvozne cene, večjim kot ena, pa spada tudi pretežni del srednje nizkotehnoloških industrij: proizvodi iz kavčuka in plastike (se znižuje), drugi nekovinski mineralni proizvodi, gradnja in popravilo čolnov, bazne kovine in kovinski proizvodi razen strojev in opreme.

V drugo skupino lahko razvrstimo dejavnosti, za katere se razmerje izvozne do uvozne cene giblje v bližini ena, kar pomeni, da ni bistvenih razlik v cenah in kakovosti med izvoženimi in uvoženimi sorodnimi proizvodi med Slovenijo in državami EU-15. Od visokotehnoloških industrij lahko uvrstimo v to skupino te dejavnosti: pisarniški, računovodski in računalniški stroji; radijska, televizijska in podobna oprema (kaže izboljšanje) ter medicinski in optični instrumenti (kaže poslabšanje). Od srednje visokotehnoloških industrij spadata v to skupino dejavnosti motorna vozila in podobno ter kemikalije brez farmacevtskih sredstev. Z določenimi omejitvami v to skupino spadajo tudi dejavnost koks, rafinirani naftni proizvodi in jedrsko gorivo iz srednje nizkotehnoloških industrij. Od nizkotehnoloških industrij pa se izvozne cene ne razlikujejo bistveno od uvoznih cen za dejavnost les, celuloza, papir, papirnati proizvodi, tiskanje in založništvo in dejavnost tekstil, tekstilni proizvodi, usnje in obutev.

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

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

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

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

Končno, gre za četrto posebno skupino, za katero velja razmerje izvozne do uvozne cene, ki je manjše od ena. To pomeni, da so se izvažali cenejši proizvodi in uvažali kakovostnejši sorodni proizvodi po višjih cenah. V to skupino spadata dejavnost farmacevtski proizvodi iz visokotehnoloških industrij, ki sicer kljub temu kaže določena izboljšanja v cenovni konkurenčnosti, ter dejavnost živila, pijače in tobakični proizvodi iz nizkotehnoloških industrij.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

3.4. Horizontalna in vertikalna znotrajpanožna trgovina

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

4. Sklepi in posledice za ekonomsko politiko

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

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

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

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

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

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

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

Literatura

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

UDK: 338.2

Boris Gramc*

Kriza nemškega družbenoekonomskega sistema in nevarnosti za Slovenijo

Povzetek

Nemško gospodarstvo je trenutno v precej slabem stanju. Tega ne ugotavljajo samo mednarodni opazovalci, temveč opozarja na težave gospodarskega, socialnega in političnega sistema tudi velik del nemškega prebivalstva, politikov in podjetniške sredine. Nemške strukturne težave se vrtijo predvsem okoli ekonomske stagflacije, naraščajoče brezposelnosti, visokih proračunskih

primanjkljajev in javnega dolga, primanjkljajev v financiranju pokojninskega in zdravstvenega sistema, pomanjkanja inovacijske zmogljivosti in politične nesposobnosti sprejeti korenite reforme. Članek obravnava vzroke teh težav in navaja nekaj ključnih elementov reform, ki bi odpravile vzroke šibke nemške gospodarske rasti.

V zadnjih nekaj desetletjih je tudi Slovenija prevzela kar nekaj

elementov nemškega družbeno-ekonomskega sistema, kar pomeni, da je prevzela tudi njegove rigidnosti, ki bi lahko povzročile dolgoročno nižje stopnje rasti od denimo ZDA ali drugih "bolj prilagodljivih" držav EU. Zato članek navaja nekaj temeljnih reform, ki so nujne, da bi se v Sloveniji v prihodnje izognili strukturnim težavam, podobnim sedanjim v Nemčiji.

Summary

The German economy is currently in a weak condition. Not only international critics but also the vast majority of the German people, politicians, and business community would concede that the country's economic, social, and political systems have performed poorly in recent years. Germany's structural problems have been concentrated on economic stagflation, rising unemployment,

surging budget deficits and public debt, under-funding of public pension and health systems, erosion of innovative capacity, and political inability to achieve sweeping reform. This article analyses the main causes of Germany's structural problems and discusses some key elements of the reforms needed to tackle the structural causes of Germany's persistent weak growth.

In last few decades Slovenia has copied basic elements of the German socio-economic system which means that it has also copied many of its rigidities that can cause lower long-term economic growth than in USA or other "more flexible" EU countries. Therefore, the article also suggests basic reforms that are crucial to avoid structural problems in Slovenia in the future.

1. Uvod

Nemško gospodarstvo je v preteklosti slovelo kot stabilno in rastoče gospodarstvo, ki je bilo vzor številnim drugim državam. Vendar pa je tako kakor številne druge evropske države zašlo v precejšnjo, danes zelo celovito krizo. Ta ima številne vzroke, temelječe na politični nepripravljenosti na spremembe in institucionalni togosti. V ozadju se kažejo demografski problemi, že dolgo pa je ključni zaviralec Nemčije tudi njeno nizko domače povpraševanje. Prav tako naj bi na nemško

gospodarstvo neugodno vplivala nizka svetovna gospodarska dejavnost in apreciacija evra, kar je ob nizkem domačem povpraševanju zmanjšalo še izvoz. Pomembno je tudi, da si te krize pravzaprav nihče ne želi. Še najmanj Evropska unija, katere nosilni steber je bilo dolgo časa nemško gospodarstvo, zdaj pa se to spopada s hudimi težavami, za katere ekonomisti menijo, da niso le ciklične, temveč predvsem strukturne.

Sloveniji je bila Nemčija in njeno gospodarstvo v mnogih pogledih močan zgled. Tako denimo veliko

* Univerza v Ljubljani, Fakulteta za upravo, boris.gramc@fu.uni-lj.si

pravnih norm temelji na nemškem pravu, socialni sistem pri nas je zasnovan na značilnostih nemškega ipd. Hkrati s prednostmi takšnih nemških pridobitev je Slovenija dobila vrsto slabosti oziroma šibkih točk, ki so danes že resna ovira potencialni rasti slovenskega gospodarstva. Zato je pomembno in potrebno dobro razumeti vzroke in posledice gospodarske krize v Nemčiji, da bi se v Sloveniji lahko premišljeno in tehtno lotili reform, s katerimi bi dosegli dolgoročno rast gospodarstva in vzdržljivost socialnega sistema.

V članku se osredotočamo na pojasnjevanje vzrokov nemške krize, ki jo priznavajo nemški in svetovni ekonomisti, pa tudi politiki, in na navajanje konkretnih rešitev za izhod iz te krize. V drugem poglavju poudarimo ključne kazalce nemške gospodarske krize. Vzroke zanjo predstavimo v tretjem poglavju, v katerem tudi opozorimo, da je problem celovit in ga je samo kot takšnega mogoče odpraviti, v četrtem poglavju pa nato navedemo možne rešitve oziroma izhod iz krize. Vseskozi vlečemo vzporednice in iščemo razlike v gospodarskem sistemu Nemčije in Slovenije, tako pa poskušamo prenesti nemške izkušnje v slovensko okolje in iz njih povleči nauk za potrebne reforme v Sloveniji. Peto poglavje članek sklene.

2. Indikatorji krize v nemčiji

Simptomi, kakršni so nekajletna stagnacija gospodarstva, naraščajoča brezposelnost, primanjkljaj v proračunu in v bilancah socialnega varstva ter politična nemoč izpeljati konkretne in vseobsežne reforme, kažejo, da je nekdanja »obljubljena dežela« Nemčija v globoki krizi. O nestabilnem gospodarskem, socialnem in političnem stanju so si enotni tako prebivalci Nemčije, njeni politiki in podjetniki, kot tudi mednarodna (evropska) javnost, ki je dolga leta iskala vzor prav v nemškem gospodarskem uspehu. Številni ekonomisti, denimo Ackermann (2003), Deutsch et al. (2002) in Bergheim et al. (2003), pravijo, da Nemčija s svojim sedanjim gospodarskim sistemom ni pripravljena na sedanje, kaj šele na prihodnje izzive globalizacije ter tehnoloških in demografskih sprememb.

Simptomi gospodarske krize v Nemčiji razkrivajo strukturne težave gospodarstva (Deutsch et al., 2002). Po tem, ko je v letu 2000 Nemčija dosegla zavirljivo gospodarsko rast, se je gospodarska dejavnost začela upočasnjevati. Tako je v letu 2001 realni BDP porasel za 0,8 %, v letu 2002 za 0,2 %,

v letu 2003 pa celo upadel za 0,1 %. Dolgoročni podatki pravzaprav kažejo na kontinuiteto upadanja gospodarske rasti skozi nekaj desetletij: medtem ko je bila povprečna letna stopnja gospodarske rasti v Nemčiji v 60. letnih preteklega stoletja 4,5 %, je postopno upadla na 2,8 % v 70. letih ter 2,3 % v 80. letih in le 1,6 % v 90. letih. Celo v letih 1995–2000, ko je svetovno gospodarstvo doživelo velik vzpon, je nemško gospodarstvo raslo v povprečju le 1,7-odstotno na leto.¹

Tudi zaposlenost je v zadnjih letih vztrajno upadala. Uradni podatki kažejo, da je skupno število brezposelnih v letih 2003 in 2004 presegalo štiri milijone ljudi oziroma 10 % delovne sile, kar naj bi bilo blizu najvišje vrednosti po združitvi obeh Nemčij. Vendar ti podatki iz raznih razlogov (denimo prikriti brezposelnosti) še vedno »skrivajo« enega do dva milijona v resnici brezposelnih ljudi. To dejstvo kaže na velik problem brezposelnosti, ki za seboj nujno potegne socialne probleme oziroma probleme v proračunu in socialnih blagajnah.

Proračuni vseh uporabnikov javnih financ izkazujejo velik primanjkljaj, predvsem zaradi nizke gospodarske dejavnosti in visokih socialnih izdatkov zaradi velike brezposelnosti. V letu 2004 je Nemčija že tretje leto zapored prekršila pravilo 3-odstotnega proračunskega primanjkljaja v BDP, določenega v Paktu o stabilnosti in rasti. Prav tako je maastrichtsko mejo 60 % BDP prekoračila velikost javnega dolga. V ozadju teh problemov je javni »pay-as-you-go« sistem pokojninskega zavarovanja in sistem zdravstvenega zavarovanja, ki s prihodki ne moreta pokriti vseh zahtevanih in pričakovanih odhodkov. Zaradi hude stiske v pokojninski in zdravstveni blagajni so zato v Nemčiji povečali prispevni stopnji, to pa je zmanjšalo razpoložljivi dohodek gospodinjstev in povzročilo višje stroške dela.

Sedanja kriza je tudi odsev politične nesposobnosti izpeljati konkretne reforme in spodbuditi gospodarstvo. Po delni pokojninski reformi v letu 2001 in nekaj manjših spremembah ob koncu Kohlove vladavine v poznih 90. letih se je nemška vlada pod vodstvom kanclerja Gerharda Schröderja umaknila od nepriljubljenih reform trga dela, davkov ali socialne politike. V zadnjih letih je zgolj poskušala krpiti velik primanjkljaj v blagajnah, vendar znotraj obstoječih struktur in sistemov. Zaradi institucionalne neprožnosti je bila kritična obravnava sedanjih sistemov neučinkovita in neuspešna. Do leta 2003 je bilo videti, da se politika ne bo sposobna in ne pripravljena spopasti s tabuji

¹ Območje evra je imelo v obdobju 1995–2000 povprečno letno rast 2,5 %, ZDA pa 3,8 %.

Tabela 1: Ključni gospodarski kazalci v Nemčiji

	2002	2003	2004	2005*
Rast bruto domačega proizvoda	0,1	-0,1	1,6	0,7
Zahodna Nemčija	0,0	-0,2	1,6	0,7
Vzhodna Nemčija	0,7	0,2	1,5	0,7
Delovna sila (v 1000)	38.696	38.314	38.442	38.731
Brezposelni (v 1000)	4.061	4.377	4.381	4.844
Stopnja brezposelnosti	9,5	10,3	10,2	11,1
Rast cen življenjskih potrebščin (v %)	1,4	1,1	1,6	1,7
Rast povprečne plače (v %)	0,8	0,7	-1,1	0,0
Bilanca javnega sektorja				
V milijardah EUR	-77,5	-81,3	-80,3	-76,1
V % nominalnega BDP	-3,7	-3,8	-3,7	-3,4
Plačilna bilanca	48,2	45,3	84,0	85,0

* Ocene.

Vir: Državni statistični urad (spletne strani), Bundesbank (spletne strani).

socialnih in gospodarskih reform, potem pa je marca 2003 v dokumentu »Agenda 2010« kancler Schröder le zastavil pot ključnim reformam, ki bi omilile pritiske in odpravile javnofinančne težave.

Gospodarski problemi so osnova in hkrati gonilo reformnim procesom. Vendar pa med nemško javnostjo, političnimi strankami, sindikati in drugimi interesnimi skupinami ni soglasja niti o tem, kako hudi so dejansko problemi in kaj jih povzročajo, niti o načinih odpravljanja krize (Ackermann, 2003). Obstaja pa soglasje, da je Nemčija v krizi, kar kažejo tudi podatki v Tabeli 1.

3. Vzroki strukturne krize v nemčiji in značilnosti slovenskega družbenoekonomskega sistema

Deutsch et al. (2002) ne dvomijo, da je vzrok nemške strukturne krize nizka gospodarska dejavnost. Že dalj časa opazno gospodarsko mrtvilo ni samo na prvi pogled jasen simptom, temveč je hkrati neposredno in posredno poslabšalo stanje na trgu dela, v pokojninskem in zdravstvenem socialnem sistemu ter širše v javnih financah, hkrati pa je spodbudilo potrebo po reformah v vseh omenjenih segmentih nemškega narodnega gospodarstva. Vsi omenjeni sistemi so bili vzpostavljeni in so dobro delovali med rastočo ali pa vsaj stabilno, vendar sorazmerno visoko gospodarsko rastjo. Naraščajoča »država blaginje« pa je v preteklih desetletjih spodjedla gospodarsko osnovo in zmanjšala možnosti te rasti. Ugotovimo lahko, da so s slednjo povezani vsi simptomi, vzroki in vse »terapije«. Temu problemu se bomo zato v nadaljevanju podrobneje posvetili.

V publikaciji nemške centralne banke »More Growth for Germany« (2002) je zajeta celovita problematika sedanjega nemškega zastoja v rasti. Problem namreč ni samo v cikličnem dnu, ampak je dolgoročen. Zaradi svetovnega zastoja v rasti, pri katerem »vodijo« ZDA, zloma trga kapitala, močnega evra in visoke stopnje geopolitične negotovosti po 11. septembru 2001 so številna gospodarstva – tudi nemško – zašla v ciklično upadanje. Ko pa se je rast v ZDA leta 2004 nekoliko obnovila in se je odpravil »overshooting« v tečaju evra, je tudi Nemčija začela kazati, da se pobira s cikličnega dna. Takšno gibanje razkriva njeno močno odvisnost od stanja v svetovnem gospodarstvu ter nesposobnost spodbujati domače povpraševanje in gospodarske dejavnosti. Problemu potencialne in dolgoročne trendne rasti naj bi zato v Nemčiji pri oblikovanju in izvajanju reform posvetili največ pozornosti. Zdajšnje napovedi potencialne gospodarske rasti so namreč med 1 in 2 %, kar je v medčasovni in mednarodni primerjavi zelo nizko. Razlogi za to so navedeni v nadaljevanju.

Neučinkovita uporaba dela. Empirična študija nemške centralne banke je pokazala, da je pri onemogočanju hitrejše dolgoročne rasti poglavitna omejitev neučinkovita uporaba proizvodnega dejavnika "delo". Njegov nizki prispevek k rasti naj bi najbolj upočasnjeval gospodarski razvoj v zadnjih treh desetletjih (Bernheim in Neuhaus, 2002). Študija Mednarodnega denarnega sklada – IMF (2003) je pokazala celo, da slabo uporabljeno delo nosi več kakor polovico krivde za nizko rast v 90. letih. Ključni problem naj ne bi bil v delovni produktivnosti, ki je izražena v produktu na delovno uro in je pravzaprav zelo visoka, temveč v nizkem delovnem vložku. To naj bi bila posledica

nizke stopnje rasti prebivalstva (približno 0,2 % v povprečju na leto glede na 1,1-odstotno povprečno letno rast v ZDA), nizke udeležbe na trgu dela in nenehnega zmanjševanja opravljenih delovnih ur na zaposlenega. Skrajšanje delovnega tedna, naraščanje praznikov in dela prostih dni, zgodnje upokojevanje, veliko brezposelnih med slabio izobraženim prebivalstvom in razmeroma visok delež netržnega gospodinjkega dela (ki seveda ni zajet v statističnem spremljanju) so letno število delovnih ur na prebivalca znižali od povprečnih 950 ur v 60. letih preteklega stoletja na povprečnih 700 ur v 90. letih – to je skoraj za četrtno.² V ZDA se je število delovnih ur na prebivalca v istem obdobju za četrtno povečalo (vir: <http://puck.sourceoecd.org>; lastni izračuni).

