

**UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA**

MAGISTRSKO DELO

**ANALIZA TEHNOLOŠKE INTENZIVNOSTI SLOVENSКИH
ZUNANJETRGOVINSКИH TOKOV**

Ljubljana, september 2012

MARUŠKA UMEK

IZJAVA O AVTORSTVU

Spodaj podpisana Maruška Umek, študentka Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani, izjavljam, da sem avtorica zaključnega magistrskega dela z naslovom Analiza tehnološke intenzivnosti slovenskih zunanjetrgovinskih tokov, pripravljenega v sodelovanju s svetovalko dr. Katjo Kejžar Zajc.

Izrecno izjavljam, da v skladu z določili Zakona o avtorskih in sorodnih pravicah (Ur. l. RS, št. 21/1995 s spremembami) dovolim objavo magistrskega dela na fakultetnih spletnih straneh.

S svojim podpisom zagotavljam, da

- je predloženo besedilo rezultat izključno mojega lastnega raziskovalnega dela;
- je predloženo besedilo jezikovno korektno in tehnično pripravljeno v skladu z Navodili za izdelavo zaključnih nalog Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani, kar pomeni, da sem
 - poskrbela, da so dela in mnenja drugih avtorjev oziroma avtoric, ki jih uporabljam v magistrskem delu, citirana oziroma navedena v skladu z Navodili za izdelavo zaključnih nalog Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani, in
 - pridobila vsa dovoljenja za uporabo avtorskih del, ki so v celoti (v pisni ali grafični obliki) uporabljena v tekstu, in sem to v besedilu tudi jasno zapisala;
- se zavedam, da je plagiatorstvo – predstavljanje tujih del (v pisni ali grafični obliki) kot mojih lastnih – kaznivo po Zakonu o avtorskih in sorodnih pravicah (Ur. l. RS, št. 21/1995 s spremembami);
- se zavedam posledic, ki bi jih na osnovi predloženega magistrskega dela dokazano plagiatorstvo lahko predstavljalo za moj status na Ekonomski fakulteti Univerze v Ljubljani v skladu z relevantnim pravilnikom.

V Ljubljani, dne _____

Podpis avtorice: _____

KAZALO

UVOD	1
1 VLOGA TEHNOLOGIJE V TEORIJAH MEDNARODNE MENJAVE.....	3
1.1 Tradicionalne teorije mednarodne menjave	3
1.1.1 Ricardov model	4
1.1.2 Heckscher-Ohlinov model	4
1.2 Novejše teorije mednarodne menjave.....	5
1.2.1 Teorija tehnološkega prepada	5
1.2.1.1 Posnerjev model	6
1.2.1.2 Hufbauerjev model	7
1.2.2 Teorija življenjskega cikla proizvoda	8
1.2.2.1 Vernonov in Hirschev model	8
1.2.2.2 Krugmanova formalizacija modela	10
1.2.2.3 Grossman-Helpmanova razširitev modela	10
1.2.2.4 Teorija življenjskega cikla nove tehnologije	12
1.3 Proces tehnološkega dohitevanja	12
2 GLOBALIZACIJA IN KONKURENČNOST.....	14
2.1 Koncept globalizacije	14
2.1.1 Opredelitev pojma globalizacija in njenih glavnih značilnosti.....	15
2.1.2 Odzivi na globalizacijo	16
2.2 Koncepti konkurenčnosti.....	18
2.2.1 Definiranje pojma kakovosti ter njegova povezava z drugimi pojmi	18
2.2.2 Definiranje pojma konkurenčnosti.....	20
2.2.3 Konkurenčne prednosti držav	22
2.2.4 Povezava konkurence s tehnologijo.....	23
2.2.5 Empirične študije o kakovostni konkurenčnosti	24
3 ANALIZA IZKAZANIH PRIMERJALNIH PREDNOSTI TER IZVOZNE SPECIALIZACIJE SLOVESNKIH ZUNANJETRGOVINSKIH TOKOV GLEDE NA FAKTORSKO INTENZIVNOST.....	25
3.1 Metodologija razvrstitve proizvodov glede na intenzivnost rabe proizvodnih dejavnikov ter opredelitev izračunanih kazalnikov	25
3.2 Empirična analiza slovenskih zunanjetrgovinskih tokov	27
3.2.1 Analiza zunanjetrgovinskih tokov Slovenije	27
3.2.1.1 Izkazane primerjalne prednosti celotne slovenske zunanje menjave proizvodov v obdobju med leti 1995 in 2010.....	27
3.2.1.2 Izvozna specializacija celotne slovenske zunanje menjave proizvodov v letu 1995 in letu 2010.....	29
3.2.1.3 Dvajset najbolj konkurenčnih proizvodov Slovenije – primerjava leta 1995 z letom 2010.....	30
3.2.2 Analiza trgovinskih tokov Slovenije z državami članicami Evropske unije	32
3.2.2.1 Izkazane primerjalne prednosti za slovensko menjavo proizvodov z državami EU v letu 1995 in letu 2010.....	33

3.2.2.2 Izvozna specializacija slovenske menjave proizvodov z državami EU v letu 1995 in letu 2010.....	34
3.2.3 Analiza zunanjetrgovinskih tokov Slovenije z izbranimi drugimi partnericami	36
3.2.3.1 Izkazane primerjalne prednosti za slovensko zunanjo menjavo proizvodov z izbranimi drugimi partnericami v letu 1995 in letu 2010.....	36
3.2.3.2 Izvozna specializacija slovenske zunanje menjave proizvodov z izbranimi drugimi partnericami v letu 1995 in letu 2010.....	39
4 ANALIZA KAKOVSTNE KONKURENČNOSTI SLOVENSKEGA IZVOZA NA PODLAGI KAZALNIKOV VREDNOSTI ENOT	41
4.1 Opredelitev kazalnika vrednosti enote ter njegove prednosti in slabosti.....	42
4.2 Metodologija izračuna kazalnikov vrednosti enot	43
4.3 Rezultati empirične analize kazalnikov vrednosti enot celotne slovenske zunanje menjave proizvodov	44
4.3.1 Empirični rezultati analize kazalnika vrednosti enote izvoza (EUV).....	44
4.3.1.1 Kazalnik vrednosti enote izvoza za celotno slovensko zunanjo menjavo proizvodov glede na rabo proizvodnih dejavnikov v letu 1995 in letu 2010	44
4.3.1.2 Kazalnik vrednosti enote izvoza za slovensko zunanjo menjavo proizvodov z državami EU v letu 1995 in letu 2010.....	45
4.3.1.3 Kazalnik vrednosti enote izvoza za slovensko zunanjo menjavo proizvodov z izbranimi drugimi partnericami v letu 1995 in letu 2010.....	47
4.3.2 Empirični rezultati analize kazalnika vrednosti enote uvoza (IUV).....	48
4.3.2.1 Kazalnik vrednosti enote uvoza za celotno slovensko zunanjo menjavo proizvodov glede na rabo proizvodnih dejavnikov v letu 1995 in letu 2010	48
4.3.2.2 Kazalnik vrednosti enote uvoza za slovensko zunanjo menjavo proizvodov z državami EU v letu 1995 in letu 2010.....	48
4.3.2.3 Kazalnik vrednosti enote uvoza za slovensko zunanjo menjavo proizvodov z izbranimi drugimi partnericami v letih 1995 in 2010.....	49
4.3.3 Razmerje med kazalnikoma vrednosti enot izvoza in uvoza (EUV/IUV).....	50
4.3.3.1 Razmerje med kazalnikoma za celotno slovensko zunanjo menjavo proizvodov glede na rabo proizvodnih dejavnikov v letu 1995 in letu 2010	51
4.3.3.2 Razmerje med kazalnikoma EUV in IUV za slovensko zunanjo menjavo proizvodov z državami EU v letu 1995 in letu 2010.....	51
4.3.3.3 Razmerje med kazalnikoma EUV in IUV za slovensko zunanjo menjavo proizvodov z izbranimi drugimi partnericami v letu 1995 in letu 2010	52
4.3.4 Najpomembnejše ugotovitve na podlagi empirične analize	53
SKLEP.....	54
LITERATURA IN VIRI.....	57
PRILOGE	

KAZALO TABEL

<i>Tabela 1: Izkazane primerjalne prednosti (RCA) po blagovnih skupinah za celotno slovensko zunanjo menjavo v obdobju med leti 1995 in 2010.....</i>	<i>28</i>
<i>Tabela 2: Delež izvoza po proizvodnih skupinah celotne slovenske zunanje menjave proizvodov v letu 1995 in letu 2010.....</i>	<i>29</i>
<i>Tabela 3: Top 20 proizvodov glede na vrednosti RCA s pripadajočimi deleži v slovenskem izvozu v letu 1995 ter rangi v letih 1995 in 2010.....</i>	<i>31</i>
<i>Tabela 4: Top 20 proizvodov z najvišjimi vrednostmi RCA ter s pripadajočimi deleži v slovenskem izvozu ter rangi v letu 2010.....</i>	<i>32</i>
<i>Tabela 5: Izkazane primerjalne prednosti (RCA) po proizvodnih skupinah slovenske menjave proizvodov z državami EU-27 v letu 1995* in letu 2010.....</i>	<i>33</i>
<i>Tabela 6: Delež izvoza po proizvodnih skupinah slovenske zunanje menjave proizvodov z državami EU-27 v letu 1995* in letu 2010.....</i>	<i>35</i>
<i>Tabela 7: Izkazane primerjalne prednosti (RCA) za celotno slovensko zunanjo menjavo proizvodov z izbranimi drugimi partnericami po proizvodnih skupinah v letu 1995 in letu 2010.....</i>	<i>37</i>
<i>Tabela 8: Delež izvoza po posameznih proizvodnih skupinah slovenske zunanje menjave proizvodov z izbranimi drugimi partnericami v letu 1995 in letu 2010 (v %).....</i>	<i>40</i>
<i>Tabela 9: Kazalnik vrednosti enote izvoza za celotno slovensko zunanjo menjavo proizvodov po proizvodnih skupinah ter skupna vrednost v letu 1995 in letu 2010.....</i>	<i>45</i>
<i>Tabela 10: Kazalnik vrednosti enote izvoza slovenske zunanje menjave proizvodov s posamezno državo članico EU-27 v letu 1995* in letu 2010.....</i>	<i>46</i>
<i>Tabela 11: Kazalnik vrednosti enote izvoza slovenske zunanje menjave proizvodov z izbranimi drugimi partnericami v letu 1995 in letu 2010.....</i>	<i>47</i>
<i>Tabela 12: Kazalnik vrednosti enote uvoza za celotno slovensko zunanjo menjavo proizvodov glede po proizvodnih skupinah ter skupna vrednost kazalnika v letu 1995 in letu 2010.....</i>	<i>48</i>
<i>Tabela 13: Kazalnik vrednosti enote uvoza slovenske zunanje menjave proizvodov s posamezno državo članico EU-27 v letih 1995* in 2010.....</i>	<i>49</i>
<i>Tabela 14: Kazalnik vrednosti enote uvoza slovenske zunanje menjave proizvodov z drugimi izbranimi partnericami v letu 1995 in letu 2010.....</i>	<i>50</i>
<i>Tabela 15: Razmerje med kazalnikoma EUV in IUV za celotno slovensko zunanjo menjavo proizvodov po proizvodnih skupinah v letu 1995 in letu 2010.....</i>	<i>51</i>
<i>Tabela 16: Razmerje med kazalnikoma EUV in IUV slovenske zunanje menjave proizvodov s posamezno državo članico EU-27 v letu 1995* in letu 2010.....</i>	<i>52</i>
<i>Tabela 17: Razmerje med kazalnikoma EUV in IUV slovenske zunanje menjave proizvodov z izbranimi drugimi partnericami v letu 1995 in letu 2010.....</i>	<i>53</i>

KAZALO SLIK

<i>Slika 1: Gibanje izkazanih primerjalnih prednosti (RCA) po proizvodnih skupinah celotne slovenske zunanje menjave proizvodov v obdobju med leti 1995 in 2010</i>	<i>29</i>
<i>Slika 2: Struktura izvoza slovenskih proizvodov po proizvodnih skupinah v letu 1995* in letu 2010**</i>	<i>30</i>
<i>Slika 3: Gibanje izkazanih primerjalnih prednosti (RCA) po proizvodnih skupinah slovenske menjave proizvodov z državami EU-27 v letu 1995 in letu 2010.....</i>	<i>34</i>
<i>Slika 4: Struktura izvoza po proizvodnih skupinah slovenske zunanje menjave proizvodov z državami EU-27 v letu 1995* in letu 2010**</i>	<i>36</i>
<i>Slika 5: Gibanje izkazanih primerjalnih prednosti (RCA) po proizvodnih skupinah slovenske zunanje menjave proizvodov z izbranimi drugimi partnericami v letu 1995 in letu 2010.....</i>	<i>38</i>
<i>Slika 6: Struktura izvoza po proizvodnih skupinah slovenske zunanje menjave proizvodov z izbranimi drugimi partnericami v letu 1995* in letu 2010**</i>	<i>41</i>
<i>Slika 7: Grafični prikaz kazalnika vrednosti enote izvoza slovenske zunanje menjave proizvodov s posamezno državo članico EU-27 v letu 1995 in letu 2010</i>	<i>46</i>
<i>Slika 8: Grafični prikaz kazalnika vrednosti enote izvoza slovenske zunanje menjave proizvodov z izbranimi drugimi partnericami v letu 1995 in letu 2010</i>	<i>47</i>
<i>Slika 9: Grafični prikaz kazalnika vrednosti enote uvoza slovenske zunanje menjave proizvodov s posamezno državo članico EU-27 v letu 1995 in letu 2010.....</i>	<i>49</i>
<i>Slika 10 : Grafični prikaz kazalnika vrednosti enote uvoza slovenske zunanje menjave proizvodov z izbranimi drugimi partnericami v letu 1995 in letu 2010.....</i>	<i>50</i>
<i>Slika 11: Grafični prikaz razmerja med kazalnikoma EUV in IUV slovenske zunanje menjave proizvodov s posamezno državo članico EU-27 v letu 1995 in letu 2010</i>	<i>52</i>
<i>Slika 12: Grafični prikaz razmerja med kazalnikoma EUV in IUV slovenske zunanje menjave z izbranimi drugimi partnericami.....</i>	<i>53</i>

UVOD

Dinamika razvoja trgovinske specializacije posameznega ekonomskega prostora odraža strukturne spremembe v celotnem ekonomskem sistemu države. Ta proces je zaradi počasnega pridobivanja primerjalnih prednosti v menjavi dolgotrajen (Zaghini, 2005, str. 7). Za razvite države velja, da se bodo specializirale v naprednejših srednje in visoko tehnološko intenzivnih panogah, medtem ko se bodo nastajajoče države in države v razvoju specializirale v nizko tehnološko intenzivnih panogah (Bojnec & Novak, 2006, str. 5–6). Tehnološko zaostale države lahko tehnološko vodilne države dohitevajo na tri načine (Stehrer & Wörz, 2001, str. 1): z »neprekinjen konvergenčnim pristopom«, s »plezanjem po lestvi navzgor« in s »skokom navzgor«. Prevladujoč tip tehnološkega dohitevanja pa ima vsekakor značilen vpliv na trgovinske vzorce majhnih odprtih držav, kot je Slovenija.

Za Slovenijo kot majhno državo je zato izredno pomembno uspešno vključevanje v mednarodno menjavo. Po vključitvi Slovenije v EU je postalo naše gospodarstvo zelo izpostavljeno učinkom skupnega evropskega trga, zaradi česar se je morala povečati tudi skrb za nacionalno konkurenčnost, saj bi v nasprotnem primeru lahko prišlo do velikih razvojnih posledic (Kovačič, 2005, str. 9).

Koncept konkurenčnosti zajema sposobnost države, da prodaja svoje proizvode na svetovnih trgih. V tem kontekstu je konkurenčnost običajno obravnavana na podlagi cenovnih in stroškovnih razlik, njeno ocenjevanje torej temelji na klasičnih kazalnikih, kot so kazalniki cenovne in stroškovne konkurenčnosti (realni efektivni tečaj, deflacionirani z indeksom cen življenjskih potrebščin (angl. *Consumer price index – CPI*) in stroški dela na enoto proizvoda), ter na tržnih deležih v trgovinskih partnericah. Vendar pa nove teorije mednarodne menjave vse bolj poudarjajo necenovne dejavnike nastanka in razvoja mednarodne menjave. Žal so necenovni faktorji, kot so tehnološke inovacije ter kakovost proizvodov (vključno s poprodajnimi storitvami), pogosto izključeni iz analiz, ker so težje primerljivi med državami ter težko merljivi (Durand, Madaschi & Terribile, 1998, str. 4). Strategija zmanjševanja stroškov torej danes ni več najpomembnejša. Vse pomembnejša postaja strategija kakovosti, ki poudarja, da je potrebno vse več napora vlagati v raziskave, povečevanje sposobnosti, uporabo in pridobivanje informacij, komunikacijskih tehnologij ter inputov, ki temeljijo na znanju (Aiginger, 2001, str. 3).