Neprožnost trga dela in stroški »države blaginje«. Prej navedeni razlogi za nizki delovni input v Nemčiji imajo pravzaprav dva temelja. Prvi je visoko razviti, močno redistributivni in nepregledni sistem blaginje, ki zaradi visokih davkov in socialnih prispevkov povzroča veliko neskladje med bruto in neto plačami. Hkrati pa z visokimi rezervacijskimi plačami in visokim socialnim standardom za brezposelne zmanjšuje zanimanje za zaposlitev. Drugi razlog je strukturna rigidnost na trgu dela, ki se kaže v centraliziranem in kolektivnem oblikovanju plač. Posledica tega so precej nerazlične plače med regijami, sektorji, podjetji in kvalifikacijami zaposlenih, previsoka podpora odsotnosti z dela in nizka časovna fleksibilnost delavcev. Tovrstna rigidnost je v Nemčiji v zadnjih letih močno povečala bruto plače in hkrati znižala stopnjo novega zaposlovanja. Naraščajoča brezposelnost je očiten dokaz, da nemški trg dela dejansko ne deluje, kakor bi moral, torej ne izenačuje ponudbe s povpraševanjem oziroma ne omogoča zaposlitve potencialnim delavcem pri neki postavljeni plači. Naraščajoča siva ekonomija, ocenjena na 16 % BDP, kar naj bi bilo dvakrat več kakor v ZDA, in neuradno zaposlovanje dodatno kažejo na dejansko nedelujoči nemški trg dela (IMF, 2002).

Padajoča produktivnost kapitala. Medtem ko je delovna intenzivnost upadala, se je kapitalna intenzivnost proizvodnje v Nemčiji v zadnjih treh desetletjih močno povečevala. Ker je delo zaradi togosti na svojem trgu postajalo sorazmerno dražje, so ga podjetja zamenjevala s kapitalom. Ključno vodilo njihovega poslovanja je bila racionalizacija. Rezultat takšnih sprememb je popolnoma v skladu s teoretičnim predvidevanjem (glej npr. Ruffin in Gregory, 1997; Senjur, 2002; Acocella, 2005; Weil, 2005): stog kapitala in produktivnost dela sta zelo porasla, produktivnost kapitala in njegov donos pa upadla. V zadnjem času so se naložbe v kapital

in njegova akumulacija močno zmanjšale, vendar pa je to verjetno predvsem posledica cikličnega gibanja.

Upadanje inovativne zmogljivosti. Glede na visoke stroške dela in vedno starejše prebivalstvo je ključni potencial nemške rasti in razcveta v globaliziranem svetovnem gospodarstvu na dolgi rok inovacijska sposobnost. Hofmann (2003) pravi, da Nemčija sicer še vedno razmeroma veliko nameni za dejavnosti R&R, zanemarja pa zaščito inovacij s patenti in razvoj človeških virov.

Velika vloga države v gospodarstvu. Nemška vlada ima z neposrednimi predpisi, davki, socialnimi prispevki in državnimi izdatki precejšnjo vlogo v gospodarstvu. Visoki davki in socialni prispevki (41,5 % BDP v letu 2003) zmanjšujejo zaposlovanje in naložbeno dejavnost na tem področju. Ta učinek dodatno podkrepi zelo zapleten davčni sistem, ki je nespodbuden in zavira rast, čeprav je s svojimi 23 % BDP še vedno približno tak kakor v rastočih 60. letih prejšnjega stoletja. Vendar pa so v tem obdobju izredno porasli socialni prispevki. Visoke subvencije, ki znašajo več kakor 150 milijard evrov na leto oziroma tretjino vseh pobranih letnih davkov ter so usmerjene predvsem v kmetijstvo, rudarstvo, promet in stanovanja (približno 65 milijard evrov na leto), povzročajo napačno razdeljevanje kapitala in drugih proizvodnih dejavnikov. Nenehna rast javne porabe in socialnih izdatkov je pustila posledice na nekaterih temeljnih javnih naložbah, denimo v izobraževanje. Pomanjkanje davčnega reda v državi ter sprejetje Pakta stabilnosti in rasti je vladi pustilo zelo malo manevrskega prostora za diskrecijsko javno porabo oziroma stabilizacijsko makroekonomsko politiko. Čeprav je nekatere vplive države v gospodarstvu težko izmeriti, je očitno, da je njena vloga izredno močna in da z vsaj nekaterimi posegi zavira rast nemškega gospodarstva (Boss, 2003).

Demografske spremembe. Simptomi gospodarskega zastoja so se v Nemčiji pokazali, še preden se je resnično začela spopadati s problemom demografskih sprememb. Celo hitreje kakor v nekaterih razvitih državah (primerjano predvsem z ZDA) se bo nemško prebivalstvo v naslednjih dveh desetletjih ne samo postaralo, temveč tudi občutno zredčilo. Uradne projekcije kažejo, da se bo delovna sila, tj. prebivalstvo med 15. in 65. letom starosti, začela krčiti že leta 2015. Negativni vpliv nizkega delovnega vložka v Nemčiji naj bi se še okrepil, zato je pod tako črnim scenarijem in brez uveljavljanja reform v državi ocenjena trendna rast BDP v povprečju pod 1 % na leto. Porasli bodo seveda še problemi s »pay-as-you-go« sistemom

² Podatki se nanašajo zgolj na nekdanji zahodni del Nemčije.

pokojnin, saj se bo razmerje med vplačniki prispevkov in upravičenci pokojnin zelo zmanjšalo. Vse to naj bi druge strukturne probleme samo še bolj spodbudilo (Graf, 2003).

Nizka zavzetost za celovite reforme. V študiji Bergheima et al. (2003) je izpostavljenih deset dejavnikov, zaradi katerih naj bi bilo zanimanje za reforme razmeroma nizko. Prvih pet je psiholoških: nasprotovanje reformam pri Nemcih zaradi posedovanja še vedno razmeroma velikega premoženja; vpliv medijev, ki naj bi celo pretiravali s kriznim stanjem; nenaklonjenost tveganju pri prebivalstvu; zaupanje v dobro delujočo »socialno državo« ter izogibanje individualnemu tveganju in pobudi; majhno zanimanje ljudi za politiko, zato se s krizo niti nočejo ukvarjati. Naslednjih pet vzrokov pa naj bi bilo političnih in institucionalnih: močan vpliv lobijev in interesnih skupin; v svojo kariero zazrti politiki, ki želijo samo povečevati svojo moč; veliko poslancev naj bi prihajalo iz javnega sektorja, zato naj bi razširili miselnost o nepravičnosti trga in uspešnosti državnega poseganja; pogoste volitve na vseh vladajočih ravneh, kar povzroča kratkoročno usmerjenost politik; nemški zvezni sistem, ki zavira neodvisno regionalno politiko in reforme.

Slovenija se s krizo, kakršna je v Nemčiji, še ne srečuje, vendar pa so vprašanja njenega prihodnjega razvoja oziroma vprašanja vodenja primerne gospodarske politike zelo pomembna, saj je slovenski družbenoekonomski sistem osnovan predvsem na nemškem in bi kot takšen zaradi podobnih razlogov, navedenih zgoraj, v kakšnem desetletju lahko zašel v krizo. Izhod iz tovrstne krize je praviloma zahtevnejši in bolj boleč od preprečevanja njenega nastanka.

Temeljni problemi slovenskega družbeno-ekonomskega sistema izhajajo iz zelo rigidnega trga dela, visokih socialnih izdatkov, nizke inovativne zmogljivosti in razmeroma močnega državnega uravnavanja gospodarstva. Prav tako ima Slovenija veliko težavo v iskanju neaktivnosti in soglasja o tem, kateri koraki so potrebni za preboj med visoko razvite države. Gospodarski razvoj je zato lahko ogrožen.

Slovenija ima tako kakor Nemčija zelo rigiden trg dela, ki ga obremenjujejo (1) številni nepotrebni stroški, vezani izključno na zaposlitev samo, niso pa v nikakršni povezavi z delovnimi rezultati zaposlenih (denimo dodatek za delovno dobo, povračila stroškov prehrane med delom, jubilejne nagrade ipd.), in (2) nepotrebni davki (predvsem davek na izplačane plače, ki pa se počasi odpravlja). Zaradi visoke socialne pomoči številni posamezniki niso pripravljeni vključiti se v delovno silo, med pomembnejšimi razlogi za togost slovenskega trga

dela pa so še osredinjena pogajanja s sindikati o plačah delavcev; posledica takšnih pogajanj je, da tudi v Sloveniji ni velikih razlik v plačah med regijami in poklici. Medtem ko nemško gospodarstvo slovi vsaj po visoki produktivnosti, slovensko dosega le okoli 70 % višine nemškega proizvoda na opravljeno delovno uro.

»Pay-as-you-go« sistem medgeneracijskega prerazdeljevanja se izkazuje kot problematičen, saj se razmerje med vplačanimi prispevki v pokojninsko blagajno in izplačanimi pokojninami vse bolj zmanjšuje. Vprašanje vzdržljivosti takšnega pokojninskega sistema se zaostri, ko upoštevamo, da Slovenija od leta 1995 spada med tiste evropske države z najnižjo rodnostjo, saj slovenska ženska v svoji rodni dobi v povprečju rodi 1,3 otroka ali manj. Leta 2003 je bil kazalec v Sloveniji 1,2 – skupaj s Češko, Slovaško in Ukrajino najnižji v Evropi. Modelno prebivalstvo s tako nizko rodnostjo in 29-letno starostno razliko med starši in otroki bi se zmanjševalo po povprečni letni stopnji 1,9 odstotka, kar bi ga v nekaj manj kakor 37 letih razpolovilo. Tako nizka rodnost povzroča izredno hitro staranje celotnega za delo sposobnega prebivalstva.

Slovenija se uvršča tudi v vrh držav, ki so na t. im. drugi stopnji razvitosti, na kateri je najpomembnejši element naložbena raven (Jaklič, 2002). Podjetja so sposobna ne samo prevzeti tujo tehnologijo, temveč jo tudi izpopolniti. Vendar pa ima Slovenija slabo razvito inovativno okolje in v nasprotju z Nemčijo nizke izdatke za dejavnosti R&R (v letu 2004 okoli 1,6 % BDP). Prav tako kakor Nemčija pa ima probleme s financiranjem in razvojem visokega izobraževanja, ki je neučinkovit in ki ob zelo visokih javnih izdatkih v ta namen zagotavlja visoke zasebne stopnje donosa.

4. Ukrepi za izboljšanje gospodarske aktivnosti in razvoj obeh gospodarstev

Nemški strukturni problemi so tema analiz in razprav že vrsto let. Dani so bili številni predlogi za učinkovito vodenje gospodarske politike in poskus izhoda iz krize. Nemški in mednarodni raziskovalni inštituti (med njimi IMF, OECD, nemška centralna banka) so oblikovali že vrsto reformnih predlogov po temeljitih gospodarskih analizah in izkušnjah nekaterih drugih držav, ki so že doživele tako krizo. Vendar so bili njihovi predlogi komaj kaj upoštevani. Velikokrat so vzrok za to politiki, ki jim pri državljanih nepriljubljene »neoliberalne« in »antisocialne« reforme zmanjšujejo podporo, njihovo dejansko urenjevanje pa verjetno poraz na naslednjih volitvah. Kljub temu je leta 2003 tedanji kancler Schröder

naredil korak naprej ter z »Agendo 2010« sprožil javno politično debato in spopad mnenj o potrebnih strukturnih reformah v državi.

V tem poglavju bomo opisali nekaj ključnih elementov potrebne celovite reforme v Nemčiji, ki bi odpravila strukturne vzroke nizke gospodarske rasti. Reforme, ki naj bi popravile slabo stanje nemškega gospodarstva, naj bi pravzaprav predstavljale pogumno, konsistentno in vzdržljivo kombinacijo tržno usmerjenih reform trga dela, pokojninskega in zdravstvenega sistema, davčne ureditve in tržne liberalizacije. Hkrati bomo predlagali ustrezne spremembe tudi v Sloveniji.

Trg dela. Ker je slaba uporaba dela kot proizvodnega dejavnika v Nemčiji ključna ovira za gospodarsko rast, je nujna reforma trga dela, tako da bi se povečala zaposlenost in pospešila gospodarska dejavnost. Ker je vzrokov za neprožnost in neravnotežje na trgu dela zelo veliko, bi bil potreben celoten paket reform, ki bi povečal stopnjo udeležbe (angl. participation rate) in število delovnih ur ter predvsem prožnost delovnega vložka, zmanjšal pa različne nepotrebne stroške dela (predvsem davke) in okreplil zanimanje zanj delo. Zelo pomemben del reform bi morala biti sprememba togega in centraliziranega kolektivnega določanja plač v bolj prilagodljiv, decentraliziran in na raven (skupin) podjetij usmerjen sistem kolektivnih pogajanj. Tudi delovne ure bi morale postati prožnejše; kar zadeva demografske razmere, Deutsch et al. (2002) pravijo, da bi bilo treba povečati letno število delovnih ur in potrebno delovno dobo za upokožitev. Predvsem z zadnjim predlogom se nekateri, denimo Steiner (2004), ne strinjajo, ker naj bi sicer poslabšali zdravje ljudi v pozni življenjski dobi, hkrati pa zmanjšali zaposljivost mladih.

Za nizko izobraženo delovno silo, ki predstavlja velik del strukturne brezposelnosti, naj bi pogajanja ostala na narodnogospodarski ravni. Zagotoviti je namreč treba usklajenost plač te skupine ljudi s sistemom socialne varnosti (predvsem nadomestil za brezposelnost) in davčnim sistemom. Nujno je namreč, da se nizko izobraženi in dokaj brezposelni populaciji po plačilu vseh davkov in socialnih prispevkov še vedno izplača »uradno« delati. Državni zavod za zaposlovanje, ki išče zaposlitev, izobražuje in izpopolnjuje brezposelne, mora iskati informacije o potrebah neposredno na trgu.

Nujno potrební pogoj za vzpostavitev učinkovitega in prilagodljivega trga dela je po Steinerjevem mnenju (2004) odprava stroge zakonske zaščite pogodb o delovnem razmerju, s čimer bi spodbudili zaposlovanje predvsem v majhnih in srednje velikih podjetjih. Za znižanje brez-

poselnosti bi bilo treba zelo omejiti tudi rast plač. Vsaj nekaj let bi morale zaostajati za rastjo produktivnosti. Takšna prozaposlitvena plačna politika bi postala politično zanimiva, če se zaposlenim ponudi tudi večja udeležba v dobičku podjetij, v katerih so zaposleni, lahko celo v povezavi z vplačevanjem teh dobičkov v pokojninske sheme (Steiner, 2004).

Slovenija bi za oblikovanje bolj prilagodljivega trga dela prav tako morala uvesti več korenitih sprememb. Taka je denimo preureditev sistema kolektivnega dogovarjanja in kolektivnih pogodb k večji decentralizaciji, ko naj bi se te sklepale na ravni panog ali celo podjetij in ne na državni ravni. Dohodki, ki so vezani na samo zaposlitev, naj bi se zmanjšali, v zameno pa bi delodajalci porabili tako oblikovane prihranke za povečanje plač dobrim in uspešnim delavcem ter udeležbo delavcev pri dobičku. S povečanjem prožnosti pri nagrajevanju bi pridobili predvsem bolj kvalificirani in produktivni delavci.

Pokojninski in zdravstveni sistem. Velik del stroškov dela v Nemčiji sestavljata dva elementa »države blaginje«: pokojninsko in javnozdravstveno varstvo. Njuna prispevna stopnja znaša 19,5 % in predstavlja v povprečju 14,4 % bruto plačila. Polovico te stopnje krijejo delodajalci. Doseganje višje zaposlenosti in gospodarske rasti zahteva znižanje prispevne stopnje, kar bi ob nespremenjenih sistemih pokojninskega in zdravstvenega varstva dolgoročno pripeljalo do njune hude finančne krize, posebno če upoštevamo demografske spremembe. Te bi povzročile krizo že ob obstoječih visokih prispevnih stopnjah. Za pokojninski in zdravstveni sistem v Sloveniji in Nemčiji so nujne spremembe, ki bi omogočile dobro delovanje sistemov na dolgi rok. Pokojninski sistem potrebuje predvsem naslednje ukrepe (Bräuning, 2003): (1) zmanjševanje zagotovljene ravni prejemkov – pokojnin pod 40 % bruto plač in nadaljnje prilagajanje pokojnin glede na demografske razmere; (2) zvišanje upokožitvene starosti v kombinaciji z možnostjo izbire dejanske upokožitvene starosti, pri čemer bi posamezniki, ki bi izbrali zelo pozno upokožitev, za svojo pokojnino dobili posebne bonuse; (3) zagotovitev uravnoteženega razmerja med vplačanimi pokojninskimi prispevki in izplačanimi pokojninami; (4) zagotovitev preglednosti in verodostojnosti sistema z uvedbo individualnih pokojninskih računov; (5) spodbujanje sedanje za delo sposobne generacije, da sama z individualnimi pokojninskimi shemami poskrbi za svoje pokojnine.