Glavni namen mojega magistrskega dela je predvsem osvetliti tehnološki oz. širše kakovostni vidik slovenskih zunanjetrgovinskih tokov v obdobju med leti 1995 in 2010. Pri tem se opiram na tradicionalne in predvsem na novejšje teorije mednarodne menjave. Temeljni cilj naloge je predvsem ugotoviti, kakšna je tehnološka intenzivnost slovenskih zunanjetrgovinskih tokov in v katerih skupinah proizvodov Slovenija izkazuje primerjalne prednosti. Zanimalo me je, ali se je tehnološka pozicija slovenskih izvoznih proizvodov skozi čas izboljševala. V želji, da bi izbrani cilj dosegla, pa sem analizirala izkazane primerjalne prednosti (RCA) slovenskih zunanjetrgovinskih tokov po proizvodnih skupinah glede na njihovo tehnološko intenzivnost, izvozno specializacijo po proizvodnih skupinah in kakovostno konkurenčnost slovenskega izvoza na podlagi kazalnikov vrednosti enot. Skušala sem predvsem ugotoviti, kakšno

kakovostno pozicijo so imeli slovenski proizvodi v letu 1995 in letu 2010, najprej za celotno slovensko zunanjo menjavo, nato pa ločeno za trgovinske tokove z drugimi članicami EU (z vstopom Slovenije v EU leta 2004, to ni več »prava« zunanja trgovina, ampak postane trgovanje na notranjem trgu) in za zunanjetrgovinske tokove z drugimi izbranimi partnericami (ZDA, Japonska ter države BRIK – Brazilija, Rusija, Indija in Kitajska – ki so v globalni ekonomiji močno pridobile na pomenu).

Zanimala me je predvsem veljavnost naslednjih hipotez: (i) pomen cenovne in stroškovne konkurenčnosti upada, vse bolj pa se povečuje pomen kakovostnega vidika konkurenčnosti slovenskih proizvodov; (ii) Slovenija znižuje izkazane primerjalne prednosti v delovno intenzivnih proizvodih, medtem ko kazalnik RCA narašča pri tehnološko intenzivnih proizvodnih skupinah; (iii) tehnološka pozicija slovenskih proizvodov se v proučevanem obdobju izboljšuje; (iv) v zadnjih petnajstih letih proučevanega obdobja je prišlo do večjih strukturnih sprememb v slovenski zunanji trgovini.

Magistrsko delo je empiričnega tipa in je vsebinsko razdeljeno na štiri poglavja, ki so razdeljena na več podpoglavij. Prvo poglavje je sestavljeno iz treh podpoglavij, v katerih navajam teorije mednarodne menjave z vidika vloge tehnologije. V prvem podpoglavju na kratko opisujem tradicionalne teorije, v drugem predstavljam novejšo oz. alternativne teorije mednarodne menjave, saj je šele z nastopom le-teh tehnologija ter s tem tudi kakovost pridobila na pomenu, v tretjem pa opredeljujem tri vrste procesov tehnološkega dohitevanja, po katerih skušajo države dohiteti svoje konkurente.

Drugo poglavje je razdeljeno na dve podpoglavji, pri čemer v prvem opisujem koncept globalizacije in njene glavne značilnosti ter predstavljam, kako se nanjo odziva vlada. Predvsem me zanima njen odziv z vidika različnih ekonomskih integracij, ki so nastale kot posledica globalizacije. V drugem pa opredeljujem koncepte konkurenčnosti, pri čemer ločeno opredeljujem pojma kakovost in konkurenčnost. Nato opredeljujem konkurenčne prednosti držav ter opisujem povezavo konkurence s tehnologijo, na koncu navajam še nekatere empirične študije, ki so že bile narejene na to temo.

V tretjem poglavju se osredotočam na primerjalne prednosti Slovenije na podlagi šestih proizvodnih skupin. Delim ga na dve podpoglavji, pri čemer v prvem opredeljujem metodologijo dela; v drugem predstavljam rezultate empirične analize izkazanih primerjalnih prednosti (RCA) in izvozne specializacije na podlagi šestih proizvodnih skupin ter ga delim na tri dele. V prvem delu prikazujem rezultate izračunov kazalnika RCA po teh šestih skupinah za celotno slovensko zunanjo menjavo proizvodov v letih 1995, 2000, 2005 in 2010 ter njihovo izvozno specializacijo oz. deleže v izvozu za leti 1995 in 2010, nazadnje pa navajam dvajset najkonkurenčnejših proizvodov v obeh letih glede na kazalnik RCA. V drugem delu na osnovi teh šestih skupin prikazujem rezultate izračunov kazalnika RCA in izvozne specializacije za notranjetrgovinske tokove Slovenije z drugimi članicami EU za leti 1995 in 2010, dobljene rezultate nato primerjam še z rezultati celotne slovenske zunanje menjave. V tretjem delu pa na enak način predstavljam

še rezultate izračunov za zunanjetrgovinske tokove Slovenije z drugimi izbranimi partnericami (ZDA, Japonska ter države BRIK).

Četrto poglavje je vsebinsko razdeljeno na tri podpoglavja. V prvem najprej opredeljujem kazalnik vrednosti enote ter njegove prednosti in slabosti. V drugem predstavljam metodologijo za izračun kazalnikov vrednosti enote izvoza (uvoza) ter razmerja med njima (EUV/IUV). Tretje podpoglavje, ki prikazuje rezultate izračunov teh treh kazalnikov, pa delim na štiri dele. V prvem delu najprej za celotno slovensko zunanjo menjavo proizvodov prikazujem rezultate izračuna kazalnika vrednosti enote izvoza (angl. *export unit value* – EUV) za vsako izmed šestih proizvodnih skupin in njegovo skupno vrednost v letu 1995 in letu 2010. Nato pa navajam le skupne vrednosti kazalnika EUV, najprej ločeno za notranjetrgovinske tokove s posameznimi članicami EU, nato pa še za zunanjetrgovinske tokove z drugimi izbranimi partnericami (ZDA, Japonska ter države BRIK). V naslednjih dveh delih na enak način podajam še vrednosti kazalnika vrednost enote uvoza (angl. *import unit value* – IUV) ter razmerje med obema kazalnikoma (EUV/IUV) za vse tri proučevane primere. Na koncu navajam najpomembnejše ugotovitve o kakovostni poziciji slovenskih proizvodov, najprej za celotno slovensko zunanjo menjavo, nato pa ločeno še za notranjetrgovinske tokove z drugimi članicami EU ter za zunanjetrgovinske tokove z drugimi izbranimi partnericami v proučevanem obdobju.

1 VLOGA TEHNOLOGIJE V TEORIJAH MEDNARODNE MENJAVE

V tem poglavju magistrske naloge na kratko opredeljujem teorije mednarodne menjave z vidika vloge tehnologije pri pojasnjevanju vzrokov in učinkov mednarodne menjave. Eno izmed osrednjih vprašanj v ekonomski teoriji menjave je vprašanje specializacije in z njo povezano pojasnjevanje opazovane mednarodne trgovine. Pri tem pa so teoretične sodbe o vlogi tehnologije pri določanju vzorcev mednarodne menjave doživele dramatične spremembe vse od začetka moderne teorije menjave, začevši leta 1817 z zapisi Davida Ricarda (Wolfmayr-Schnitzer, 1998, str. 41). Zato najprej pojasnjujem začetek pojavljanja tehnologije v tradicionalnih teorijah mednarodne menjave s predstavitvijo Ricardovega modela ter osnovnega Heckscher-Ohlinovega (v nadaljevanju H-O) modela, ki ga je kasneje dopolnil še Samuleson (zato je imenovan tudi HOS model). V drugem delu opisujem novejšo teorijo mednarodne menjave, v katerih ima tehnologija pomembno vlogo, pri čemer najprej predstavljam teorijo tehnološkega prepada, nato teorijo življenjskega cikla proizvodov ter na koncu teorijo življenjskega cikla tehnologije. V zadnjem delu tega poglavja pa predstavljam in opisujem še tri scenarije tehnološkega dohitevanja, po katerih se ravnaajo države, kadar želijo postati konkurenčne vodilnim državam, ki že uporabljajo najnaprednejšo tehnologijo.

1.1 Tradicionalne teorije mednarodne menjave

Tradicionalne teorije mednarodne menjave pojasnjujejo vzorce trgovinske specializacije držav na osnovi primerjalnih prednosti v stroških proizvodnje (Wolfmayer-Schnitzer, 1999, str. 3). V prvem delu tega poglavja na kratko opisujem Ricardovo teorijo mednarodne menjave ter na koncu še Heckscher-Ohlinovo teorijo mednarodne menjave.