Povečevanje pričakovane življenjske dobe in velik napredek v medicinskem znanju in tehnologiji

bosta v prihodnosti še dodatno vplivala na zviševanje stroškov zdravstvenega sistema. Višja stopnja zaposlovanja pa po drugi strani zahteva ustavitve nenehne rasti zdravstvenih prispevkov v stroških dela, ki jih plačujejo delodajalci. Zdravstvena reforma naj bi tako odpravila povezavo med delodajalcem in delojemalcem na zdravstvenem področju ter uvedla rast individualnih zdravstvenih premij. Večja usmeritev v tveganju primerno, zasebno naravnano zdravstveno zavarovanje naj bi bila ustreznejša od sedanjega nenehnega prizadevanja obdržati zdravstvene izdatke znotraj proračunske omejitve ter vedno novih poskusov krčenja stroškov preventivnega in kurativnega zdravljenja (Deutsch, 2002). Hkrati s korektivo na povpraševalni strani bi bilo treba zagotoviti večjo produktivnost in učinkovitost tudi na ponudbeni strani pri zdravnikih, lekarnah in drugih izvajalcih zdravstvenih storitev. Pomembno vlogo naj bi odigrale zavarovalnice, ki bi morale poskrbeti za večjo preglednost, konkurenco in odgovornost obeh strani.

Tovrstne tržno usmerjene reforme naj bi bile medsebojno zelo povezane in glede izvedbe zelo zahtevne predvsem med njihovim uvajanjem. Vendar so za zniževanje nedelovnih stroškov dela delodajalcev preprosto nujne.

Problematiko zdravstva je mogoče v Nemčiji in Sloveniji začeti reševati predvsem z uveljavitvijo načela, da se morajo cilji zdravstvene politike, javnih zavodov in posameznih zdravnikov načrtovati po merljivih kazalcih in da se po teh presojata tudi njihovo delo in učinkovitost, v javnozdravstveno zavarovanje pa naj bi vključili evropsko primerljiv obseg in standard pravic, ki bi se finančno obdržal tudi dolgoročno. Državi bi morali zagotoviti možnost za samostojno, pregledno in nadzorovano upravljanje sredstev javnega zdravstvenega zavarovanja (modeli cen, analiza naložb glede na stroškovne ugodnosti ipd.).

Med zanimivimi predlogi za odpravo problema pokojnin se je v Sloveniji pojavil sistem naložbenega pokojninskega zavarovanja s polnim kapitalnim pokritjem, ki odpravlja medgeneracijsko prerazdeljevanje (prispevki za delo sposobne generacije se zbirajo in nalagajo na individualnih pokojninskih računih), a se zaradi javnofinančne nevzdržnosti financiranja prehoda iz dokladnega v naložbeni sistem, nasprotovanja socialnih partnerjev in nerazvitosti slovenskega finančnega trga še ni mogel uveljaviti. Brščič in Kešeljević (2005) govorita tudi o t. im. virtualnih pokojninskih računih: zbrani prispevki na individualnih pokojninskih računih se ne namenijo nakupu vrednostnih papirjev kakor pri

sistemu s kapitalnim pokritjem, ampak podobno kakor pri dokladnem sistemu za izplačilo pokojnin obstoječim upokojevcem. V zameno za plačane prispevke, naložene na zavarovančevem individualnem pokojninskem računu, zavarovanec pridobi eksplicitno terjatev do države, tj. pravico do bodočih davčnih prihodkov. Izvirnost teh računov je v tem, da z upoštevanjem načela aktuarske pravičnosti zadovoljujejo interese posameznikov, zagotavljajo dolgoročno vzdržljivost javnih financ ter so, kar je še posebno pomembno, politično sprejemljivi in ne nazadnje ob obstoječi podatkovni infrastrukturi Zavoda za pokojninsko in invalidsko zavarovanje tudi hitro uresničljivi.

Davčna reforma. Če želi nemška vlada popeljati gospodarstvo nazaj med hitro rastoča svetovna gospodarstva, mora rešiti strukturne javnofinančne probleme. Glede na visok proračunski primanjkljaj in javni dolg ter visoke davke in socialne prispevke vlada v prihodnosti ne more dodatno povečevati javnega dolga ali javnofinančnih prihodkov, ne da bi s tem neugodno vplivala na gospodarsko dejavnost (Boss, 2003). To dejstvo vodi v eno samo možno rešitev neizogibne finančne konsolidacije: v znižanje javnofinančnih izdatkov. Poleg različnih načinov povečevanja učinkovitosti javnega sektorja, denimo z odpravljanjem podvajanja dela na raznih ravneh oblasti in vključevanjem zunanjih izvajalcev, s čimer se krepi partnerstvo med javnim in zasebnim delom, mora biti prednostna naloga pri zmanjševanju izdatkov še vedno krčenje cele vrste neposrednih plačil in subvencij raznim skupinam. Subvencije ne le da porabijo približno tretjino proračunskih prihodkov, temveč tudi zelo zmanjšajo pripravljenost za delo in kvarijo načrtovano delitev virov v gospodarstvu, s čimer po raznih kanalih pritiskajo na znižanje potencialne rasti gospodarstva. Manjše subvencije gospodinjstvom (denimo kot potni stroški in nočno delo) morajo iti z roko v roki s temeljno davčno reformo, ki naj bi znižala nominalne davčne stopnje, povečala davčno osnovo z odpravo nekaterih olajšav, predvsem pa naj bi poenostavila davčni sistem. Z odmikom od trenutnega davčnega sistema, ki vse vire dohodkov obravnava enako, bi morala reforma zagotoviti sistem, v katerem bi bile obresti in druge oblike dohodkov od kapitala izvzete iz splošne osnove ter obdavčene po enotni in nizki davčni stopnji. Tako naj bi spodbudili varčevanje in naložbe ter se izognili davčnemu izmikanju investitorjev. Drugi elementi velike davčne reforme naj bi šli po Bossovem mnenju (2003) od neposrednega k posrednemu (potrošno osnovanemu) obdavčenju in v krepitev davčne avtonomije na več ravneh oblasti.

Tudi Slovenija zahteva preglednejši in enostavnejši davčni sistem, ki se v zadnjem času predstavlja s

konceptom enotne davčne stopnje. Tehnično gledano bi bilo mogoče učinke enotne davčne stopnje doseči tudi brez njene uvedbe, in sicer s hitrejšim odpravljanjem davka na plačilno listo in znižanjem najvišjih dohodninskih stopenj. Negativne posledice, povezane z verjetno višjo obdavčitvijo nižjih slojev, bi bile tako laže obvladljive. Korak v pravo smer pa je Slovenija že naredila, ko je kapitalski dobiček izvzela iz običajne dohodninske osnove in ga začela obdavčevati ločeno po enotni in nizki davčni stopnji.

Liberalizacija, izobraževanje in druge reforme. Poleg omenjenih področij bi bila reforma, ki bi spodbudila nemško gospodarstvo in konkurenčnost, potrebna tudi na vrsti drugih področij. Med te sodi denimo reforma izobraževalnega sistema, sistema spodbujanja inovacij in nadaljnja liberalizacija v nekaterih ključnih panogah (Shaaf, 2003). Kljub temu da so te reforme pomembne, je temeljni poudarek še vedno na trgu dela, na davčnem in socialnem sistemu.

Reševanje demografskih problemov. Številne demografske študije napovedujejo precejšnje staranje in krčenje nemškega prebivalstva, kar naj bi dodatno poglobilo strukturne probleme. Kljub temu družba še ni dokončno odgovorila, kaj lahko sama in država naredita za demografske spremembe. Skozi nekaj zadnjih desetletij se je življenjsko pričakovanje v Nemčiji precej zvišalo, stopnja rodnosti pa je upadala. Slednja naj bi bila tudi ključni demografski problem. Naloga politike naj bi bila analizirati sedanje stanje in sprejeti ustrezne ukrepe za povečanje stopnje rodnosti nemškega prebivalstva. Bräuninger et al. (2002) predlaga denimo izboljšanje finančnega stanja družin in zagotovitev ustreznega varstva otrok. Nekateri politiki pravijo, da bi bila rešitev v priseljevanju.

Slovenija in Nemčija poleg naštetih reform in nujnih sprememb potrebuje gospodarstvo politiko, ki bo postavljala v središče mednarodno konkurenčnost, rast in zaposlovanje, zato je namen takšne politike spodbujati oziroma omogočiti razvoj in uspešnost podjetij, ne pa jih omejevati pri poslovanju. Gospodarska politika za globalno podjetništvo po mnenju Tajnikarja in Pušnikove (2005, str. 2005) cilja na vložke in ne na rezultat, biti mora decentralizirana in po naravi regionalna oziroma lokalna, pomembno mesto pa morajo imeti tudi spodbude za financiranje podjetij s tveganim in neformalnim kapitalom, ki zagotavlja kapital za nova inovativna podjetja oziroma naložbe, povezane z visokim tveganjem. Slovenija potrebuje močno povezanost univerz in raziskovalnih inštitutov s podjetji, predvsem pa

učinkovito in kakovostno visokošolsko izobraževanje, ki naj bi ga zaradi narave izrazito zasebne naložbe bolj financirali študenti sami. Podoben ukrep je smiseln za Nemčijo, ki zaradi proračunskih omejitev ne vzdrži več bremena naraščajočega števila visokošolskih študentov.

Delno so bili zgoraj naštetih potrebni ukrepi za odpravo strukturnih problemov nemškega gospodarstva zajeti že v »Agendi 2010«, ki jo je kancler Schröder razgrnil leta 2003, v Sloveniji pa je vlada lani predstavila podoben paket reform, kakor jih navajamo v tem članku. Problem, da veliko reformnih premikov v Nemčiji ni bilo izvedenih, v Sloveniji pa se začetek reform tudi precej odmika, je poleg pritiskov interesnih skupin in volilno usmerjenega obnašanja politikov še v precej zapletenem sistemu sprejemanja reformnih zakonov. Tako postane celotna reforma pravzaprav politično tekmovanje, prigovarjanje, lobiranje in pogajanje med političnimi strankami, ki vsaka zastopa svoj krog volivcev in interesnih skupin. Njen dokončni izid je tako vnaprej neznan. Velikokrat kljub dokaj jasnim priporočilom stroke prevlada politična odločitev, ki z gospodarskega stališča ni najboljša.

5. Sklep

Dejstva, da se Nemčija sooča s hudimi problemi gospodarske rasti, ki niso »le« ciklične, temveč strukturne narave, se zaveda večina ekonomskih subjektov v državi. Rast pričakovanih prihodnjih dohodkov je zato nizka; to pomeni, da so gospodinjstva in podjetja zelo previdna pri njihovi potrošnji in investicijah, kar vodi v še manjšo gospodarsko aktivnost.

Gospodarska politika ima pred seboj pglavitni cilj: najti rešitev problema rasti in popeljati Nemčijo nazaj med hitro rastoča evropska in svetovna gospodarstva. Številni strokovnjaki pri tem navajajo nekatere ključne reforme, ki naj bi imele skupni imenovalec v zmanjšanju vloge države v gospodarstvu in povečanju zasebne pobude. Na mnogih področjih naj bi to pomenilo, da posamezniki postanejo sami odgovorni zase in da država skrbi le za osnovno socialno varstvo. V tem procesu je tudi cilj povečati učinkovitost uporabe javnih izdatkov in okrepiti konkurenco.

Čeprav je nemška vlada v zadnjih letih predstavila nekaj predlogov za povečanje gospodarske rasti, doslej še ni bilo politične volje in družbenega soglasja k ukrepom, ki bi Nemčijo popeljali nazaj na pot dolgoročne rasti. Ključni ukrepi, na katerih naj bi slonela temeljna in celovita reforma delovanja nemškega gospodarstva, naj bi se

nanašali na ureditev trga dela, ki bi bil bolj prilagodljiv in decentraliziran. Z zmanjšanjem radodarnosti države pri raznih socialnih pomočeh naj bi zagotovili večje zanimanje za udeležbo v delovni sili. Poleg tega številni ekonomisti opozarjajo na zelo zapleten davčni sistem in na dolgoročno nevzdržljivost velikih izdatkov zdravstvene in pokojninske blagajne. Samo z odločnimi in jasnimi reformami za večjo posameznikovo odgovornost in manjšanje vpliva države v gospodarstvu naj bi jim po mnenju mnogih resnično uspelo povzdigniti Nemčijo med rastoča gospodarstva.

Hkrati s temeljnimi reformami naj bi potekala krepitev inovativne države in odprava demografskih težav, ki so vzrok nekaterih razvojnih ovir v Nemčiji. Množica reform – vse v tem članku niti niso zajete – kaže na množičnost problemov, ki zavirajo rast nemškega gospodarstva, in na potrebo po celoviti in ne le delnih reformah. Za takšno obsežno reformo pa mora dovolj moči, poguma in volje zbrati predvsem politika, kajti ta zaradi lastnih interesov (maksimizacije volilnega izida) velikokrat ne dopusti rešitev in ukrepov, ki bi bili ekonomsko logični in upravičeni.

Slovenija sicer še ni zašla v tako izrazito razvojno krizo kakor Nemčija, vendar pa bi sistem, kakršnega ima in je zelo podoben nemškemu, to slej ko prej sprožil. Večja fleksibilnost trga dela, korekcije v socialnem sistemu, spodbujanje inovacij in podjetništva ter sprememba davčnega sistema so tudi v Sloveniji temeljna usmeritev za prihodnost. Samo tako bosta obe državi lahko preplezali razvojne ovire in dohiteli najrazvitejša gospodarstva.

Literatura

Ackermann, Josef (2003). *A Successful Year of Reform in 2003! V: More Growth for Germany*. Frankfurt: Deutsche Bank Research.

Acocella, Nicola (2005). *Economic Policy in the Age of Globalization*. Cambridge: Cambridge University Press.

Bergheim, Stefan, in Marco Neuhaus (2002). *Bottleneck Labour - An Empirical Growth Analysis*. Frankfurt: Deutsche Bank Research.

Bergeim, Stefan, Marco Neuhaus in Stefan Schneider (2003). *Reformstau: Causes and Remedies. V: More Growth for Germany*. Frankfurt: Deutsche Bank Research.

Boss, Alfred (2003). *The Public Sector - A Clamp on Growth*. Kiel: Kiel Institute for World Economics.

Bräuninger, Dieter, et al. (2002). *The Demographic Challenge*. Frankfurt: Deutsche Bank Research.

Bräuninger, Dieter (2003). *On the Statutory Pension Scheme Reform*. Frankfurt: Deutsche Bank Research.

Brščič, Bernard, in Aleksandar Kešeljević (2005). *Bodi realist. Zahtevaj virtualne pokojnine*. Delo, 47(2005), 228.

Deutsch, Klaus Günter, Quitzau Jörn in Walter Norbert (2002). *Germany's Return to Growth: A Reform Agenda*. Frankfurt: Deutsche Bank Research.

Graf, Bernhard (2003). *German Growth Potential: Facing the Demographic Challenge*. Frankfurt: Deutsche Bank Research.

Hofmann, Jan (2003). *Innovation in Germany: Mind the Gap!* Frankfurt: Deutsche Bank Research.

International Monetary Fund (2002). *Germany: Selected Issues*. Washington, D.C.: IMF Country Report No. 02/240.

International Monetary Fund (2003). *Germany: 2003 Article IV Consultation*. Washington, D.C.: IMF Country Report No. 03/341.

Jaklič, Marko (2002). *Slovenija na razvojni prelomnici*. Delo, 44(2002), 21.

Ruffin, Roy J., in Paul R. Gregory (1997). *Principles of Economics*. Reading (Mass.): Addison-Wesley.

Schaaf, Jürgen (2003). *Germany's Entrepreneurial Environment: Boom and Gloom for High-tech Companies*. Frankfurt: Deutsche Bank Research.

Senjur, Marjan (2002). *Razvojna ekonomika*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.

Steiner, Viktor (2004). *Labor Market Reforms for More Growth*. Berlin: Freie Universität Berlin.

Tajnikar, Maks, in Ksenja Pušnik (2005). *Globalizacija in podjetništvo z vidika Slovenije*. Naše gospodarstvo, 51(2005), 5-6, str. 34-44.

Weil, David N. (2005). *Economic Growth*. Boston: Addison-Wesley.

Ključne besede: gospodarska rast, razvojna politika, strukturne težave, reforme.

Key words: economic growth, development policy, structural problems, reforms.