1.1.1 Ricardov model

Ricardo je bil prvi, ki je predstavil koncept primerjalnih prednosti kot pojasnilo mednarodne menjave in mednarodnih vzorcev specializacije. Preprosto povedano, zakon primerjalnih prednosti pravi, da se države, ki sodelujejo v menjavi, specializirajo za proizvodnjo proizvodov, pri proizvodnji katerih imajo relativne in ne nujno absolutne stroškovne prednosti pred njihovimi trgovinskimi partnerji. Sklepal je, da so mednarodne razlike v produktivnosti dela edini razlog za meddržavne razlike v primerjalnih proizvodnih stroških. Preproste predpostavke njegovega modela so sledeče: dve državi, dva proizvoda in en proizvodni dejavnik (delo). Ostali razpoložljivi dejavniki pa so v vseh državah enaki, glavne vire primerjalnih prednosti pa predstavljajo meddržavne razlike v proizvodni tehnologiji skupaj z drugimi možnimi dejavniki (podnebje, prst pri kmetijstvu, raznolike vladne politike, institucijske razlike), ki se odražajo v različni produktivnosti. Razlike v tehnologiji so torej ključne pri razlagi specifičnih vzorcev mednarodne menjave. Ricardov model je za razliko od novih teorij statičen, saj predpostavlja, da je tehnologija eksogeno dana in ima konstantne donose obsega. To pa pomeni, da so tudi tehnološke razlike med državami dane, njihov razvoj pa ni dodatno pojasnjen (Wolfmayr-Schnitzer, 1998, str. 41).

1.1.2 Heckscher-Ohlinov model

Heckscher-Ohlinova teorija mednarodne menjave predpostavlja, da vse države uporabljajo enako tehnologijo in da so zato primerjalne prednosti v celoti odvisne od razlik v razpoložljivosti dejavnikov oziroma od relativnega obilja proizvodnih dejavnikov (Wolfmayr-Schnitzer, 1998, str. 42). H-O teorija torej določa, da bo država izvažala tiste proizvode, za proizvodnjo katerih intenzivno uporablja svoje relativno obilne proizvodne dejavnike (delo ali kapital). Mednarodna specializacija lahko v skladu s primerjalnimi prednostmi poveča učinkovitost, zmanjša proizvodne stroške in s tem maksimizira svetovni proizvod. V skladu s tem pa bi svobodna menjava stimulirala ekonomsko rast preko povečane delitve dela in intenzivnejše izvozne proizvodnje v vseh državah, ki sodelujejo v mednarodni menjavi (Giljum & Eisenmenger, 2004 str. 76).

Kljub temu da se je H-O teorija dolgo obdržala kot glavna teorija mednarodne menjave, pa noben empirični test ni potrdil njenih izhodiščnih predpostavk o tem, da je tehnologija prosto razpoložljiva in enaka med vsemi državami. Teorija postane bolj realna z vključitvijo dodatnih proizvodnih dejavnikov, poleg kapitala in dela, med katerimi je najpomembnejši človeški kapital ter druge z znanjem povezane spremenljivke – kot so na primer delovne sposobnosti, izdatki za raziskave in razvoj, zaposlovanje znanstvenikov in inženirjev – ki kažejo na različne tehnološke sposobnosti med državami. Podobno pa so v svojih empiričnih študijah o primerjalnih prednostih predlagali tudi številni znanstveniki (Wolfmayr-Schnitzer, 1999, str. 4). Med njimi tudi Trefler (1993, str. 981), ki je pokazal, da lahko že samo z majhnim enostavnim odstopanjem od originalne teorije (z vključitvijo Ricardovih tehničnih sprememb ter razlik v vzorcih povpraševanja med državami) H-O teorija deluje tudi v realnosti. Obstajali so tudi številni

poizkusi vpeljave tehnoloških sprememb v H-O teorijo, vendar pa je teorija kljub temu v svojem bistvu ostala dolgo časa nespremenjena (Wolfmayr-Schnitzer, 1999, str. 4).

Tehnologijo lahko obravnavamo kot proizvodni dejavnik skupaj z delom, zemljo in kapitalom. Iz česar pa izhaja napoved, da se bo država z razpoložljivo tehnologijo specializirala v tehnološko intenzivnih panogah. Takšna teorija pa je v številnih pogledih neustrezna, saj ji ne uspe v zadostni meri pojasniti procesa, po katerem so primerjalne prednosti določenega proizvoda ali industrijske spremembe skozi čas kot specifične tehnologije razpršene med državami. V tem procesu veliko vlogo igrajo predvsem multinacionalna podjetja, ki omogočajo prenos tehnologije v druge dele sveta. Zato pa glavno pomanjkljivost H-O teorije predstavlja nemobilnost proizvodnih dejavnikov (Grimwade, 1994, str. 18–19).

1.2 Novejše teorije mednarodne menjave

Novejše teorije mednarodne menjave, imenovane tudi modeli industrijske organizacije, modelirajo kakovost kot vertikalno diferenciacijo proizvodov. Skupna značilnost teh teorij je, da so ovrge predpostavko popolne konkurence in/ali homogenosti proizvodov. Večja kot je kakovost proizvodov, večja je verjetnost, da ima proizvod katero izmed značilnosti, ki jo cenijo potrošniki. Pri tem predpostavljamo, da bodo ob enakih cenah proizvodov vsi potrošniki preferirali proizvod z večjo kakovostjo. Povezavo med kakovostjo in količino lahko modeliramo na različne načine. Najenostavnejši je pogled ponovnega pakiranja (angl. *repackaging view*), ki nakazuje, da večja kakovost v bistvu pomeni le večjo količino, npr. žarnica, katere življenjska doba je dvakrat daljša od drugih, je enaka dvema navadnima žarnicama. Vendar pa sta kakovost in količina lahko nepopolna substituta ali celo komplementa, ki imata različne stroške za različne kakovosti. Iz modelov izhajajo trije rezultati: (i) potrošniki z visokim dohodkom kupujejo visoko kakovostne različice proizvodov, pri čemer je število proizvedenih različic odvisno od razpršitve dohodka; (ii) podjetja skušajo pritisk konkurentov zmanjšati z razlikami v kakovosti; (iii) povečanje velikosti trgov z nepovratnimi stroški (angl. *sunk costs*) in proizvodno diferenciacijo ne privede do razdrobljenosti (do povečanja števila podjetij) (Aiginger, 2001, str. 8–9).

Leta 1961 je Posner s svojo teorijo tehnološkega prepada naredil prvi korak proti tehnološko usmerjenim teorijam mednarodne menjave s poudarkom na tehnoloških spremembah in pripadajočemu vzorcu mednarodne menjave. Zato najprej opisujem njegovo teorijo, nato opisujem teorijo življenjskega cikla proizvoda, ki jo je leta 1966 razvil Vernon in leto kasneje Hirsch, v osemdesetih letih pa jo je formaliziral in izpopolnil Krugman, tem pa nato sledijo nove generacije modelov menjave, ki temeljijo na vpogledih nove endogene teorije, katere začetnik je bil leta 1986 Romer (Wolfmayr-Schnitzer, 1998, str. 42).

1.2.1 Teorija tehnološkega prepada

V tej podtočki predstavljam teorijo tehnološkega prepada, in sicer najprej opisujem Posnerjevo teorijo tehnološkega prepada, nato pa predstavljam še Hufbauerjevo različico teorije. Razlaga mednarodne menjave z uporabo razlik v tehnološkem razvoju pa je povezana tudi s teorijo v

naslednji podtočki. Obe teoriji poudarjata, da se zaradi možnosti selitve tehnološkega znanja oziroma tehnologije preko državnih meja spreminjajo tudi značilnosti primerjalnih prednosti (Kumar, 2007, str. 150).

1.2.1.1 Posnerjev model

Za razliko od tradicionalnih teorij mednarodne menjave je Posner v svojo teorijo eksplicitno dodal tehnološki napredek kot neodvisno spremenljivko mednarodne specializacije v mednarodni trgovini. V nasprotju s H-O teorijo tu tehnologija ni obravnavna kot dana, ampak kot rezultat procesa inovacij, odkritij, učenja in imitacij (Wolfmayr-Schnitzer, 1999, str. 4 in 5). Posledica teh procesov pa je možnost uvajanja proizvodnje novih proizvodov. Inovativna država uživa proizvodni monopol toliko časa, dokler se ostale države ne naučijo same proizvesti teh proizvodov, saj jih morajo do takrat uvažati. Obdobje, v katerem poteka ta mednarodna menjava, ki traja, dokler ostale države same ne razvijejo in proizvedejo podobne nove proizvode, pa imenujemo imitacijski zamik (angl. *imitation lag*) (Gandolfo, 2004, str. 289).

Posner je predlagal, da obstajata dve vrsti časovnega zamika pri razpršitvi nove tehnologije med državami. Prvi je torej imitacijski zamik, ki je definiran z intervalom med trenutkom, ko se inovacija pojavi v prvi državi in trenutkom, ki je potreben za pojav druge verzije proizvoda, proizvedene s strani podjetij v drugi državi. Ta zamik vključuje tudi obdobje učenja, med katerim morajo podjetja v drugi državi pridobiti tehnologijo in ustrezno znanje za proizvodnjo proizvoda, saj je za nakup inputov, namestitvev opreme, procesiranje inputov, postavljanje končnega izdelka na trg ... potreben čas. Drugi pa je zamik v povpraševanju (angl. *demand lag*), ki ga predstavlja časovni interval, ki preteče od pojava proizvoda v prvi državi in njegovim sprejetjem s strani potrošnikov v drugi državi kot nadomesten proizvod proizvodu, ki so ga do takrat uporabljali. Ta zamik se lahko pojavi iz lojalnosti do obstoječega potrošnega svežnja, potreb ter zamud v toku informacij. Če od imitacijskega zamika odštejemo zamik v povpraševanju pa dobimo še tretji zamik, to je celoten neto časovni zamik s stališča proizvodnje uvozne države (Appleyard & Field, 2001, str. 159–160; Kumar, 2007, str. 146).