Pogled na položaj žensk na trgu dela v Sloveniji s pomočjo indikatorjev trga dela

Povzetek

V članku je opisan položaj žensk na trgu dela v Sloveniji v obdobju 1999-2005 z uporabo indikatorjev stanja na trgu dela in razlik med stopnjami zaposlenosti, brezposelnosti za moške in ženske ter razlik v plačah med ženskami in moškimi. Prikazane so razmere na

trgu dela v Sloveniji z vidika razlik med spoloma in v primerjavi z drugimi državami EU. Za Slovenijo je značilna nadpovprečna stopnja zaposlenosti žensk, ki je že preseгла zastavljeni lizbonski cilj do leta 2010 (60 %). Slovenija je v letu 2005 spadala med države z

manjšimi razlikami v brezposelnosti med spoloma. Podobno velja tudi za razlike v stopnji zaposlenosti, med manjšimi razlikami v EU pa so v Sloveniji tudi razlike v plačah med ženskami in moškimi.

Summary

The paper presents the position of women in the Slovenian labour market in 1999-2005, based on indicators of labour market performance, gender gaps in employment and unemployment rates and gender pay gaps. We present the differences between the

performance of men and women in the Slovenian labour market and compare them to the corresponding differences in other EU countries. Slovenia exhibits an above-average female employment rate that already exceeds the Lisbon objective set to be achieved by 2010

(60 %). In 2005, Slovenia was one of the countries with the lesser differences between male and female unemployment and employment rates. The disparities between male and female earnings in Slovenia were also relatively small compared to other EU countries.

1. Uvod

Stanje in razmere v gospodarstvu se kažejo tudi na trgu dela, kjer stanje običajno merimo s stopnjami brezposelnosti in zaposlenosti, ekonomiste pa navadno zanima tudi fleksibilnost trga dela. Omenjena indikatorja stanja na trgu dela se izračunavata tudi za posamezne starostne skupine in glede na spol. Na splošno lahko rečemo, da na položaj na trgu dela pomembno vplivajo izobraženost in usposobljenost, delovne izkušnje, spol in starost. Položaj žensk v družbi se v sodobni družbi kaže tudi v indikatorjih stanja na trgu dela. Zaradi visoke stopnje zaposlenosti je zaposlenost žensk pomemben dejavnik gospodarskega razvoja in doseganja ciljev lizbonske strategije. Eden od njih je tudi enakost možnosti, ki pa se največkrat meri z razlikami po spolu v nekaterih indikatorjih

trga dela. Namen prispevka je prikazati zlasti položaj žensk, ki v konkurenci z moškimi na trgu dela pogosto izgubljajo, čeprav so v povprečju bolj izobražene. Zaradi mednarodne primerljivosti uporabljamo v analizi podatke iz ankete o delovni sili, ki jo SURS izvaja in daje mednarodno primerljive podatke, in ne podatkov o registrirani brezposelnosti, ki so v Sloveniji bistveno bolj znani kot podatki o aktivnosti iz ankete o delovni sili. V prvem delu bomo položaj žensk v Sloveniji prikazali s stopnjo zaposlenosti in stopnjo brezposelnosti ter indikator razlik v urnih plačilih med ženskami in moškimi. V drugem delu bomo opredelili pojem fleksibilnosti trga dela in prikazali večjo izpostavljenost žensk prožnim oblikam zaposlovanja. V tretjem delu prikazujemo ključne probleme na trgu dela. V sklepu so povzete glavne ugotovitve.

* Urad za makroekonomske analize in razvoj, Ljubljana

2. Pogled na položaj žensk na trgu dela skozi stopnje zaposlenosti, brezposelnosti in razlike v plačah med ženskami in moškimi

Stopnja zaposlenosti¹ je bila v Sloveniji v drugi polovici devetdesetih let prejšnjega stoletja relativno visoka in stabilna. Skupna stopnja zaposlenosti se je gibala okoli 63 %, pri moških je nihala okrog 67 %, pri ženskah pa okrog 58 % delovno sposobnih oseb istega spola. V letih 2002 in 2003 pa je z upočasnitvijo gospodarske rasti in negativnimi gibanji v zaposlovanju tudi stopnja zaposlenosti rahlo padla (za 0,8 odstotne točke), pri čemer se je bolj znižala za ženske kot za moške.

V letu 2004 se je ob pospešitvi gospodarske rasti stopnja zaposlenosti v Sloveniji močno povečala na 65,3 % (predvsem zaradi močnega povečanja raznih neformalnih oblik delovne aktivnosti) za moške in ženske. Kakor je razvidno iz Tabele 1, je bila stopnja zaposlenosti v Sloveniji v letih 2004 in 2005 nekoliko nad povprečjem EU, pri čemer je bila stopnja zaposlenosti žensk višja od povprečja EU, stopnja zaposlenosti moških pa pod povprečjem EU. Stopnja zaposlenosti žensk v Sloveniji je v letu 2004 presegla 60 %, kar predstavlja leta 2000 zastavljeni lizbonski cilj za stopnjo zaposlenosti žensk v EU.

Ob nadaljevanju sorazmerno dinamične gospodarske rasti v letu 2005 se je nadaljevala tudi

rast zaposlenosti, stopnja zaposlenosti v Sloveniji se je še povečala za 0,7 odstotne točke, pri čemer je imelo povečanje zaposlenosti žensk pomemben prispevek.

Kakor je razvidno iz Tabele 1, se je stopnja zaposlenosti žensk v povprečju EU-15 v obdobju 1999–2005 močno povečala, k čemu je največ prispevalo veliko povečanje stopnje zaposlenosti v Španiji, Italiji in na Irskem, kjer se je to povečanje zgodilo predvsem z velikim povečanjem izrazito nizke stopnje zaposlenosti žensk v teh državah v obdobju izvajanja skupne evropske politike zaposlovanja.

Stopnja zaposlenosti žensk je v vseh evropskih državah nižja od stopnje zaposlenosti moških, kar je posledica številnih ekonomskih in neekonomskih dejavnikov (npr. zgodnejše upokojevanje žensk kot moških ali pa poroka in materinstvo, zaradi katerega se ženska ne odloči za vstop na trg dela). Tudi sistemi blaginje oziroma sistemi socialne varnosti pomembno vplivajo na ponudbo delovne sile, zlasti ponudbe delovne sile žensk in tudi na možnosti žensk za plačano delo (Černigoj-Sadar in Verša, 2002).

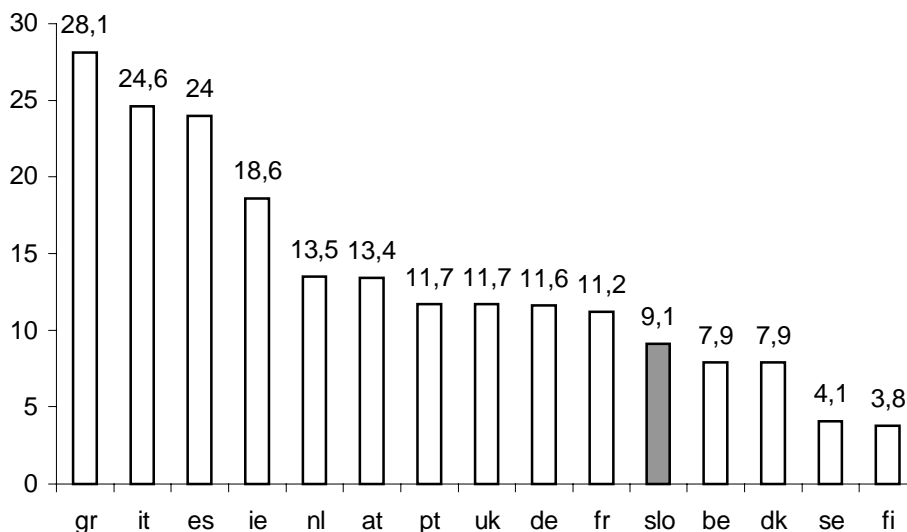
Če pogledamo razliko med stopnjami zaposlenosti po spolu, ki je eden od indikatorjev enakih možnosti in možnosti uveljavljanja delovne aktivnosti žensk, v Sloveniji in v starih članicah EU vidimo, da Slovenija spada v skupino držav z manjšimi razlikami med stopnjami. (glej Sliko 1)

Tabela 1: Stopnje zaposlenosti prebivalstva v starosti 15–64 let v Sloveniji in povprečju EU-15 ter EU-25

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Stopnja zaposlenosti - skupaj (15-64 let)							
Slovenija	62,2	62,8	63,8	63,4	62,6	65,3	66,0
EU-15	62,4	63,4	64,1	64,3	64,4	64,8	65,1
EU-25	61,9	62,4	62,8	62,9	63,0	63,3	63,8
Stopnja zaposlenosti - ženske (15-64 let)							
Slovenija	57,7	58,4	58,8	58,6	57,6	60,5	61,3
EU-15	52,9	54,1	54,3	54,6	56,1	57,0	57,4
EU-25	52,9	53,6	54,3	54,7	55,1	55,8	56,3
Stopnja zaposlenosti - moški (15-64 let)							
Slovenija	66,5	67,2	68,6	68,2	67,4	70,0	70,4
EU-15	72	72,8	73,1	72,9	72,7	72,7	72,9
EU-25	70,9	71,3	71,3	71	70,9	70,9	71,3

Vir: EUROSTAT.

¹ Stopnja zaposlenosti izraža delež delovno aktivnih v primerjavi s prebivalstvom v starosti 15–64 leti. Izračunana je iz ankete o delovni sili, ki med zaposlene vključuje tudi neformalno zaposlene osebe, to pa so lahko načeloma hkrati tudi bodisi študentje med mladimi, bodisi upokojevci med starejšimi.

Slika 1: Razlike v stopnji zaposlenosti med moškimi in ženskami v Sloveniji in EU-15 v letu 2005

Indikator položaja žensk je tudi stopnja brezposelnosti žensk in razlika med stopnjami po spolu, vendar je razlika med stopnjami brezposelnosti bistveno bolj kot razlike v stopnji zaposlenosti izpostavljena cikličnemu spreminjanju in spreminjanju razmerja (zabeležena je tako večja kot manjša brezposelnost žensk v primerjavi z brezposelnostjo moških). Tako je bila na primer stopnja brezposelnosti žensk v Sloveniji na začetku tranzicije, ko je bila pod udarom odpuščenja bolj moška delovna sila, nižja od brezposelnosti moških. Po letu 1997 pa je zaposlenost začela močneje upadati tudi v dejavnostih s pretežno žensko delovno silo, kar se je pokazalo tudi v višji stopnji brezposelnosti žensk in večji brezposelnosti žensk kot moških. (glej Tabela 2)

Čeprav se je razlika med spoloma po stopnji brezposelnosti v Sloveniji v obdobju 1999–2005 povečala, pa je bila v letu 2005, kakor je razvidno iz Slike 2, razlika v Sloveniji manjša kot v večini starih članic EU, kjer je brezposelnost žensk večja od brezposelnosti moških, v nekaterih državah pa je bila stopnja brezposelnosti žensk manjša od brezposelnosti moških (glej Sliko 2). Vsekakor pa naraščanje razlike med stopnjo brezposelnosti žensk in moških v Sloveniji kaže na povečanje problema zaposlovanja žensk v zadnjih letih.

Tretji indikator enakih možnosti, ki ga spremlja tudi Evropska komisija, pa je razlika v urnih zaslužkih med ženskami in moškimi. Čeprav so ženske praviloma bolj izobražene kot moški, pa v povprečju zaslužijo manj od moških. Razmerje med urnim plačilom ženske in moškega je v Sloveniji leta 1995 znašalo 86 %, zaostajanje povprečnega urnega plačila žensk za moškimi se je v naslednjih letih v Sloveniji zmanjševalo (glej Sliko 3), kar pomeni, da se je položaj žensk na trgu dela z vidika razlik v plačilu izboljševal.

Študija Evropske komisije o razlikah v plačah med spoloma (EC, 2003) je kot najpomembnejše dejavnike, ki prispevajo k razlikam v plačilih opredelila razlike v plačah med moškimi in ženskami z družinskimi obveznostmi, spolno segregacija po sektorjih in poklicih oziroma koncentracijo zaposlenosti žensk v dejavnostih in poklicih z nizkimi plačami ter zlasti prevlado žensk v nekaterih slabše plačanih dejavnostih.

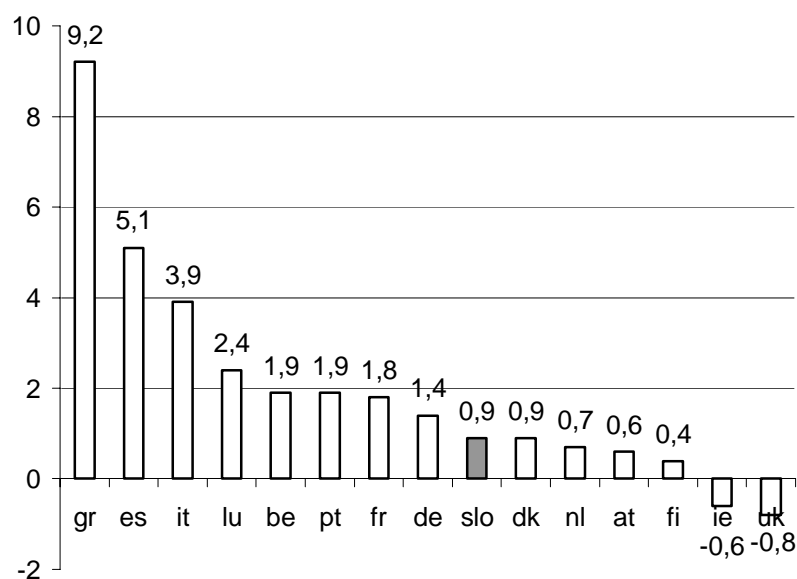
Razmerje med plačami žensk in moških je v Sloveniji v povprečju precej bolj ugodno kot EU-15 in skandinavskih državah (glej Sliko 5). Razlogi za majhno zaostajanje plač žensk v Sloveniji so:

- a) ohranjanje enakosti plač, ki je bila vzpostavljena v socializmu,

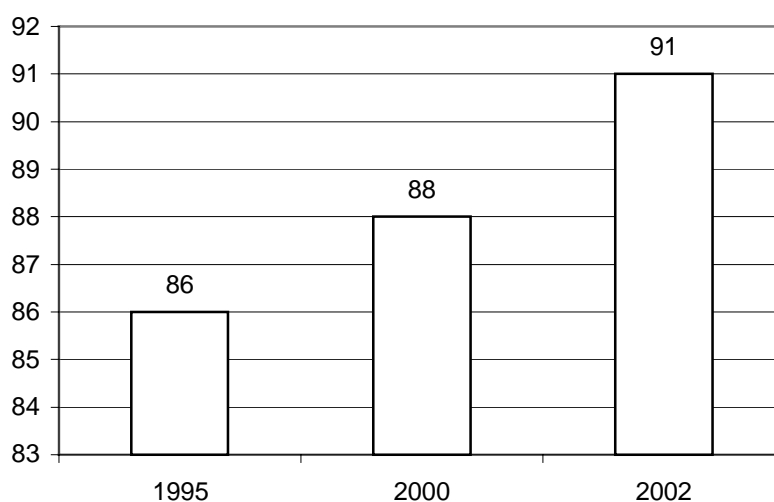
Tabela 2: Stopnje brezposelnosti v Sloveniji po spolu

	1996	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Ženske	6,7	7,1	6,8	6,8	7,1	6,8	7,0
Moški	7	6,5	5,6	5,9	6,3	5,8	6,1
Razlika	- 0,3	0,6	1,2	0,9	0,8	1,0	0,9

Vir: EUROSTAT.

Slika 2: Razlike v stopnji brezposelnosti med ženskami in moškimi v letu 2005 v Sloveniji in državah EU-15

Vir: EUROSTAT.

Slika 3: Razmerje med plačami žensk in moških v Sloveniji (v %)

Vir: EUROSTAT.

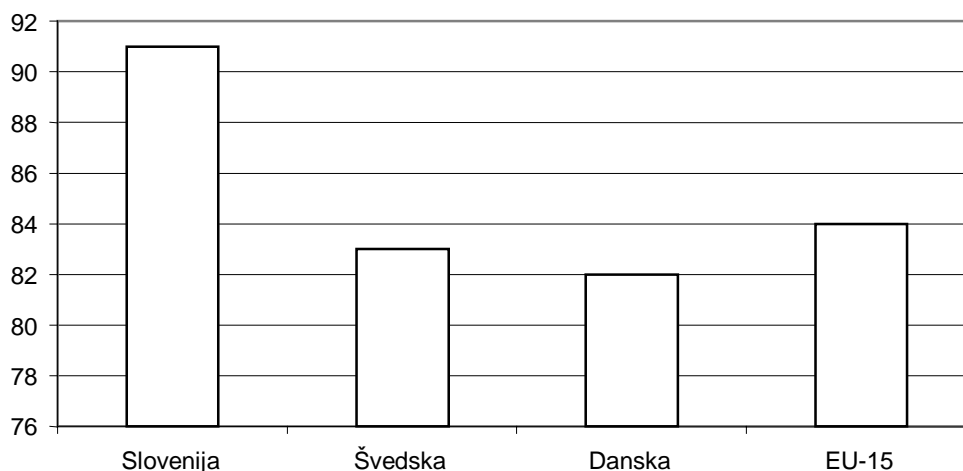
- b) Zakon o delovnih razmerjih(133.člen) določa enakost plačil ne glede na spol,
- c) manjša neenakost v distribuciji plač v EU,
- d) skromna razširjenost zaposlitev s krajšim delovnim časom v primerjavi z drugimi državami (glej Tabela 2), saj so plače zaposlenih s krajšim delovnim časom praviloma nižje od plač polno zaposlenih,
- e) obveznost dodatka na delovno dobo, ki linearno povečuje plače z naraščanjem delovne dobe, ki povečuje plače žensk in moških. Dodatek za delovno dobo ni odvisen od produktivnosti, ampak se linearno povečuje, v večini drugih evropskih držav takšnega dodatka

ne poznajo in je nagrajevanje zaposlenih bolj odvisno od produktivnosti in osebnih karakteristik posameznega delavca,

- f) velik delež zaposlenih žensk v javnem sektorju, kjer so povprečne plače po doseženi izobrazbi vse do dosežene srednje izobrazbe višje kot plače zaposlenih v zasebnem sektorju.

2. Fleksibilnost trga dela

Pojem fleksibilnosti na abstraktni ravni označuje sposobnost odzivanja in prilagajanja različnim spremembam. V ekonomski literaturi obstajajo

Slika 4: Razmerje med plačami žensk in moških v izbranih državah v letu 2002 (v %)

Vir: EUROSTAT.

številne opredelitve pojma fleksibilnost trga dela, ki bolj ali manj v ospredje postavljajo enega od dejavnikov fleksibilnosti. Kljub temu pa lahko rečemo, da gre pri fleksibilnosti trga dela za tri ključne vrste fleksibilnosti: numerično fleksibilnost, ki označuje prilagajanje števila zaposlenih in delovnih ur povpraševanju na trgih blaga; fleksibilnost plač, ki označuje predvsem prilagajanje gibanja plač gibanju produktivnosti in mobilnost delovne sile. Podrobneje in več o pojmu fleksibilnosti glej Kajzer (2005). Večja fleksibilnost trga dela naj bi prinašala višje stopnje zaposlenosti in manjšo strukturno brezposelnost, pri tem pa se fleksibilnost meri predvsem z institucionalno ureditvijo trga dela oziroma z intenzivnostjo varovanja zaposlitve.

Zaradi številnih vidikov fleksibilnosti trga dela je praktično nemogoče oblikovati eno samo celovito merilo fleksibilnosti trga dela. Za merjenje fleksibilnosti se zato običajno omejuje na merjenje ene komponente fleksibilnosti trga dela in uporabo parcialnih meril fleksibilnosti. V mednarodnih primerjavah fleksibilnosti trga dela se kot parcialna merila uporabljajo delež zaposlenih za določen čas ali zaposlenih za krajši delovni čas v skupnem številu zaposlenih ali letna stopnja fluktuacije zaposlenih v podjetju. Ker za zadnjega od naštetih indikatorjev ni mednarodno primerljivih podatkov, se najpogosteje uporabljata predvsem delež zaposlenih s krajšim delovnim časom in delež začasno zaposlenih v skupni zaposlenosti. Razširjenost začasnih zaposlitev v EU je predstavljena v Tabeli 3 in kaže, da se je delež zaposlenih z začasno zaposlitvijo v Sloveniji v obdobju 1995–2005 sicer povečal, vendar pa se Slovenija ne uvršča med države z največjo razširjenostjo začasnih zaposlitev v EU.

Razširjenost začasnih zaposlitev pa je večja med ženskami kot med moškimi. Na drugi strani se povečanje delnih zaposlitev pogosto razume kot pozitiven trend. Zaposlenost s krajšim delovnim časom povečuje fleksibilnost trga dela na strani povpraševanja, saj povečuje možnosti prilagajanja proizvodnje in stroškov dela. Na strani ponudbe pa povečuje izbiro posameznika, ki morda ni pripravljen ali sposoben delati polni delovni čas ter omogoča lažje usklajevanje družinskega in poklicnega življenja. Povečanje v zadnjih desetih letih in razširjenost delnih zaposlitev v Sloveniji pa je izrazito skromno.

Čeprav je v Sloveniji zelo uveljavljena teza o veliki rigidnosti trga dela, pa podatki o razširjenosti prožnih oblik zaposlitve (začasnih zaposlitev in zaposlitev s krajšim delovnim časom) po spolu in starostnih skupinah kažejo na precejšnjo segmentiranost trga dela in relativno veliko fleksibilnost trga dela v določenih segmentih, predvsem na področju zaposlovanja mladih. Vendar je treba podatke o veliki fleksibilnosti trga dela v primeru mladih, ki izhajajo iz ankete o delovni sili, obravnavati z določeno zadržanostjo in previdnostjo, saj je verjetno zaradi razširjenosti študentskega dela mladih, ki se uvršča med začasne in delne zaposlitve, podatek nekoliko precenjen in bi bila potrebna podrobnejša analiza podatkov zaposlenih po registru delovno aktivnega prebivalstva, ki bi pokazal zaposlitve mladih s sklenjeno pogodbo o zaposlitvi.

Ignjatovič (2002) in Kanjuo Mrčela et al. (2004) opozarjata na starostno segregacijo trga dela, ki je bolj fleksibilen, ko gre za mlade. Če pa pogledamo poleg starostne še spolno strukturo zaposlenih z omenjenimi prožnimi oblikami zaposlitve, vidimo,

Tabela 3: Delež začasnih zaposlitev v skupni zaposlenosti v % (podatki za 2. četrletje)

	1996	2000	2001	2002	2003	2004	2005
EU-25	n. p.	12,5	12,9	12,9	12,9	13,5	14,2
EU-15	11,8	13,7	13,5	13,2	13	13,4	14
Avstrija	n. p.	8,6	n. p.	7,5	6,6	9,4	8,8
Belgija	5,9	9	8,8	7,6	8,5	8,7	9,1
Ciper	n. p.	10,7	10,8	9,1	12,6	13,1	13,9
Češka	n. p.	7,2	7,3	7,5	8,5	8,8	8
Danska	11,3	10,2	9,4	8,9	9,5	9,8	9,9
Estonija	n. p.	2,3	2,9	2,2	3	3	3,3
Finska	17,3	17,7	17,9	17,2	17,9	17,1	18,1
Francija	n. p.	n. p.	n. p.	n. p.	12,7	12,9	13,3
Grčija	11	13,8	13,5	11,8	11,3	12,4	12,1
Irska	9,2	5,3	4,6	4,9	4,6	3,4	2,5
Italija	7,4	10,1	9,6	9,9	9,5	11,9	12,4
Latvija	n. p.	6,7	7,1	11,7	9,5	9,2	8,4
Litva	n. p.	3,8	6,6	7,6	8,1	6,6	5,1
Luksemburg	2,6	3,4	4,3	4,3	3,2	4,9	n. p.
Madžarska	n. p.	6,8	7,5	7,3	7,6	6,9	7,2
Malta	n. p.	3,9	4,1	4,1	4,2	3,2	4
Nemčija	11,1	12,8	12,4	12	12,2	12,5	13,9
Nizozemska	11,9	13,8	14,3	14,2	14,4	14,4	15
Poljska	n. p.	5,6	11,9	15,4	18,9	22,5	25,4
Portugalska	10,7	19,8	20	21,7	20,6	19,9	19,5
Slovaška	n. p.	4	4,9	4,6	4,7	5,3	4,9
Slovenija	8,4	12,8	13	14,6	13,5	17,8	16,8
Španija	33,8	32,4	32,1	32,1	31,8	32,1	33,3
Švedska	11,5	14,3	15,5	15,3	15,6	15,5	16
Združeno kraljestvo	7	6,6	6,6	6	5,7	5,6	5,4

da je trg še izrazito bolj fleksibilen, ko gre za mlade ženske. To tezo potrjujejo tudi Sliki 5 in 6, ki kažeta, da je delež mladih žensk, ki so zaposlene z omenjenimi prožnimi oblikami zaposlitve, še večji kot delež mladih moških.

Podatki iz anket o porabi gospodinjstev kažejo, da se začasne zaposlitve pri starejših od 25 let koncentrirajo v nižjih dohodkovnih skupinah, v najvišjih dohodkovnih razredih pa so prisotne le v zelo omejenem obsegu (Stanovnik, 2006).

3. Ključni problemi na trgu dela v Sloveniji

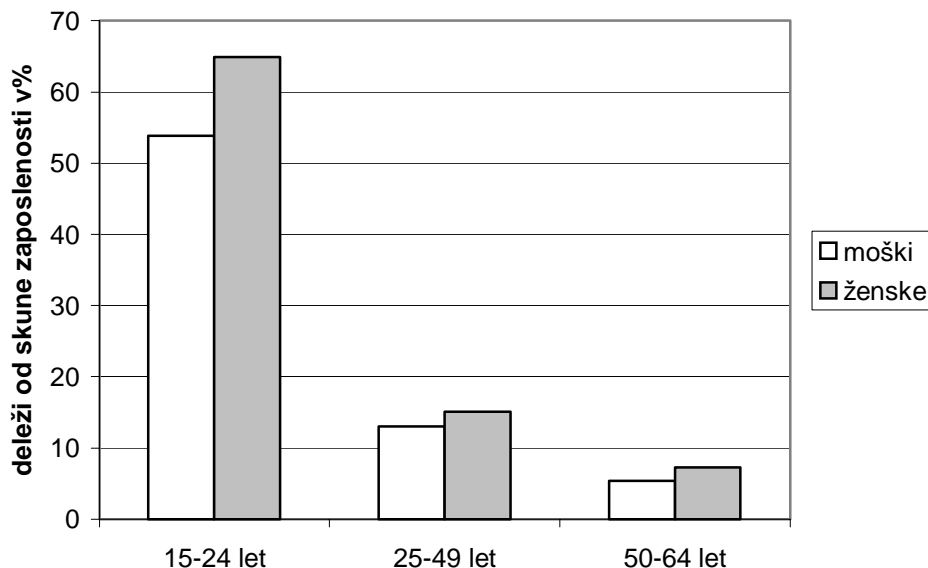
V Sloveniji se soočamo s spodaj naštetimi ključnimi problemi na trgu dela, ki so v vseh primerih še bolj pereči in večji, ko gre za ženske.

To zahteva tudi oblikovanje posebnih programov aktivne politike zaposlovanja za ženske in povečevanje njihove vključenosti v druge programe, ki povečujejo njihovo zaposljivost in izboljšujejo možnosti za uspeh na trgu dela.

Ključni problemi so:

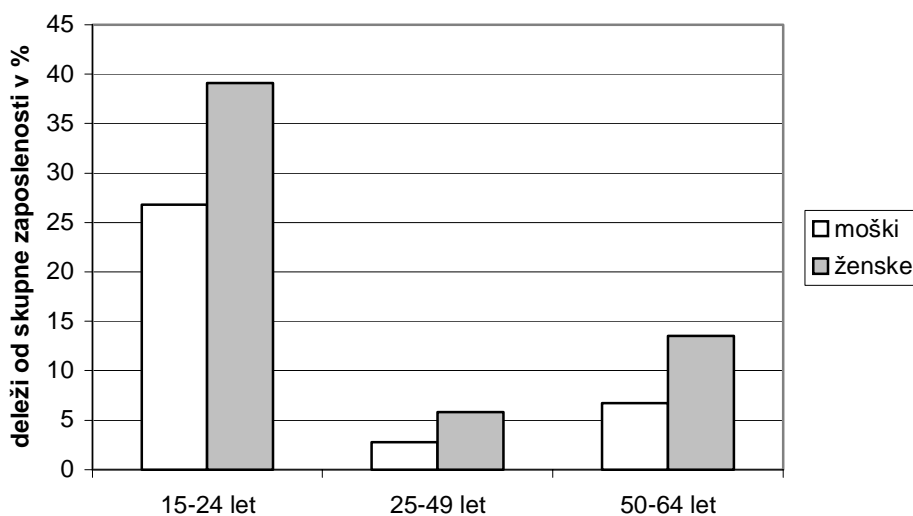
- 1) nizka stopnja zaposlenosti in visoka stopnja brezposelnosti nizko izobraženih, kar je pomemben strukturni problem brezposelnosti v Sloveniji. Problem je povezan z bistveno nižjo stopnjo zaposlenosti v storitvah (manj razvit storitven sektor, predvsem socialne storitve) v Sloveniji kot v EU in skromna razširjenost zaposlitve s krajšim delovnim časom med starejšimi, ki je v EU močno prisotna. Velike rezerve so predvsem na področju zaposlovanja starejših žensk s krajšim delovnim časom (v

Slika 5: Deleži zaposlitev s krajšim delovnim časom v skupni zaposlenosti posamezne starostne skupine v Sloveniji



Vir: EUROSTAT.

Slika 6: Deleži začasnih zaposlitev posamezne starostne skupine v Sloveniji (v %)



Vir: EUROSTAT.

- EU-15 41,4 %, v Sloveniji pa samo 20,6 % starejših žensk dela s krajšim delovnim časom);
- 2) izredno nizka stopnja zaposlenih starejših (v starosti 55-64 let), ki je med najnižjimi v EU, je povezana z reševanjem odkrite brezposelnosti s pomočjo predčasnega upokojevanja v začetku devetdesetih, še vedno relativno zgodnjim upokojevanjem. Pri tem je treba izpostaviti, da je zaostajanje stopnje zaposlenosti starejših žensk za povprečjem EU večje kot zaostajanje stopnje zaposlenosti moških;
 - 3) sorazmerno visoka stopnja brezposelnosti mladih (15-24 let), ki zahteva povečanje naporov za zaposlovanje mladih. Tudi v tem primeru je problem brezposelnosti mladih žensk, večji kot problem brezposelnosti mladih moških;
 - 4) naraščajoča stopnja brezposelnosti s terciarno izobrazbo, ki opozarja na problem nepovezanosti izobraževalnega sistema s potrebami gospodarstva. Tako na eni strani primanjkuje strokovnjakov tehničnih in naravoslovnih strok, na drugi strani pa se

pojavlja brezposelnost diplomantov družboslovnih programov.

4. Sklep

Ohranjanje in povečevanje visoke stopnje zaposlenosti žensk v Sloveniji je pomemben dejavnik prihodnjega gospodarskega razvoja in doseganja lizbonskih zaposlitvenih ciljev (povečanje skupne stopnje zaposlenosti do leta 2010 na 70 %).

Za zmanjšanje problema velike brezposelnosti nizko izobraženih, ki predstavlja pomemben potencial za povečanje stopnje zaposlenosti, bo treba spodbuditi razvoj tudi tistega dela storitvenega sektorja, ki je sposoben zaposliti nizko izobraženo in starejšo delovno silo. Bolj pa bo treba začeti uporabljati tudi delne zaposlitve kot način postopnega izhoda iz trga delovne sile.

Konkurenca na trgu dela je velika in v tekmi ženske pogosto izgubljajo, vendar se razlika v stopnji brezposelnosti moških in žensk ciklično spreminja. Čeprav se je razlika med stopnjo brezposelnosti žensk in moških v Sloveniji v obdobju 1999–2004 povečala, je Slovenija je v letu 2004 spadala med države z manjšimi razlikami v brezposelnosti. Podobno velja tudi za razlike v stopnji zaposlenosti. Izrazito majhne pa so v Sloveniji tudi razlike v plačah med ženskami in moškimi.

Ženske so bolj pogosto kot moški zaposlene s krajšim delovnim časom ali imajo začasno zaposlitev. Starostna segmentacija trga dela, ki je bolj fleksibilen, ko gre za mlade, je še bolj izrazita, ko gre za mlade ženske. Z vidika razvoja in prihodnjega oblikovanja politik pa je pomembno tudi zavedanje, da so ključni problemi trga dela v Sloveniji še večji za ženske.

Viri in literatura

EC: Gender Pay Gap in European Labour Markets. Brussels: Commission staff working paper , 4. 9. 2003.

Černigoj-Sadar, N. in Verša, D.: Zaposlovanje žensk. V: Svetlik, I., Glazer, J., Kajzer, A. in Trbanc, M. (ur.): Politika zaposlovanja. Ljubljana: FDV, 2002.

Ignjatovič, M.: Družbene posledice povečanja prožnosti trga delovne sile. Ljubljana: FDV, doktorska disertacija, 2002.

Kajzer, A.: Pojem fleksibilnosti trga dela in stanje na trgu dela v Sloveniji. Ljubljana: Urad za makroekonomske analize in razvoj, Delovni zvezek št. 14, vol. XIV/2005.