Glavna značilnost Posnerjeve teorije je primerjava dolžine imitacijskega zamika z dolžino zamika v povpraševanju. Za primer vzemimo, da je imitacijski zamik dolg 15 mesecev, neto zamik pa 11 mesecev, torej je zamik v povpraševanju trajal 4 mesece ($15 - 11$). V teh enajstih mesecih je država 1 izvažala proizvod v državo 2, pred tem obdobjem pa država 2 ni imela realnega povpraševanja po proizvodu po tem obdobju podjetja v državi 2 prav tako proizvajajo in ponujajo proizvod, tako da povpraševanje po proizvodu države 1 izgine. Ključna točka pomembnosti hipoteze imitacijskega zamika je v tem, da je menjava fokusirana na nov proizvod (Appleyard & Field, 2001, str. 160). Seveda pa obstaja tudi možnost, da prvi inovaciji sledi druga. V tem primeru lahko država s svojimi spretnostmi in inovacijami še naprej ohranja svoje primerjalne prednosti. Torej so ravno inovacije tiste, ki bodo državam še naprej omogočale uspešen izvoz (Grimwade, 1994, str. 20).

Ko je imitacija uspešno izvedena, imitacijska država preneha z uvozom tega proizvoda, kljub temu pa obstaja tok inovacij skozi čas, ki se dogaja samodejno. Ker imitacijski zamik ne traja v vseh državah enako dolgo, torej tudi če se ena ali več držav nauči imitacije novega proizvoda, to ne pomeni, da država inovatorica ne bo imela prednosti v drugih državah, kjer je imitacijski zamik daljši. V skladu s tem pa je Posner definiral dinamiko držav pri posnemanju kot funkcijo pritoka inovacij skozi čas (to predstavlja število novih in uspešno predstavljenih proizvodov na enoto časa) in hitrosti, s katero v posamezni državi posnemajo tuje inovacije. Ko je v modelu z le dvema državama ena država inovativno veliko bolj dinamična od druge, bo morala manj dinamična država uvažati nove proizvode ter izvažati tradicionalne. Te pa bo lahko izvažala po vse manj in manj ugodnih cenah, zaradi tega pa ne bo mogla izvajati investicij velikega obsega, ki so pomembne za povečanje njene dinamike. Manj dinamična država pa s tem ostaja ujeta v past svoje manjše dinamičnosti. V nasprotju s tem pa lahko mednarodna menjava v številnih državah s podobno dinamiko spodbudi splošen proces rasti, zahvaljujoč hitremu posnemanju inovacij med državami (Gandolfo, 2004, str. 289–290).

1.2.1.2 Hufbauerjev model

Hufbauer je leta 1966, tako kot Posner, razvil model za pojasnjevanje vpliva tehnoloških inovacij na vzorce menjave. Tako kot pri Posnerju ima tudi pri njegovem modelu izvoz, do katerega pride zaradi odkritja nove proizvodne metode ali novega proizvoda, omejen rok trajanja. Predpostavlja, da se podjetja uvoznih držav uspešno odzivajo na nove izzive šele po določenem časovnem zamiku. Pri tem pa je uvedel nov dejavnik, ki bi lahko povečeval dolžino imitacijskega zamika, to je pojav dolgoročnih oz. dinamičnih ekonomij obsega. Večina panog pomembne prehrane stroškov pridobi s pomočjo načela »learning by doing«. Uporaba novih tehnologij pogosto vključuje tak proces učenja in sicer povprečni stroški padajo s kumulativnim obsegom outputa, kar pa najbolje pozicioniranemu proizvajalcu proizvoda prinaša pomembno primerjalno prednost pred proizvajalci, ki se v proizvodnjo vključujejo prvič. Zaradi tega pa bodo lokalni proizvajalci, ki imitirajo tuje inovatorje, potrebovali nekaj časa, da se bodo uskladili z njihovimi stroški in cenami, kar pa bo povečalo čas, v katerem obstaja takšna menjava (Grimwade, 1994, str. 20).

V skladu s teorijo tehnološkega prepada pa bo izvoz potekal iz držav z visokimi plačami v države z nizkimi plačami. Izvoz bo končan, ko bodo države z nizkimi plačami uspešno imitirale nove ideje, hkrati s tem pa si bodo pridobile tudi primerjalne prednosti v proizvodnji teh proizvodov. Države z visokimi plačami bodo s tem postale neto uvozniki proizvodov, ki so jih prvotno odkrile. S prednostmi poceni dela pa lahko države z nizkimi plačami nadomestijo neprednosti oz. nezmožnosti izkoriščanja dinamičnih ekonomij obsega, le-to pa bo pripomoglo k skrajševanju imitacijskega zamika. Hufbauerjev model vodi do predpostavke, da bodo države z visokimi plačami izvažale najnovejše oz. tehnološko najbolj dovršene proizvode in uvažale stare oz. bolj tradicionalne proizvode, skratka menjavale bodo nove proizvode za stare (Grimwade, 1994, st. 21).

1.2.2 Teorija življenjskega cikla proizvoda

Teorija tehnološkega prepada je bila pomembna predhodnica teorije življenjskega cikla proizvoda, ki vključuje idejo, da gre vsak proizvod skozi življenjski cikel sistematičnih sprememb v tehnologiji, tako da so v različnih fazah v življenjskem ciklu proizvoda odločilne različne primerjalne prednosti države: kvalificirana delovna sila za proizvodnjo in razvoj novega proizvoda; kapitalno intenzivne proizvodne tehnike v fazi rasti proizvoda in nizke plače ter manj kvalificirana delovna sila, ko proizvod postane zrel in standardiziran (Wolfmayr-Schnitzer, 1999, str. 5). Markusen et al. (1995, str. 207) pravijo, da gredo v Vernonovem modelu proizvodi skozi celoten življenjski cikel, torej od inovacije do standardizacije.

V tej podtočki opisujem Vernonovo in Hirschevo teorijo življenjskega cikla proizvodov, nato predstavljam Krugmanovo razširitev modela, ki ji sledi opis Grossman-Helpmanovega modela življenjskega cikla proizvodov z endogenimi inovacijami in endogenimi prenosi tehnologije ter kakovostno konkurenco. Nazadnje pa predstavljam teorijo življenjskega cikla tehnologije.

1.2.2.1 *Vernonov in Hirschev model*

Predpostavke Vernona se očitno razlikujejo od predpostavk tradicionalnih teorij mednarodne menjave, saj pravi, da so inovacije izpeljane iz povpraševanja, ki izhaja iz Linderjevih argumentov (Wolfmayr-Schnitzer, 1999, str. 5). Podobno kot Hufbauer je tudi Vernon v svojem modelu upošteval pomembnost inovacij proizvodov. Izhajal je iz predpostavke, da imajo proizvodi v številnih vejah proizvodnje omejen rok trajanja, kar pa moramo upoštevati v določeni fazi razvoja proizvoda, v kateri se ta nahaja. Tako Vernon kot tudi Hirsch sta ločila med tremi fazami: fazo novega proizvoda, fazo dozorevanja proizvoda ter fazo standardizacije proizvoda. Prva faza je torej faza novega proizvoda, za katero je značilno, da je vsa proizvodnja locirana v matični državi, v kateri inovativno podjetje deluje. Obstaja več razlogov, zakaj je ta lokacija najboljša. Prvi razlog je posledica dejstva, da je večina proizvodnje v tej fazi namenjena domačemu trgu. Tu se začne tudi izvoz, vendar pa je še vedno podrejen domači prodaji. Pojavljati se začne tudi potreba po zniževanju transportnih stroškov, zaradi česar pa prevladuje lociranje proizvodnje čim bližje potrošnikom. Drugi razlog je posledica dejstva, da so v zgodnji fazi proizvoda potrebne konstantne izboljšave in spremembe proizvoda, saj tu potrošniki proizvod šele preizkušajo in se nanj odzivajo. Tretji razlog pa izhaja iz dejstva, da v začetnih letih življenjskega cikla proizvoda inovatorji uživajo nekatere imunitete s strani konkurentov (npr. patentna zaščita). V tej fazi lahko višje stroške pokrijejo z višjimi cenami, kar pa pomeni, da je cenovna elastičnost po novem proizvodu v tej fazi še nizka. Upoštevanje stroškov torej ni poglavitno pri določanju lokacije proizvodnje (Gandolfo, 2004, str. 290; Grimwade, 1994, str. 21–22; Kumar, 2007, str. 150).