Stanovnik, T.: Razprava na okrogli mizi »Od trga delovne sile k trgu znanja«. Ljubljana, 15. 6. 2006.

Kanjuo Mrčela, A., Ignjatovič, M.: Neprijazna fleksibilizacija dela in zaposlovanja - potreba po oblikovanju varne fleksibilnosti. V: Svetlik, Ilič (ur.): Razpoke v zgodbi o uspehu. Ljubljana: Sophia, 2004.

Ključne besede: ženske, trg dela, zaposlenost, brezposelnost

Key words: female population, labour market, employment, unemployment

Mag. Maja Kersnik*

Neformalna socialna omrežja prebivalcev Slovenije

avtorji: Mojca Novak, Nevenka Černigoj Sadar, Srečo Dragoš, Polona Dremelj, Anuška Ferligoj, Valentina Hlebec, Tina Kogovšek in Mateja Nagode

Povzetek

Besedilo je nastalo kot predstavitev raziskave Omrežja socialne opore prebivalstva Slovenije, ki je bila pripravljena po nekajletnem skupnem (teoretskem in empiričnem) delu številnih avtorjev na Fakulteti za družbene vede in Inštitutu Republike Slovenije za socialno varstvo.

Besedilo predstavi najprej sam pojem socialnega omrežja, sledi opis značilnosti neformalnih socialnih omrežij prebivalcev Slovenije na splošno in glede na vrsto socialne opore ter opis velikosti in značilnosti omrežij socialnih opor nekaterih ranljivih

skupin prebivalstva. Prikazane so razlike med socialnimi oporami mlajših in starejših oseb, razlike med moškimi in ženskami in opisana je povezanost socialnih omrežij in socialnega kapitala kot enega najpomembnejših dobrin sodobnih družb. Raziskava je pokazala, da imajo v Sloveniji najšibkejša omrežja revni, sledijo jim starejši in enostarševske družine. Pokazala je tudi, da so omrežja socialnih opor v Sloveniji družino - centrična, da so zlasti ženske izredno obremenjene z dajanjem socialne opore praviloma svojim sorodnikom, da so celotna

omrežja preobremenjena (ker so majhna) in zato tudi izredno občutljiva ter da je največja učinkovitost socialnih opor dosežena, ko je vzpostavljeno dopolnjevanje neformalnega in formalnega omrežja socialnih opor in storitev. Ker razvita socialna omrežja krepijo zmožnost dostopa do pomembnih virov in ker ta dostop pomembno povečujejo, morajo biti sestavni del strategij preseganja socialne osamitve in socialne izključenosti, s tem pa tudi sestavni del strategij socialnega vključevanja ranljivih skupin prebivalstva.

Uvod

Ljudje v stiku s pomembnimi drugimi pletemo omrežja socialnih odnosov. Pomembni drugi so za posameznika (mogoči) vir socialne opore. Socialna opora¹ pomeni pomoč, ki jo posameznik potrebuje v vsakdanjem življenju (npr. pri varstvu otroka, gradnji hiše, med boleznijo) ali ko je v finančni ali čustveni stiski. Osebe, ki nam običajno ponudijo tako vrsto pomoči, imenujemo socialno omrežje. Socialna omrežja imajo praviloma relativno stabilno velikost in sestavo, razen v obdobju večjih življenjskih sprememb in prehodov.

Vrste in obseg socialnih odnosov, v katere vstopa posameznik v okviru svojega socialnega omrežja, in še nekatere druge značilnosti omrežja kažejo kakovost življenja posameznika. Pokažejo nam, na koliko oseb se posameznik lahko obrne po oporo,

kakšne so te opore, ali so vzajemne ali enosmerne, kakšne potencialne vire pomoči ima posameznik v svojem socialnem omrežju in kako je s prejeto oporo zadovoljen. Pogosto nam osebe, ki so za nas res zelo pomembne, dajejo več vrst socialnih opor hkrati (npr. s partnerjem/rico, starši, otroki si lahko izmenjavamo vse vrste socialnih opor); ali pa nam kdo, ki je za nas tudi pomemben, ponudi le eno vrsto opore, npr. prijatelj je pogost vir čustvene opore.

Socialna omrežja so prostor, v katerem nastaja socialni kapital in obenem tudi kazalnik socialne vključenosti. Če se posameznik ne počuti sprejetega, če nikomur ne pripada in če občuti pomanjkanje socialnih stikov (ni povezan s pomembnimi drugimi), to močno vpliva na občutek socialne izključenosti.

* Urad za makroekonomske analize in razvoj, Ljubljana

¹ Na podlagi vrste teoretičnih opredelitev in empiričnih študij se je izoblikovalo relativno soglasje, po katerem lahko vrste socialne opore uvrstimo v štiri večje skupine (Hlebec in Kogovšek, 2004, stran 28):

- **instrumentalna (tudi materialna) opora** se nanaša na pomoč v materialnem smislu (posojanje denarja, orodje, pomoč pri hišnih opravilih ipd.);
- **informacijska opora** se nanaša na informacije, ki jih oseba potrebuje ob večji življenjski spremembi (npr. ob selitvi, iskanju nove službe);
- **čustvena opora** je pomoč ob večjih ali manjših življenjskih krizah (smrti bližnjega, razvezi, težavah v družini ali na delovnem mestu ipd.) in
- **druženje** je socialna opora v obliki neformalnega občasnega druženja (izleti, obiskovanje, skupen ogled filmske predstave ipd.).

Zgodnejše opredelitve pojma socialne opore so poudarjale predvsem emocionalno razsežnost socialne opore, ki pomeni npr. občutek pripadnosti in sprejetosti pri pomembnih drugih. Prav občutek pripadnosti se pogosto razume kot ena temeljnih značilnosti čustvene opore. Tudi vzajemnost je eden pomembnejših dejavnikov za preučevanje in razumevanje delovanja socialne opore. Raziskave so pokazale (Novak, 2004, stran 16), da so posamezniki, ki v svojih odnosih uravnoteženo izmenjavajo oporo, zadovoljnejši, srečnejši in tudi bolj zdravi.

Socialna opora je opredeljena tudi kot informacija, s pomočjo katere se posameznik lahko zave, da je ljubljen in sprejet, kar pomembno vpliva na njegovo psihično stabilnost.

Novejše opredelitve socialnih opor pa poudarjajo, da je tovrstna opora tudi celovit interakcijski in komunikacijski proces med ljudmi.

Pri preučevanju omrežij socialnih opor se uporabljajo različni modeli (kot npr. model percipirane opore, model dobljene opore, model socialne opore kot transakcijskega procesa, model socialne vključenosti itd.) Slednji se je v kombinaciji z modelom socialne opore kot transakcije uporabljal tudi za osnovo empirični raziskavi: Omrežja socialne opore prebivalstva Slovenije (Novak, 2004) so opisana v nadaljevanju².

Ta kombinirani model raziskuje socialno oporo v širših omrežjih lokalne oziroma sosedske skupnosti in v okviru intimnih vezi s pomembnimi drugimi oziroma se osredotoča na vključenost posameznika v skupino oziroma omrežje ter na stopnjo povezanosti v skupini.

Ne glede na to, da je za preučevanje pomena socialnih opor bolje ugotavljati vsebino odnosov kot število oseb v omrežju (oziroma h komu se posameznik obrne po pomoč), pa preučevanje slednjega pokaže pomembne skupne značilnosti socialnih opor³ prebivalcev Slovenije.

Značilnosti neformalnih omrežij socialnih opor prebivalcev Slovenije:

- povprečno imajo prebivalci Slovenije v svojem socialnem omrežju 6,5 osebe⁴;
- največje omrežje imajo glede na zakonski stan samski (6,5 osebe), najmanjše pa ovdoveli (5,8 osebe);
- omrežja mestnih prebivalcev so nekoliko manjša (6,3 osebe) od omrežij vaških prebivalcev (6,6 osebe);
- z višanjem izobrazbe se povečuje tudi obseg omrežij;
- med družinami imajo največja omrežja razširjene družine⁵, najmanjše pa enostarševske družine. Nasploh so enostarševske družine čustveno, socialno in materialno najbolj prikrajšane. Dogaja se celo, da enostarševske družine nimajo nikakršne opore (živijo osamljeno). Pri družinah z otroki je zelo značilna in pomembna medgeneracijska pomoč;
- z zahtevnostjo opor se število članov omrežij manjša (tako je najobsežnejše omrežje pri druženju, najmanjše pa pri finančni opori).

Naslednje tri značilnosti omrežij socialnih opor prebivalstva Slovenije, ki so bile potrjene tudi s posebno raziskavo nevladnega sektorja, so:

- velika gostota (pogostost) stikov med člani omrežja, kar pomeni, da so omrežja zelo močna (v primerjavi z nekaterimi evropskimi državami so slovenska omrežja najmočnejša);
- preobremenjenost; zaradi velike gostote in relativne majhnosti omrežij so ta omrežja izredno občutljiva, hitro se lahko namreč zlomi omrežje (ko npr. v trenutku, ko posameznik potrebuje pomoč, noben član omrežja ni dostopen). To kažejo tudi podatki o uporabnikih formalnih vrst pomoči, saj tovrstne pomoči želijo predvsem posamezniki, ki imajo manjša socialna omrežja;
- instrumentalnost; opore so pretežno instrumentalne (finančna in različne materialne vrste pomoči);

² Raziskava temelji na reprezentativnem, slučajnem vzorcu 5013 odraslih prebivalcev Slovenije (starih 18 let in več), ki so imenovali 32.400 članov svojega socialnega omrežja. V raziskavi so opazovali socialno oporo, ki jo dajejo člani neformalnega socialnega omrežja, ki ga sestavljajo predvsem prijatelji, družinski člani, sosedje in sorodniki.

³ V raziskavi so preučevali:

- oporo ob bolezni (ko človek zaradi oslabelosti potrebuje pomoč npr. pri vsakdanjih nakupih ali pri nakupu zdravil),
- finančno oporo (npr. izposoja večje vsote denarja),
- manjšo materialno oporo (pomoč pri lažjih gospodinskih opravilih),
- večjo materialno oporo (pomoč pri gradnji hiše, prenovi stanovanja ali večjih delih na vrtu) in
- oporo za druženje.

⁴ Pri čemer pa ne smemo spregledati, da je ista oseba lahko vir različnih vrst socialnih opor. Npr. s partnerjem se pogovarjamo o pomembnih stvareh, ga prosimo za najrazličnejše praktične usluge, si izposodimo denar in se z njim seveda tudi družimo.

⁵ Razširjena družina je družina, v kateri živi anketiranec s svojim partnerjem in/ali otrokom ter drugimi sorodniki, običajno člani družine (lahko so anketirančevi ali partnerjevi).

najmanj pa je čustvenih opor oziroma so opore na čustveni ravni najšibkejše (daleč pod povprečjem nekaterih evropskih držav).

Dopolnjevanje z institucionalnim oziroma formalnim omrežjem je najboljša zaščita pred razpadom omrežja neformalnih opor, do katerega lahko pride opisana preobremenjenost. Z dopolnjevanjem obeh vrst opor je učinkovitost opor najboljša.

Značilnosti socialnih omrežij prebivalcev Slovenije glede na vrsto opore:

- ključni vir **finančne opore** so prijatelji in starši;
- pri čustveni **opori in boleznih** je glavni vir opore partner, pomembni pa so še otroci, starši in prijatelji. Čustveno oporo dajejo moškim večinoma partnerice, ženskam pa prijateljice in otroci. Pri boleznih moškim dajejo oporo večinoma partnerice in matere, ženskam pa poleg partnerjev še otroci (predvsem hčere), matere in prijateljice. Pri boleznih se obrne na formalno pomoč institucij in drugih vrst organizirane pomoči manj kot 5 % prebivalcev Slovenije;
- ob **manjši materialni opori** se posamezniki najbolj obračajo na prijatelje in sosede, nato na druge sorodnike;
- ob **večji materialni opori** se posamezniki obračajo na prijatelje, druge sorodnike ter na brate in/ali sestre;
- v večini primerov se **družijo** s prijatelji.

Podatki kažejo, da med prebivalstvom Slovenije ni pomembnih razlik v strukturi članov omrežij; razlike so v velikosti posameznih vrst omrežij. Največje razlike so med revnimi in celotnim prebivalstvom (glej razpredelnico).

Omrežja socialnih opor prebivalcev Slovenije so družinskocentrična in zelo obremenjena. Pri vseh vrstah opore ne glede družbeno strukturne razlike in ne glede na starost več kot polovico članov omrežja sestavljajo predvsem ožji družinski člani (med katerimi je glavni vir opore partner) in drugi sorodniki. Družina se kaže kot zelo pomembna v omrežju socialnih opor prebivalcev Slovenije. Širše sorodstvo se kaže kot pomembno, tudi delež prijateljev je v omrežju precejšen. To pomeni, da je posameznikov dostop do neformalne opore določen predvsem z dostopom do sorodstvenega omrežja. Družina je največji delež socialnega omrežja pri dajanju opore pri boleznih (v 82,5 % primerov).

Vse to pomeni, da je treba formalne oblike pomoči bolj usmeriti k družini kot celoti (in ne le k posamezniku) in jo tako podpreti in okrepiti.

Nekatere primerjave med posameznimi skupinami prebivalstva Slovenije

Primerjava socialnih opor, mlajših (starih od 18 do 64 let) in starejših (65 + let):

- starejši prebivalci Slovenije imajo manjša socialna omrežja kot mlajši;
- kadar so bolni, se mlajši in starejši obračajo na svoje ženske sorodnice;
- **pri druženju** imajo starejši nekoliko več ženskih sorodnic kot mlajši;
- **pri čustveni opori** imajo starejši več ženskih kot moških sorodnikov;
- **pri materialnih oporah (finančna ter večja in manjša materialna opora)** je delež sorodnikov pri starejših nekoliko večji kot pri mlajših. Pri starejših se kot pomemben vir opore kažejo tudi sosede.

Primerjava socialnih opor med moškimi in ženskami:

- ženske imajo večja omrežja kot moški;
- ženske so bolj navezane na sorodstvo kot moški;
- največje razlike se kažejo pri materialni opori (finančni kot manjši ali večji materialni opori), pri katerih imajo ženske precej več sorodnikov, moški pa precej več prijateljev;
- ženske so tudi večje ponudnice čustvene opore in opore pri boleznih kot moški (moškim več kot polovico opore pri boleznih dajejo ženske sorodnice; večinoma partnerice – 31% in matere – 10%);
- ženske so tudi glavne ponudnice čustvene opore pri boleznih starejšim osebam. Starejši se po tovrstno oporo obračajo na svoje hčere, partnerice in druge sorodnice.

Ti podatki podpirajo številne ugotovitve, po katerih je ženska opredeljena kot glavna skrbnica v družini. Raziskave kažejo, da številne ženske preživijo večino svojega življenja kot negovalke pomembnih drugih; povprečno 17 let skrbijo, negujejo in podpirajo svoje otroke, 18 let namenjajo skrb in pomoč svojim in partnerjevim staršem in končno še desetletje negovanju ostarelega partnerja; pri čemer se lahko »podvajajo« zahteve po pomoči, kar za ženske najpogosteje pomeni preobremenitev, ki vodi v fizično in psihično izčrpanost (po ocenah strokovnjakinj to velja tudi za Slovenijo). Kot najpomembnejšo motivacijsko silo za negovanje ženske omenjajo občutke moralne in socialne dolžnosti. V kriznih in stresnih okoliščinah se v družinskem/sorodstvenem in prijateljskem sistemu posamezniki in posameznice najprej in najbolj obračajo na ženske (Renner 1997; Ule in drugi 2003).

Značilnosti omrežij socialnih opor nekaterih ranljivih skupin prebivalstva

Ustrezne socialne opore so pomembna prva življenjskega standarda in kakovosti življenja prebivalstva, še zlasti so opore pomembne pri ranljivih družbenih skupinah, ki so že sicer prikrajšane za nekatere življenjsko pomembne vire.

Pojem ranljiva družbena skupina je (Zaviršek in Škerjanc, 1998, stran 3, 4) treba ustrezno uporabljati takrat, ko želimo opozoriti na to, da so v posamezni okoliščini ustvarjene razmere za sprožitev procesa, ki pripelje do izključevanja. Gre za pomanjkanje in izgubljanje vpliva nad pomembnimi področji posameznikovega življenja. Koncept »ranljivosti« opozarja na to, da se človek znajde v neki okoliščini (nasilje, odvisnost, brezposelnost, telesna poškodba, starost, bolezen) ali pa je vanjo naroden (organska poškodba od rojstva, revna družina, pripadnost zgodovinsko zapostavljeni narodni manjšini ipd.), ki ga naredi ranlivega in dovzetnega za to, da se negativne okoliščine začnejo nalagati, kar sčasoma povzroči socialno izključevanje.

Omrežja socialne opore posameznikov, ki pripadajo ranljivim družbenim skupinam, so nekoliko manjša kot omrežja vseh prebivalcev Slovenije. Ključni vir socialne opore ranljivih družbenih skupin so njihovi otroci.