Druga faza se imenuje faza dozorevanja, v njej proizvajalci po uspešni uveljavitvi proizvoda na domačem trgu in določeni stopnji proizvodne standardizacije poskušajo prodreti na tuje trge. Tu se torej pojavi izjemno povečanje povpraševanja po proizvodu s strani tujih držav, kar bo inovator v začetku skušal zadovoljiti s pomočjo izvoza novega proizvoda. Sčasoma pa bo začel

iskati druge možnosti, kot so možnost prodaje licence tujim proizvajalcem ali pa možnost neposrednih investicij v tuje države. Države, ki pridejo v poštev v tej fazi, so običajno bolj razvite države (Grimweade, 1994, str. 22; Kumar, 2007, str. 150).

Za odločitev o tem ali bo podjetje proizvajalo za izvoz doma ali se bo odločilo za vzpostavitev podružnice podjetja v tujini, mora podjetje mejne stroške proizvodnje, ki jih ima s proizvodnjo izvoza doma z upoštevanjem transportnih stroškov in carin v državi uvoznici, primerjati s stroški na enoto, ki bi jih imel s proizvodnjo v podružnici v tujini. Za kar pa mora obstajati tolikšno povečanje tujega povpraševanja po proizvodu, da opraviči vzpostavitev proizvodne podružnice v tujini. Pri tem pa mora upoštevati tudi nevarnost dodatnih omejitev države uvoznice, kot so strogi carinski ukrepi ali visoke necarinske ovire (npr. kvote) na uvoz novih proizvodov, ki lokalnim podjetjem prinašajo primerjalne prednosti ter svojo težnjo po internalizaciji donosov novega proizvoda. Inovativno podjetje pa mora upoštevati tudi, da se bo s tem, ko bodo ostala podjetja začela s posnemanjem inovacij, povečala tudi konkurenca. S tem bo povpraševanje po proizvodu podjetja postajalo vse bolj cenovno elastično, kar pomeni, da podjetje ne bo več pokrilo višjih stroškov z višjimi cenami. Proizvodnja v tujini pa podjetjem omogoča odpravo teh ovir. Tako lahko v tej fazi dozorevanja pričakujemo, da bo proizvodnja proizvodov izven matične, inovativne države začela rasti. Kot rezultat tega se v tej fazi zmanjša izvoz iz inovativne države (Gandolfo, 2004, str. 290–291; Grimwade, 1994, str. 22; Kumar, 2007, str. 151).

V tretji fazi oz. fazi standardizacije pa se pogosto prične silovita cenovna konkurenca. Proizvod je tu v celoti standardiziran (proizvodnja je visoko kapitalno intenzivna, prisotna je visoka cenovna elastičnost povpraševanja itd.), tako da cena postane najpomembnejši dejavnik pri ohranjanju ali povečevanju tržnih deležev podjetij. V skladu s tem bodo vsi proizvajalci iskali lokacije z najnižjimi stroški. Proizvodnjo bodo vedno bolj premikali k novim lokacijam v državah v razvoju, kjer je delo relativno poceni. Proizvod bodo nato izvažali iz teh lokacij na večje trge razvitih držav. V tej fazi postanejo države z visokimi plačami neto uvozniki teh proizvodov, države z nizkimi plačami pa postanejo najpomembnejši izvozniki (Gandolfo, 2004, str. 291; Grimwade, 1994, str. 22; Kumar, 2007, str. 151).

Teorija življenjskega cikla proizvoda v bistvu predpostavlja dinamične primerjalne prednosti, zato ker potiska vir izvoza neke države skozi življenjski cikel proizvoda. Država inovatorka najprej izvažata proizvode, ki jih nato nadomestijo druge razvite države, te pa na koncu nadomestijo države v razvoju. Če pogledamo dejansko zgodovino proizvodov, ugotovimo, da je takšen vzorec postal splošna pot proizvodov. Te dinamične primerjalne prednosti pa so skupaj z dejavniki mobilnosti ter ekonomijami obsega tiste značilnosti, ki so povzročile, da je ta teorija postala privlačnejša od H-O modela (Appleyard & Field, 2001, str. 161–162).

Vernon pa je podobno kot Hufbauer napovedal, da bodo države z visokimi plačami ustvarile več inovacij kot države z nizkimi plačami. Prvi razlog za to so visoki stroški dela. Drug razlog pa je širši trg za lansiranje novega proizvoda. Ostale napredne države postanejo proizvajalci novega proizvoda proti koncu prve faze in izvozniki v fazi standardizacije. Manj razvite države pa postanejo proizvajalci šele v kasnejših letih faze dozorevanja proizvoda, proti koncu faze

standardizacije pa postanejo neto izvozniki. Vernonova teorija pa poleg inovacij v teorijo mednarodne menjave vključuje tudi vlogo neposrednih tujih investicij (v nadaljevanju FDI) in multinacionalnih podjetij. S tem predstavlja poskus združitve mednarodne trgovine in mednarodnih investicij v enotno teorijo mednarodne proizvodnje. Tako kot teorija tehnološkega prepada tudi ta teorija prikazuje dinamično teorijo menjave, saj kaže, kako se primerjalne prednosti spreminjajo v času (Grimwade, 1994, str. 22 in 24).

1.2.2.2 Krugmanova formalizacija modela

Krugman (1979, str. 254) je formaliziral koncept življenjskega cikla proizvoda v okviru modela z dvema državama (inovativni sever in neinovativni jug), dvema proizvodoma (star, zrel proizvod in nov proizvod) in z le enim proizvodnim dejavnikom (delo). V povezavi s tem pa predvidevamo, da so funkcije stroškov za vse države enake, s tem pa ovržemo predpostavko primerjalnih stroškovnih prednosti v Ricardovi teoriji menjave. Edini vir primerjalnih prednosti, ki jih ima sever, je njegova sposobnost za proizvodnjo novih proizvodov, kar pa pomeni, da je trgovinski vzorec izključno določen z nadaljnjim procesom inovacij in prenosom tehnologije proti jugu. Neinovativni jug pa z zaostankom posnema in se uči novih proizvodnih metod. V času, ko je jug sposoben proizvesti proizvode, proizvodi dozori in postanejo standardizirani, proizvodna tehnologija pa postane javna lastnina, tako da proizvodnja starih proizvodov teži k nižjim plačam na jugu (Wolfmayr-Schnitzer, 1999, str. 5–6).

Iz modela izhaja več implikacij: prva je ta, da v modelu ne obstajajo fiksni vzorci menjave; vsak novo predstavljen proizvod najprej izvaža sever, ta pa nato sčasoma postane izvoz juga. Model ves čas teži proti premikajočemu ravnotežju, v katerem sever izvaža nove proizvode in uvaža stare. Zaradi monopolne pozicije severa pri proizvodnji novih proizvodov bodo njihove plače ves čas višje, kljub temu da je delo v obeh državah v primerljivih poklicih enako produktivno. Ker plače na severu delno odražajo rento njihovega monopola nad novimi proizvodi, bo upočasnjevanje inovacij oz. povečevanje prenosa tehnologije zmanjševalo razlike v plačah, kar pa lahko privede celo do absolutnega padca življenjskega standarda delavcev na severu (Krugman, 1979, str. 254).

Tehnološki napredek ima osrednjo vlogo pri določanju svetovne trgovinske specializacije in sprememb v trgovinskem vzorcu skozi čas, Vernonova in Krugmanova teorija življenjskega cikla proizvoda pa v bistvu pojasnjujeta učinke inovacij in prenosa tehnologije, ne pa tudi njunih vzrokov. Procesi inovacij in razpršitev ter stopnje, po katerih se pojavljajo, pa so eksogeno dane (Wolfmayr-Schnitzer, 1999, str. 6).

1.2.2.3 Grossman-Helpmanova razširitev modela

Grossman in Helpman sta formalizirala ideje postavljene v Hirsch-Vernonovi teoriji življenjskega cikla proizvoda in v Posnerjevi teoriji tehnološkega prepada (Gandolfo, 2004, str. 312; Grossman & Helpman, 1992, str. 310–311). Njuna teorija življenjskega cikla proizvoda je teorija nove generacije z endogeno inovacijo, endogenim prenosom tehnologije ter kakovostno

konkurenco. Teorija temelji na Romerjevi in Aghion-Howittovi teoriji endogenega tehnološkega napredka ter razlaga inovacije proizvodov in procesov kot rezultat namerne raziskovalne in razvojne dejavnosti podjetij, katerih cilj je povečanje dobička. V tem šumpetrianskem okviru je iniciativa podjetij, da investirajo v raziskave in razvoj (v nadaljevanju R&R) in inovacije odvisna od njihovih pričakovanj o monopolnem dobičku, ki ga bo inovacija ustvarjala, dokler ne postane javno znanje. Trajnostno rast je možno doseči s predpostavko o neke vrste tehnoloških eksternalijah – to pomeni, da ustvarjanje znanja preko privatnih R&R prinaša pozitivne zunanje vplive. Novo znanje tako pripomore k povečanju javnih zalog tehnološkega znanja in je dosegljivo vsem podjetjem, ki sama izvajajo R&R. Brez predpostavke o tehnoloških eksternalijah bi bili inovatorji v poziciji, v kateri bi lahko vzpostavili trajne monopole brez nadaljnjih vlaganj v R&R (Wolfmayr-Schnitzer, 1999, str. 6).