V nadaljevanju navajamo omrežja le nekaterih ranljivih družbenih skupin.

Omrežja socialne opore revnih⁶:

Revni imajo precej šibkejša omrežja v primerjavi s celotnim prebivalstvom, kar ruši stereotip, da ta skupina prebivalstva nadomešča svoje materialno pomanjkanje z večjim omrežjem:

- v povprečju imajo revni v svojem omrežju 5,7 osebe;
- pomembnih razlik v strukturi omrežij socialnih opor revnih v primerjavi s celotnim prebivalstvom raziskava ni pokazala (Novak, 2004). To pomeni, da je le peščica sorodnikov in nekaj prijateljev tisto omrežje, ki daje potrebno oporo revnim;
- pomembne razlike so v obsegu omrežij. Obseg omrežij revnih je pri posameznih vrstah opor v primerjavi s celotnim prebivalstvom bistveno manjši. S tem tudi zanikamo splošno prepričanje, da revni svoj finančni primanjkljaj nadomeščajo z obsežnejšim omrežjem pomoči. Pri revnih je »revno« tudi omrežje njihovih socialnih opor.

Obseg omrežja sicer tudi pri celotnem prebivalstvu ni velik, zato se pričakanje pomoči usmerja

praviloma na iste vire opore. To ima za posledico »kopičenje zahtev po pomoči« predvsem do partnerja ali staršev in je obenem velik manko pomoči ob smrti (staršev) ali izgubi partnerja. Vse to je pri revnih zaradi manjšega omrežja še toliko večji problem (visoka obremenjenost članov omrežja in nizka zmožnost aktiviranja dodatnih virov).

Raziskava je tudi pokazala, da družina pri formalni pomoči revnim (različne oblike nedenarnih in drugih storitev) ni dovolj vključena. Zato bi kazalo z ukrepi socialne politike krepiti zmožnosti vseh članov družine, da bi revni lažje reševali vprašanja socialne izključenosti.

Omrežja socialne opore starejših:

- značilno omrežje starejših je 5,8 osebe;
- najpomembnejši vir opore ostarelim so otroci;
- socialno oporo (tudi skrb in nego) jim zagotavljajo predvsem družinski člani, pomemben delež pa tudi prijatelji, drugi sorodniki in sosedje;
- največ virov socialne opore imajo ostareli, ki bivajo v razširjeni družini v vaškem okolju;
- z neformalnimi viri socialne opore so najslabše opremljene starejše ženske, ki živijo same, ki imajo zelo majhna omrežja, usmerjena predvsem na otroke. Pri povečanih potrebah imajo te starostnice na voljo zelo malo drugih neformalnih virov. Zato se lahko pri tej skupini pričakuje povečana potreba po formalnih virih pomoči.

Glede opremljenosti večine starostnikov v Sloveniji smo na prvi pogled lahko zadovoljni. Prevladuje družinski oziroma sorodniški tip omrežja socialne opore, kar pomeni dobro opremljenost z neformalnimi viri. Po drugi strani to pomeni večjo obremenitev predvsem žensk iz družinskega omrežja starostnika. Če skrbnica starostnika skrbi tudi za otroke ali partnerja ali so zahteve po oskrbi zelo velike (npr. ob duševni obolenosti starostnika), je lahko prehudo obremenjena in se hitro povečajo potrebe po formalni pomoči. Po nekaterih ocenah se to tudi dejansko dogaja. Raziskava je pokazala, da razvoj formalne (institucionalne) opore za pomoč starejšim potrebujemo predvsem v mestnih okoljih ter da je nujno razvijati tudi servise, ki ponujajo hitro in učinkovito pomoč kot dodatek neformalnim virom.

Raziskave kažejo (Dragoš, 2004, stran 147), da so socialna omrežja starejših tesno povezana z njihovim zdravstvenim stanjem (vključno s smrtnostjo), kardiovaskularnimi obolenji,

⁶ V raziskavi Omrežja socialne opore prebivalstva Slovenije so bili revni določeni na (nestandardiziran) neobičajen način; za revne so določili tiste, katerih mesečni dohodki za gospodinjstvo niso dosegli 130.000 SIT.

umrljivostjo zaradi raka in ravno funkcionalnih zmožnosti. V teh zvezah je potrjeno, da so socialne mreže varovalni dejavnik starejših, čeprav ne za vse enako:

- odvisno od dohodka,
- fizične kondicije (bolj koristijo tistim s šibko kondicijo)
- in spola (socialne vezi močnejše učinkujejo na moške, še zlasti tiste s slabšo fizično kondicijo).

Temeljna ugotovitev je, da so pri starejših pozitivni vplivi socialnih mrež povezani že z samim številom socialnih vezi.

V Sloveniji bo (Dragoš, 2004, stran 158) v naslednjih desetletjih največji problem socialne politike zagotavljanje storitev za stare. Ker so omrežja lahko vir integrativnih zmožnosti za posameznike in obenem lahko tudi vir družbenih neenakosti, je še zlasti pomembno, da socialna država pri uvajanju formalnih oblik pomoči in storitev za starejše poskuša podpirati tudi neformalna socialna omrežja in da pri svojih ukrepih upošteva mogoče vplive na socialne vezi.

Omrežja socialne opore gibalno oviranih oseb⁷

Gibalno ovirani so posebna skupina oseb, ki potrebujejo pomoč pri vsakodnevnih gospodinjskih opravilih, vzdrževanju osebne higiene in oblačenju, obisku zdravnika ali banke.

Gibalno ovirani niso v slabšem položaju pri oblikovanju svojih omrežij v primerjavi s celotnim prebivalstvom:

- v svojem omrežju imajo povprečno šest oseb (v primerjavi z vsem prebivalstvom imajo pri manjši materialni opori nekoliko manjši krog ljudi, pri opori pri boleznih pa je ta neformalni krog nekoliko večji, kljub temu se zaradi večjih potreb ob boleznih bolj kot celotno prebivalstvo obračajo tudi po formalno pomoč;
- tudi pri tej skupini je družina najpomembnejši vir socialne opore; še zlasti to velja za oporo pri boleznih. Med družinskimi člani socialno oporo dajejo predvsem otroci, in sicer precej bolj, kot je značilno za celotno prebivalstvo

(to je tudi posledica povprečne starosti gibalno oviranih, ki je 58 let).

Kljub temu da so gibalno ovirane osebe zadovoljne z neformalno socialno oporo, pa je to zadovoljstvo manjše kot pri celotnem prebivalstvu. Sklepamo lahko, da ima ta skupina zelo zahtevne (večje in stalne) potrebe, ki jih v neformalnem omrežju ne more dovolj kakovostno zadovoljiti. Gre tudi za veliko obremenjenost družinskega omrežja s tovrstno pomočjo. Najbolj so obremenjene ženske, predvsem kadar gre za čustveno oporo in oporo ob boleznih.

Približno desetina odraslega slovenskega prebivalstva ima pri vsakodnevnih opravilih težave pri gibanju⁸ (Novak, 2004). Med njimi je več žensk kot moških. Gibalne težave naraščajo s staranjem.

Ker socialna omrežja krepijo zmožnost dostopa do pomembnih virov ali ta dostop pomembno povečujejo, so sestavni del strategij presejanja socialne osamitve in socialne izključenosti, s tem pa tudi sestavni del strategij socialnega vključevanja ranljivih skupin prebivalstva.

Socialno omrežje in socialni kapital

Socialni kapital⁹ je ena najpomembnejših dobrin sodobnih družb. Ustvarja se v socialnih omrežjih, ta pa so ključnega pomena za preživetje posameznikov, skupin in širših skupnosti (Dragoš, 2004, stran 145). Študije potrjujejo, da je za socialni kapital kakor tudi za blaginjo ljudi odločilna prav kakovost omrežij. To je pomembno zlasti danes, ko je socialna izključenost pomembna tema strokovnih razprav. V zvezi s socialno izključenostjo se opazuje predvsem dostop do virov, ti pa so prevečkrat zreducirani zgolj na dostop do institucij, pravice, kakovost storitev in krepitev moči uporabnikov. Pri tem je lahko usodno, kot opozarja avtor (Dragoš, 2004, stran 145), če spregledamo, kaj se dogaja na mikroravni, tj. v socialnem omrežju vsakdanjih družinskih, sosedskih in prijateljskih odnosov. Prav tu se ustvarjajo razmerja, ki so najteže vidna in najmanj dosegljiva institucionalnim mehanizmom ter vladnim ukrepom, so pa odločilna za količino socialnega kapitala (za krepitev ali slabitev moči socialnega kapitala). Iz tega izhajajo izzivi za ukrepe socialne politike in družboslovne vede¹⁰; kako

⁷ To so osebe, ki težko hodijo, slabo vidijo, uporabljajo različne medicinske pripomočke itd. V to skupino so vključeni tudi invalidi s statusom.

⁸ Med njimi nekaj več kot 16 % potrebuje stalno pomoč pri vzdrževanju osebne higiene in oblačenju, drobnih vsakodnevnih gospodinjskih opravilih 35%, pri urejanju različnih zadev (npr. obisk zdravnika ali banke) pa pomoč potrebuje skoraj tretjina oseb z gibalnimi težavami.

⁹ Kljub nekaterim konceptualnim nejasnostim v strokovni literaturi narašča soglasje, da je s socialnim kapitalom smiselno označevati vse tiste značilnosti, s katerimi akterji svoj položaj v socialnih omrežjih spreminjajo v lastno korist.

¹⁰ Uporabnost raziskovanja socialnega kapitala je dokazana tudi v ekonomiji, saj se na področjih z nizko stopnjo zaupanja med prebivalstvom zmanjšuje učinkovitost tržnih podjetij in se posledično sprožajo drugi ekonomski in politični problemi. Tako lahko z ravno zaupanja pojasnujemo dinamiko ekonomskega razvoja neke dežele (Dragoš, 2004, stran 144).

Tabela: Povprečno število članov opornega omrežja prebivalcev in ranljivih skupin v Sloveniji po vrstah opore

	Druženje	Finančna pomoč	Manjša mat. opora	Večja mat. opora	Čustvena opora	Bolezen
vs	4,29	1,66	2,05	2,08	1,86	1,78
starejši	3,94	1,61	1,80	1,82	1,89	1,70
gibalno ovirani	4,03	1,05	1,49	1,39	1,64	1,71
revni	3,86	1,11	1,42	1,36	1,62	1,63
enostarševske družine	4,13	1,18	1,49	1,26	1,84	1,65

Vir: Novak, M. (ur.) (2004). Omrežja socialne opore prebivalstva in izračuni Inštituta R Slovenije za socialno varstvo.

namreč delovati v težko razpoznavnih, raznolikih in tudi spremenljivih mikrovezeh, da bi se okrepilo sodelovanje, zlasti v okoljih s povečanim socialnim tveganjem, s kulturno utrjeno deprivacijo in nizko stopnjo zaupanja med posamezniki ali skupinami.

Raziskave tudi kažejo, da sta v družbah z nizkim zaupanjem, v katerih visok delež prebivalstva izjavlja, »da večini ljudi ne more zaupati«¹¹, nizka stopnja zadovoljstva z lastnim zdravjem ter celo visoka stopnja smrtnosti na državni ravni in nasprotno. Podobna zveza je tudi med dohodkovno neenakostjo in socialnim zaupanjem. Visoka dohodkovna neenakost je povezana z nizkim socialnim zaupanjem. Če namreč izmerjeno zaupanje primerjamo z odstotkom bruto plače oziroma družinskih dohodkov, ki bi jih morali preusmeriti od bogatih k revnim družinam, da bi vzpostavili enakost dohodkov (Robin Hoodov indeks), vidimo, da je korelacija premosorazmerna. Kadar je nezaupanje večje, je tudi RH-indeks večji.

Kadar je zaupanje, je tudi sodelovanje, in kadar je sodelovanje, se dodatno krepi zaupanje. Če v socialnih omrežjih vlada zaupanje, se lahko uresniči več ciljev kot v omrežjih brez tovrstnih zmožnosti.

Zato kaže socialna omrežja še nadalje raziskovati; krepiti zaupanje v socialnih mrežah na vseh ravneh in še posebej krepiti omrežja ranljivih družbenih skupin.

Literatura

Novak, M. (ur.). (2004). *Omrežja socialne opore prebivalstva*. Ljubljana: Inštitut RS za socialno varstvo.

Dragoš, S. (2004). *Socialna omrežja: Izvor socialnega kapitala*. V Novak, M. (ur.) *Omrežja*

socialne opore prebivalstva. Ljubljana: Inštitut RS za socialno varstvo.

Hlebec, V., in Kogovšek, T. (2004). *Konceptualizacija socialne opore*. V Novak, M. (ur.) *Omrežja socialne opore prebivalstva*. Ljubljana: Inštitut RS za socialno varstvo.

Dremelj, P. (2004). *Sorodstvo kot vir socialne opore*. V Novak, M. (ur.) *Omrežja socialne opore prebivalstva*. Ljubljana: Inštitut RS za socialno varstvo.

Zaviršek, D., in Škerjanc, J. (1998). *Analiza položaja izključenih družbenih skupin v Sloveniji in predlogi za zmanjšanje njihove izključenosti v sistemu socialnega varstva*. Raziskovalna naloga. Ljubljana: Inštitut RS za socialno varstvo.

Rener, T. (1997). *Rastoča manjšina*. Družboslovne razprave. 24/25, 40-48. Ljubljana. FDV.

Ule in drugi (2003). *Tipi družin in socialne mreže*. Ljubljana. FDV. Raziskovalno poročilo.

¹¹ Pri socialnem kapitalu je namreč ključno zaupanje.

Dr. Ana Murn*

Poročilo o razvoju 2006¹

Poročilo o razvoju je dokument, s katerim Slovenija spremlja razvoj in uresničevanje sprejete nacionalne razvojne strategije. Dosedanja štiri poročila, prvo je bilo pripravljeno leta 2002, so spremljala uresničevanje usmeritev Strategije gospodarskega razvoja Slovenije, letošnje peto poročilo pa že izhaja iz usmeritev Strategije razvoja Slovenije. Ker je bila Strategija razvoja Slovenije sprejeta sredi leta 2005, večina razpoložljivih, mednarodno primerljivih podatkov pa pokriva leto 2004, poročilo letos še ne ugotavlja uresničevanja njenih usmeritev. Zato sodi med dokumente, ki prvenstveno izkazujejo izhodiščno stanje razvoja (večinoma za leto 2004) in razvojnih trendov za obdobje 2000–2004 in ocenjuje možnosti uresničevanja ciljev in prioritet Strategije razvoja Slovenije ob nadaljevanju sedanjih trendov razvoja.

Poročilo metodološko sloni večinoma na rezultatih nabora kazalnikov za spremljanje razvoja. Oblikovanje nabora kazalnikov sega v čas priprave Strategije gospodarskega razvoja Slovenije, po sprejetju Strategije razvoja Slovenije pa je bil nabor še precej razširjen s kazalniki, ki pokrivajo nova področja vsebinsko precej razširjene strategije. Kazalniki izhajajo iz mednarodno uveljavljenih metodologij in podatkov za države članice Evropske unije. Podoben nabor kazalnikov ima tudi Evropska unija za spremljanje Lizbonske strategije (strukturni kazalniki) in OECD za spremljanje razvoja v državah članicah (OECD: Factbook 2006). Spričo velikega števila kazalnikov (69) je bilo letos pripravljeno tudi sintezno ocenjevanje razvoja z združevanjem kazalnikov po dveh pristopih. Po prvem pristopu so bile rangirane države po doseženih rezultatih razvoja v letu 2004 in gibanjih v obdobju 2000–2004, doseženi rangi kazalnikov pa so bili aritmetično sešteti po razvojnih prioritetah. Drug pristop je temeljil na matematičnem modelu, ki računa ustrezne relativne uvrstitve držav glede na dosežena povprečja Evropske unije. Prednost modela je v tem, da upošteva tudi odstopanja vrednosti kazalnikov posameznih držav od povprečja Evropske unije. Oba pristopa sta dala zelo podobne sintezne rezultate.