Za primer vzemimo življenjski cikel osebnih računalnikov v 80. in 90. letih, ki je predstavljen tako s povečano proizvodnjo na jugu s strani inovativnih (multinacionalnih) podjetij s severa, ki so ta proizvod iznašli (kot napoveduje teorija življenjskega cikla proizvoda), kot tudi s predstavitvijo imitacij ali klonov s strani konkurentov v novo industrializiranih državah na jugu (kot napoveduje Posnerjeva teorija). Inovacija proizvodov se lahko pojavi preko razvoja novih različic horizontalno diferenciranih proizvodov ali pa preko izboljšanja kakovosti niza vertikalno diferenciranih proizvodov. Prva je torej povezana z razvojem različnih različic proizvodov s podobno kakovostjo, druga pa z razvojem različnih različic proizvodov različne kakovosti (Gandolfo, 2004, str. 312–313; Wolfmayr-Schnitzer, 1998, str. 43).

Grosman in Helpman (1992, str. 85) v literaturo uvedeta nov pojem, imenovan kakovostna lestvica (angl. *quality ladder*), pri čemer predpostavljata, da je mogoče vsak proizvod potencialno neštetokrat izboljšati, vsako izboljšanje pa povzroča povečanje ravni storitev, ki jih proizvod zagotavlja. Teorija tako postane zelo podobna Krugmanovi (glej točko 1.2.2.2), pri čemer se državi, sever in jug, v procesu stalnega napredovanja proizvodov ter imitacij ves čas povzpenjata po kakovostni lestvici. Pri le-tem so tehnološke spremembe tako ene izmed ključnih virov nacionalnih primerjalnih prednosti. Bolj kot so proizvodi in tehnologija podjetja edinstveni in sofisticirani, večja in lažja bo monopolna moč podjetja ter večji bodo pribitki na stroške. Države na koncu kakovostne lestvice se bodo morale specializirati v proizvodnji proizvodov nižjega kakovostnega spektra ter kompenzirati svojo relativno tehnološko zaostalost z nižjimi plačami, večjo uporabo energije ali naravnih virov, kjer je konkurenčnost v glavnem odvisna od boljših stroškovnih pogojev proizvodnje in od strategij nižjih cen (Wolfmayr-Schnitzer, 1998, str. 43; Zajc, 1998, str. 24).

Primerjalne prednosti, ki temeljijo na tehnoloških zmogljivostih, razkrivajo specifične dinamične značilnosti. Po eni strani so prehodne v smislu, da so ves čas izpostavljene procesom imitacije (proizvodni cikel) in izboljševanjem proizvodov v tekmi po kakovostni lestvici. Po drugi strani pa tehnološko znanje samo po sebi prinaša pozitivne zunanje in notranje ekonomije obsega. Sposobnost primerne tehnološkega znanja torej temelji na komplementarnosti, specifičnem znanju in sposobnostih ter je odvisna od kapacitet za razumevanje komponent tihega oz. implicitnega znanja. Tehnologija ima ključno vlogo pri oblikovanju mednarodnih trgovinskih

vzorcev, zato mora biti iz analize trgovinske specializacije mogoče potegniti sklep o tehnološki in s tem tudi kakovostni konkurenčnosti države (Wolfmayr-Schnitzer, 1998, str. 43). Kar pa bo predstavljajo ključni temelj empiričnega tipa analize v tretjem in četrtem poglavju.

1.2.2.4 Teorija življenjskega cikla nove tehnologije

Teorija življenjskega cikla nove tehnologije se od teorije življenjskega cikla proizvoda razlikuje po tem, da se ne osredotoča več na končne potrošne proizvode, ampak poudarja novo tehnologijo, utelešeno v proizvodnem procesu (npr. pridobivanje železa) ali v novih proizvodih (npr. stroji). Pri tem poteka podoben proces kot pri teoriji življenjskega cikla proizvoda, le da gre pri tem za razvoj proizvodne tehnologije, kar imenujemo tehnološki cikel. Tehnike proizvodnje in različni tipi strojev se razvijajo ciklično (od razvoja do uporabe v naprednih državah, do postopne uporabe v državah v razvoju). Teorija tehnološkega cikla se začne z ugotovitvijo, da so industrializirane države običajno države z visokim dohodkom in visokimi plačami. Ker visoke plače ustvarjajo močno težnjo po investiranju v nove tehnologije, ki prihranijo delo, pa so te države vodilne pri razvoju nove tehnologije, ki izboljšuje produktivnost in vodi do nadaljnega porasta plač. Tehnološki cikel lahko postavimo podobno kot življenjski cikel proizvoda. V prvi fazi je v industrializirani državi razvita nova tehnologija, npr. šivalni stroj, ki ga v svoji proizvodnji uporabljajo inovativne ali druge razvite države z visokimi plačami. Vendar pa ta stroj ne izvažajo v države v razvoju, ker bi zaradi njegove uporabe v teh državah lahko prišlo do neprimerne kapitalno-intenzivne proizvodnje. Čez nekaj časa pa se plače v razvitih državah povečajo do točke, ko s šivalnimi stroji ne pridobijo več dobičkonosne proizvodnje, sočasno pa se v nekaterih državah v razvoju dohodki povečajo do točke, pri kateri uporaba strojev postane upravičena za tujo proizvodnjo, zato začnejo industrializirane države ta stroj izvažati. V kasnejših fazah pa se lahko zgodi celo, da bodo stroji v celoti proizvedeni v tujini. Kljub temu da ta teorija še ni v celoti raziskana, pa nam ponuja potencialno pomembne ugotovitve o tem, v kateri smeri bo potekala mednarodna menjava tehnologije in proizvodnega orodja (Markusen et al., 1995, str. 209–210).

1.3 Proces tehnološkega dohitevanja

Obstajajo trije možni scenariji v povezavi s tehnološkim dohitevanjem. Prvi, ki ga je razvil Krugman, predpostavlja, da dohitevanje poteka v vseh panogah enako hitro, kar pomeni, da zaostala država izboljšuje svojo tehnologijo v vseh sektorjih po taki stopnji, da je prepad do vodilne države zaprt vzdolž vseh sektorjev z enako hitrostjo. Ta pristop se imenuje **»neprekinjen konvergenčni pristop«** in v splošnem nakazuje, da imajo tehnološko zaostale države ali panoge relativno visoke stopnje rasti produktivnosti. Pri tem pa razvrstitev panog poteka na podlagi predpostavke, da je relativni prepad (merjen s stopnjo rasti tehnološkega napredka v vodilni državi) višji v višje tehnološko intenzivnih panogah. Tehnološki prepad (merjen s časovnim zamikom) pa je v tehnološko zaostalih državah v vseh panogah razdeljen na enake stopnje. Vse to pa vodi do ugotovitve, da imajo panoge, ki zaostajajo daleč zadaj, višje stopnje rasti produktivnosti. Razvrstitev panog glede na relativni prepad pa ostaja skozi čas enaka. Predpostavka o enakih plačnih stopnjah v vseh sektorjih privede do tega, da obrobni

sektorji (to so tisti sektorji, kjer so stroški na enoto enaki tako na severu kot tudi na jugu) v severnih državah propadejo, zato ker južne države pridobivajo primerjalne prednosti v teh sektorjih (Stehrer & Würz, 2001, str. 1–2; Vrh, 2011, str. 9).

Drugi scenariji, imenovan **»plezanje po lestvi navzgor«**, predpostavlja, da države v razvoju plezajo po lestvi navzgor v povezavi s tehnološkimi prepadi njihovih panog (relativno glede na vodilno državo). Na začetku se pričakuje, da imajo te države primerjalne prednosti v nizko tehnoloških intenzivnih panogah, s čimer se proces dohitevanja tudi začne. Šele, ko se bo začetni prepad v teh panogah zaprl (ali pa bo dosegel mejno vrednost), bo država v zaostanku lahko pohitela z zaprtjem prepada v naslednji tehnološko intenzivnejši panogi. Ravno zaradi tega pa države prevzemajo bolj sofisticirane panoge korak za korakom oz. s plezanjem po lestvi navzgor. Razlika tega pristopa od prvega je v tem, da tu predpostavljamo, da države najprej prestanejo določen vzorec razvojne stopnje in šele nato začnejo tekmovati v višje tehnološko intenzivnejših sektorjih, pri prvem vzorcu pa se ta proces začne v vseh panogah hkrati. Torej države najprej pridobivajo primerjalne prednosti v nizko srednje tehnološko intenzivnem sektorju, nato v visoko srednje tehnološko intenzivnem sektorju ... Naprednejše države tako izgubljajo vse več panog zaradi držav v razvoju (Stehrer & Würz, 2001, str. 1–2; Vrh, 2011, str. 9).