Z nadaljevanjem dosedanjih razvojnih trendov postavljen gospodarski razvojni cilj Strategije razvoja Slovenije, do leta

2013 preseči povprečno raven ekonomske razvitosti Evropske unije, ne bo uresničen. Slovenija zmanjšuje gospodarski razvojni zaostanek za Evropsko unijo, vendar z vidika zastavljenih ciljev prepočasi. Leta 2004 je dosegla že 79 % povprečnega bruto domačega proizvoda Evropske unije na prebivalca po kupni moči in se je med državami članicami uvrstila na 16. mesto, kar je mesto bolje kot leta 2000. V obdobju 2000–2004 je razvojni zaostanek zmanjšala za šest odstotnih točk, kar je nekoliko hitreje kot v obdobju 1995–2000, ko se je njen zaostanek zmanjšal za pet odstotnih točk. Vendar je bila po hitrosti gospodarskega razvoja v obdobju 2000–2004 Slovenija med državami članicami povsem povprečna in se uvršča na osmo do deseto mesto. Bistveno hitrejše rasti kot Slovenija so dosegle Irska, Grčija in baltiške države. Če bo Slovenija razvoj nadaljevala z enakim tempom, bo leta 2013 dosegla 94 % povprečja, cilj Strategije razvoja Slovenije pa je preseči povprečno raven razvitosti Evropske unije. Povprečna gospodarska rast Slovenije je povprečno rast starih članic Evropske unije v obdobju 2000–2005 letno presegala za 1,6 odstotne točke, izračuni pa kažejo, da bi jo morala presegati za skoraj dvakrat toliko, če želi doseči zastavljeni strateški cilj.

Dosedanji gospodarski razvoj je bil v Sloveniji ugodnejši pri zagotavljanju makroekonomske stabilnosti in zaposlenosti kot na področju konkurenčnosti gospodarstva, razvoju podjetništva in učinkoviti uporabi znanja za gospodarski razvoj.

➤ *Makroekonomska stabilnost je v obdobju 2000–2004 zagotavljala zadovoljive pogoje razvoja, saj se je Slovenija po makroekonomskih kazalnikih (z izjemo inflacije) v letu 2004 uvrščala v prvo polovico držav Evropske unije, najvišje pri javnem dolgu, nižjega so imele le štiri države (vse tri baltiške in Irska). Po hitrosti zniževanja inflacije v obdobju 2000–2004 je bila Slovenija zelo uspešna (zasedla je drugo mesto), nadaljevanje ugodnega trenda tudi v letu 2005 je pripeljalo do uresničitve cilja, saj je ob koncu leta že izpolnila tudi maastrihtski kriterij cenovne stabilnosti. Kljub izpolnjevanju nominalnih fiskalnih kriterijev za prevzem evra, so zaznane še določene slabosti predvsem pri strukturi izdatkov države, ki jih je potrebno prestrukturirati in povečati njihovo prilagodljivost.*

* Urad za makroekonomske analize in razvoj, Ljubljana

¹ Poročilo o razvoju 2006 je publikacija, ki jo pripravlja Urad za makroekonomske analize in razvoj, dr. Ana Murn pa je urednica poročila.

- *Stabilna in razmeroma visoka gospodarska rast je omogočila tudi povečanje zaposlenosti.* Stopnja zaposlenosti se postopno povečuje in že od leta 2004 Slovenija presega povprečje držav članic Evropske unije, stopnja brezposelnosti pa je nekoliko pod njim. Nižja od povprečja držav članic je tudi dolgotrajna brezposelnost, čeprav je delež dolgotrajno brezposelnih v skupnem številu brezposelnih še vedno visok. Zaskrbljujoča je predvsem nizka stopnja zaposlenosti starejših in visoka stopnja brezposelnosti mladih. Razmere na trgu dela še niso zadovoljive tudi z vidika zaposlovanja, čeprav je bil dosežen napredek. Neizkoriščeno možnost za večjo fleksibilnost in večjo zaposlenost predstavljajo predvsem delne zaposlitve.
- *Bistveno slabši rezultati razvoja Slovenije so bili doseženi na področju konkurenčnosti in podjetništva.* Rangiranje držav članic Evropske unije po doseženih rezultatih kazalnikov konkurenčnosti za leto 2004 je Slovenijo uvrstilo v zadnjo tretjino. Konkurenčnost še vedno pesti nizka produktivnost, ki izhaja iz razmeroma neugodne gospodarske strukture z visokim deležem predelovalnih dejavnosti. Med slednjimi je visok delež delovno intenzivnih ter tehnološko srednje zahtevnih dejavnosti, v katerih je večina vodilnih slovenskih izvoznikov. Podjetništvo, ki bi z dinamičnim nastajanjem novih podjetij in njihovo rastjo lahko postopno nadomeščalo staro in predvsem nizko tehnološko intenzivno industrijo ter pospešilo razvoj najbolj dinamičnih, na znanju temelječih storitev, je slabo razvito, prav tako pa je tudi priliv neposrednih tujih naložb med najnižjimi v Evropski uniji. V letu 2005 so bile izhodne neposredne tuje investicije večje od vhodnih, kar je precej neobičajno za to stopnjo gospodarskega razvoja države. Do intenzivnejšega razvoja tržnih storitev je prišlo šele v letu 2004, že od leta 2000 pa se postopno krepijo tudi na znanju temelječe tržne in netržne storitve. Še vedno slabo razvit ostaja tudi bančni sektor, ki bi bil s ponudbo ustreznih finančnih aranžmajev lahko pomemben dejavnik dinamičnega podjetniškega razvoja.
- *Na konkurenčnost gospodarstva pomembno vpliva tudi učinkovita uporaba znanja za gospodarski razvoj.* Slovenija med državami članicami Evropske unije na eni strani dosega ugodne uvrstitve pri kazalnikih, ki kažejo razvojna vlaganja (javnofinančna in zasebna sredstva za izobraževanje – prva tretjina; izdatki za razvojno-raziskovalno dejavnost – prva polovica članic; stanje na področju vlaganj v informacijsko-komunikacijske tehnologije se je poslabšalo in je pod povprečjem držav

Evropske unije). Na drugi strani dosega bistveno manj ugodne rezultate pri kazalnikih, ki kažejo uspešnost teh vlaganj v razvoj družbe, temelječe na znanju (prebivalci s terciarno izobrazbo, inovacije, patenti, delež raziskovalcev v gospodarstvu, število diplomantov naravoslovnih in tehničnih ved, sodelovanje javne raziskovalne sfere z gospodarstvom). V obdobju 2000–2004 so bile spremembe na tem področju med najpočasnejšimi, Slovenija se je uvrstila na rep držav članic (23. mesto); ugodnejša gibanja so bila dosežena le pri rasti sredstev za razvojno-raziskovalno dejavnost.

- *Države s hitro rastočim gospodarstvom Evropske unije (Irška, Grčija, Luksemburg, Španija, Združeno kraljestvo, Estonija, Latvija, Litva, Madžarska, Slovaška in Slovenija) se po makroekonomskih kazalnikih, kazalnikih konkurenčnosti in kazalnikih znanja uvrščajo razmeroma visoko (predvsem v primerjavi z doseženo stopnjo razvoja).* Slovenija se po stanju primerjalno uvršča na sredino podobno kot Litva in Španija ter bistveno slabše kot Združeno kraljestvo, Irška, Luksemburg in Estonija. Po hitrosti izboljševanja vseh treh skupin kazalnikov v obdobju 2000–2004 prednjači Irška, sledita ji Estonija in Litva, Slovenija pa se po hitrosti sprememb spet uvršča v sredino. Povezanost med vsemi tremi skupinami kazalnikov in gospodarsko rastjo, kjer se Slovenija tudi uvršča na sredino, kaže na razvojni vzorec postopnega in razmeroma dokaj uravnoteženega razvoja, ki mu Slovenija na področju gospodarskega razvoja sledi že več kot desetletje.

Na področju družbenega razvojnega cilja so rezultati razvoja Slovenije zelo dobri tako na področju moderne socialne države kot na področju večje zaposlenosti. Ugodni so tudi trendi, ki izboljšujejo še obstoječe slabosti. Po kazalnikih stanja se Slovenija med državami članicami Evropske unije uvršča med države z ugodnimi razmerji na trgu dela, v sistemu socialne zaščite ter relativno tudi po doseženi življenjski ravni, tveganju revščine in dohodkovni neenakosti. Pri socialnem razvoju je najslabše (12. mesto) uvrščena po dolgotrajni brezposelnosti. Tako ugodni rezultati socialnega razvoja so bili doseženi ob znižanju deleža izdatkov za socialno zaščito v bruto domačem proizvodu, kar je posledica izvedene pokojninske reforme, ki znižuje javne izdatke za pokojnine. Razmeroma visoke rezultate dosega tudi pri oceni indeksa človekovega razvoja ter ima nizko razliko med dohodki moških in žensk. Stopnja tveganja revščine pred socialnimi transferji je v Sloveniji med vsemi državami članicami najnižja, po stopnji tveganja revščine po socialnih

transferjih pa se uvršča na drugo mesto. Ne glede na dobre rezultate je lahko razvojni problem nizko zaupanje med ljudmi in v institucije. Sistemi socialne zaščite so bili v precejšnji meri prilagojeni aktualnim potrebam, zato prebivalcem omogočajo relativno dobro zaščito in še ne pomenijo nesprejemljivih javnofinančnih obremenitev. Ustrežajo pa današnji demografski strukturi, ne povsem pa tudi prihodnji. Mednarodne primerjave kažejo, da je stopnja socialnega razvoja v Sloveniji nadpovprečno visoka glede na doseženo raven gospodarske razvitosti.

Pri medgeneracijskem in sonaravnem cilju, ki je opredeljen kot uveljavljanje načela trajnosti na vseh področjih razvoja, Slovenija dosega različne rezultate. Razmeroma ugodni so rezultati regionalnega razvoja, nekoliko slabši na področju integracije okoljskih politik v gospodarski razvoj, razmeroma slabi pa so rezultati na področju demografskih trendov.

- *Pri trajnostnem razvoju z vidika okolja oziroma integracije okoljskih komponent v gospodarski razvoj se Slovenija uvršča v sredino držav članic Evropske unije, pri čemer jo najbolj obremenjuje energetska intenzivnost in visoka poraba nitratnih gnojil na enoto kmetijske zemlje. Pri drugih kazalnikih dosega rezultate, ki jo uvrščajo v prvo ali na začetek druge tretjine držav članic. Od leta 2000 do leta 2004 se je vpetost okoljskih vsebin v gospodarski razvoj povečevala hitreje kot v povprečju Evropske unije (9. mesto), med različnimi kazalniki pa je bilo gibanje neugodno le pri deležu cestnega v blagovnem prometu. Prilagajanje gospodarstva ter poselitve pričakovanim podnebnim spremembam, uveljavljanju trajnostne rabe naravnih virov in zmanjševanju nastajanja odpadkov se relativno počasi izboljšuje, okoljska politika pa še ni dovolj integrirana v razvojne usmeritve.*
- *Demografski trendi so z vidika trajnostnega razvoja slabi. Kritična kazalnika sta nizka rodnost, ki je že nekaj let med najnižjimi v Evropski uniji, in povečevanje deleža starega prebivalstva, ki je trenutno še nižji od povprečja Evropske unije, in tudi njegovo povečevanje je počasno, kritično pa bo postalo že v naslednjem desetletju. Slabšanje starostne sestave prebivalstva posledično povečuje indeks odvisnosti starega prebivalstva. Zaradi nizke rodnosti je naravni prirast prebivalstva negativen od druge polovice devetdesetih let, selitveni prirast pa je relativno nizek. Število prebivalcev Slovenije je v zadnjem desetletju ostalo skoraj nespremenjeno.*
- *Regionalne razlike so v Sloveniji majhne in sodijo med najnižje v državah Evropske unije. Razlike, merjene z bruto domačim proizvodom na prebivalca, počasi naraščajo, a predvsem zaradi hitrejše*

krepitev Osrednjeslovenske regije. Na področju brezposelnosti se trendi zmanjševanja regionalnih razlik, pričeti leta 2002, nadaljujejo; na področju dohodka (merjenega z osnovo za dohodnino na prebivalca) pa so razlike med regijami majhne in stabilne že od leta 1995. Demografski trendi kažejo nadaljevanje koncentracije prebivalstva v Osrednjeslovenski regiji, problematično pa je predvsem upadanje števila prebivalstva v obrobni pokrajini.

Dosežen razvoj Slovenije v obdobju 2000–2004 ni bil uravnotežen. Strategija gospodarskega razvoja Slovenije se je opredelila za uravnotežen razvoj (med gospodarsko, socialno in okoljsko komponento razvoja), vendar pa je zaradi ugotovitve, da so zaostanki Slovenije za razvitimi državami največji na gospodarskem področju, postavila prioriteto, da večja uravnoteženost razvoja zahteva predvsem hitrejši gospodarski razvoj. Kljub takšni strateški opredelitvi je tudi v obdobju izvajanja te strategije socialni razvoj napredoval hitreje kot gospodarski in okoljski, pri čemer je slednji merjen le s kazalniki integriranosti varstva okolja v gospodarski razvoj. Neuravnoteženost razvoja je splošna značilnost tudi drugih držav Evropske unije s hitro rastočim gospodarstvom, toda v nobeni od posebej analiziranih držav članic nista socialni in okoljski razvoj napredovala hitreje od gospodarskega.

Neuravnoteženost razvoja v Sloveniji je posebnost in predvsem posledica kombinacije politik. Razvojna vloga države je predvsem pri pospeševanju konkurenčnosti gospodarstva šibka, saj razvoj spremljajo številne slabosti, kar potrjuje tudi rangiranje držav Evropske unije. Slovenijo zaznamuje razmeroma slaba uvrstitev rezultatov razvoja leta 2004 in dokaj povprečne spremembe v obdobju 2000–2004. Podobne so tudi ocene mednarodnih institucij (WEF, IMD, EBRD, Svetovna banka), ki kažejo, da ima Slovenija težave s konkurenčnostjo in podjetništvom predvsem na področjih učinkovitosti podjetij, infrastrukture, konkurence, kakovosti nacionalnega poslovnega okolja, lastniške vloge države v gospodarstvu, pravne varnosti ter davčnih obremenitev, zlasti stroškov dela.

- *Institucionalno okolje doslej ni prispevalo dovolj k razvoju. Po učinkovitosti vlade, kot jo ocenjuje IMD, Slovenija med članicami Evropske unije zaseda šele 18. mesto (2005). Prav tako slabo ocenjuje učinkovitost javnih institucij WEF (2005: 17. mesto). Tudi pričujoče poročilo izkazuje razvojne probleme na različnih področjih, ki izhajajo iz delovanja državnih organov in javnih institucij. Združimo jih lahko v tri skupine: administrativne in druge ovire pri razvoju podjetništva in investiranja; še vedno velik*

lastniški in upravljavski delež države v podjetniškem sektorju; prepočasna liberalizacija mrežnih dejavnosti in šibko varovanje konkurence.

- *Skupna davčna obremenitev je v Sloveniji visoka, nadpovprečno obremenjena pa sta tako potrošnja kot delo.* Po skupni davčni obremenitvi je Slovenija (40,1 % BDP) deseta država Evropske unije; za Švedsko, kjer je obremenitev največja, zaostaja za 10,7 odstotnih točk; Litvo, kjer je obremenitev najmanjša, pa presega za 11,6 odstotnih točk BDP. Posebej je v Sloveniji visoka obremenitev z davki na potrošnjo (4. mesto) in z davki na delo (7. mesto). Davki na kapital pa so zelo nizki, nižje imajo le baltske države. Med državami s hitro rastočim gospodarstvom v Evropski uniji je davčna obremenitev višja kot v Sloveniji le v Luksemburgu, davki na potrošnjo in davki na delo pa so v Sloveniji najvišji.
- *Visoki javnofinančni izdatki so se v primerjavi z BDP v zadnjih dveh letih že nekoliko znižali, njihova struktura in poraba pa še nista dovolj učinkoviti.* Po višini javnofinančnih izdatkov se Slovenija med državami, članicami Evropske unije, uvršča v sredino, vendar visoki izdatki za t. i. "državotvorne naloge" (8. mesto) znižujejo možnosti financiranja izdatkov, ki bolj prispevajo h gospodarski rasti. Tako so v Sloveniji nižji kot v povprečju Evropske unije predvsem izdatki za gospodarske dejavnosti ter stanovanjski in prostorski razvoj; po izdatkih za izobraževanje in zdravstvo pa se Slovenija uvršča v zgornjo polovico držav Evropske unije. Nižji izdatki za gospodarske dejavnosti so posledica tudi neustreznega proračunskega načrtovanja, saj gre večinoma za izdatke, ki so najbolj fleksibilni, zato država pri vsakokratnih krčenjih celotnih proračunskih izdatkov krči prav te (subvencije in investicijske transferje). Visoki javnofinančni izdatki in njihovo nerazvojno razporejanje negativno vplivajo na gospodarsko rast in razvoj, na kar Slovenijo opozarjajo ne le mednarodne primerjave, temveč tudi priznane mednarodne institucije (npr. Mednarodni denarni sklad).

Sintezna ugotovitev Poročila o razvoju je, da mora Slovenija spremeniti dosednji razvojni koncept in razvojno vlogo države.

Če koncepta in vloge države ne bo spremenila, ciljev Strategije razvoja Slovenije ne bo dosegla. Še več, prehitijo jo lahko tudi nekatere sedaj manj razvite države članice Evropske unije (predvsem baltske države), ki že dosegajo pospešene stopnje gospodarske rasti, imajo pa tudi bistveno bolj spodbudna okolja za dolgoročno pospešen razvoj.