O tretjem scenariju, t. i. **»skoku navzgor«**, pa govorimo, kadar države v zaostanku najprej dohitijo vodilne države v višje tehnološko intenzivnih oz. hitro rastočih panogah. Eden izmed vzrokov za njegov pojav je lahko prisotnost velikega potenciala za hitro učenje v teh panogah. Drug vzrok pa je lahko ta, da v podjetju obstaja iniciativa po investiranju v proizvode neke države, pri proizvodnji katerih obstajajo primerjalne neprednosti, pri čemer je odločitev odvisna od razlike med svetovnimi cenami in stroški na enoto. Ostali vzroki zakaj lahko država najprej pridobi primerjalne prednosti v visoko tehnološko intenzivnih panogah, pa so: (i) večji začetni prepad, v panogah z višjim potencialom za učenje, privede do hitrejšega konvergiranja; (ii) sektorsko specifične krivulje učenja se lahko med panogami razlikujejo zaradi različnih panožnih politik spodbujanja v teh sektorjih; (iii) stopnje mezd (oz. stopnje rasti mezd) se lahko razlikujejo med panogami, kar pa povečuje rast stroškov na enoto dela. Panoge, ki kažejo višje stopnje rasti tehnološkega napredka, imajo lahko stopnjo rasti mezd nižjo od stopnje povečanja produktivnosti, s čimer pridobivajo primerjalne prednosti v višje tehnološko intenzivnih panogah. Nazadnje pa je treba pojasniti, da obstaja iniciativa po investiranju v sektorje, kjer so pričakovane (svetovne) stopnje rasti višje, saj velja, da je tržne deleže lažje pridobiti na hitro rastočih trgih kot pa na počasi rastočih trgih ali pa celo na upadajočih trgih. V splošnem pa vsi ti dejavniki pomenijo, da ni nujno, da se države specializirajo v panogah, v katerih imajo začetne primerjalne prednosti, ampak lahko skočijo navzgor v specifične panoge, pri katerih je npr. pričakovani dobiček na enoto oz. pridobitev tržnega deleža največji (Stehrer & Würz, 2001, str. 1 in 3; Vrh, 2011, str. 9).

Za majhne odprte države velja, da bo njihov prevladujoč tip tehnološkega dohitevanja zagotovo vplival na njihov trgovinski vzorec. Za primer vzemimo tretji scenarij (skok navzgor), pri katerem mora biti rast izvoza najvišja v visoko tehnološko intenzivnih panogah. Razlog za preskok tehnološko zaostalih držav neposredno od proizvodnje nizko tehnološko intenzivnih

proizvodov k visoko tehnološko intenzivnim lahko najdemo v prisotnosti neraziskanih tržnih niš v svetovnem povpraševanju po visoko tehnološko intenzivnih proizvodih, ki imajo razumno ceno. Te države pa lahko kljub preskokom vmesnih korakov v razvoju, zaradi tega ker delovno silo izobražujejo izrecno za zadovoljitev teh potreb, vzdržujejo nizko raven plač tudi v visoko kvalificiranih panogah. Hkrati s tem se bo domači trg razvijal počasneje, saj bo povpraševanje po višje tehnološko intenzivnih proizvodih raslo šele, ko bodo potrošeni nizko tehnološko intenzivni proizvodi. Zato pa bo večji del visoko tehnološko intenzivne proizvodnje namenjen izvoznemu trgu (Stehrer & Würz, 2001, str. 1–2; Vrh, 2011, str. 9–10).

2 GLOBALIZACIJA IN KONKURENČNOST

V današnjem času je ravno proces globalizacije tisti, ki povzroča, da na trgih vse bolj narašča število novih konkurentov, ki proizvajajo proizvode po nižjih stroških. Posledica tega pa je, da države z visokimi plačami začnejo tekmovati v kakovosti. Osredotočenje na kakovostni vidik konkurenčnosti je pomembna oblika politične perspektive. Strategija kakovosti spodbuja raziskave, nadgrajevanje sposobnosti, uporabo informacijske in komunikacijske tehnologije ter na znanju temelječih inputov (Aiginger, 2001, str. 1–2).

Medtem ko sta pojava strukturnega prilagajanja in realokacije že desetletja neizogibno povezana s proizvodnjo pa so njun značaj, hitrost prilagoditev ter potencialne dolgoročne posledice pred kratkim prevzele nove dimenzije. Globalizacija, nova razpoložljiva tehnologija in povečana mednarodna konkurenca so izjemno spremenile naravo igre ter prisilile, da so postala današnja proizvodna podjetja bolj inovativna kot kdajkoli prej (Van der Zee & Brandes, 2007, str. 2). Z ekonomsko globalizacijo pa konkurenčnost vse bolj postaja ena izmed primarnih skrbi vlad in podjetij (Hatzichronoglou, 1996, str. 6).

Konkurenčno okolje se je dramatično spreminjalo od polovice 80-ih let naprej. Globalizacijski proces, ki ga poganjajo ukinitve trgovinskih ovir, zmanjšanje omejitev FDI ter izboljšanja v transportu in komunikaciji, je olajšal razpršitev aktivnosti, povečal širjenje znanja in tehnologije ter spodbudil nastanek ekonomskih integracij povsod po svetu. Pojav azijskih držav in odprtje ter reorganizacija Vzhodne Evrope, med katerimi so še posebej pomembne države BRIK (Brazilija, Rusija, Indija ter Kitajska), so še pospešile ta proces. Po eni strani nastanek teh ekonomij ogroža zahodne ekonomije, po drugi strani pa jim na svetovni ravni prinaša nove priložnosti z novimi privlačnimi in večjimi trgi ter individualnim podjetjem ponuja nove možnosti za specializacijo (Wolfmayr-Schnitzer, 2000, str. 73; Van der Zee & Brandes, 2007, str. 6).

2.1 Koncept globalizacije

Zaradi prehodno omenjenih razlogov najprej opredeljujem pojem globalizacija ter opisujem glavne značilnosti le-te, nato pa navajam, še kako so se nanjo odzvali potrošniki, vlada ter tudi podjetja.

2.1.1 Opredelitev pojma globalizacija in njenih glavnih značilnosti

Izraz globalizacija se uporablja za opisovanje povečanja internacionalizacije finančnih trgov ter trgov dobrin in storitev. Nanaša pa se predvsem na dinamičen in večdimenzionalen proces ekonomske integracije, pri katerem nacionalni viri postajajo vse bolj mednarodno mobilni, nacionalna gospodarstva pa vse bolj medsebojno odvisna (OECD, 2005, str. 11 in 16). Proces globalizacije radikalno spreminja naravo tekmovanja, saj to pomeni, da si številni novi akterji iz katerega koli trga na svetu začnejo simultano konkurirati na vseh trgih. Ta nova konkurenca poudarja neodvisnost različnih ravni globalizacije (trgovanje s proizvodi in storitvami, neposredne investicije, prenose tehnologije ter pretok kapitala), pri čemer neposredne investicije postajajo osrednji dejavnik v procesu industrijskega prestrukturiranja in razvoju pristne svetovne industrije. V realnosti je globalizacija bolj mikroekonomski fenomen, ki ga poganjajo strategije in obnašanje podjetij. Je torej sila, ki deluje v ozadju konkurenčnosti in tekmovanja na svetovni ravni, tako med podjetji kot tudi med regijami ter državami (Hatzichronoglou, 1996, str. 3 in 7).

Sedanji val globalizacije je privedel do ponovne diskusije o tem, kako se bodo industrijske pokrajine soočale s problemi lokacije, proizvodnje, distribucije dela in fizične zunanosti, v bližnji in dolgoročni prihodnosti. Značaj sedanjega vala globalizacije pa je odvisen predvsem od njegovega obsega in hitrosti. Medtem ko so odprtost za trgovanje, investicije ter talenti pomembne napovedi globalizacije pa je mednarodna konkurenca ena njenih glavnih gonilnih sil. Globalna igra konkurence pa ni omejena le na proizvode in storitve (trgovanje), ampak se nanaša tudi na kapital (FDI in realokacijo) in delo (talenti in sposobnosti), pri čemer so in vedno bodo nekateri zmagovalci, drugi pa poraženci. Poleg tega pa globalizacija prinaša tudi zahtevne procese prilagajanja, kljub dejstvu, da je izid igre večinoma pozitivna, medsebojno koristna igra vsote (Van der Zee & Brandes, 2007, str. 6).

Globalna konkurenčnost je postala najpomembnejša sila, s katero so razlike med državami (ZDA, Evrope in Japonske) virtualno izginile. Enostranski tok materialnih in nematerialnih investicij ter naprednih proizvodov iz najbolj razvitih držav k najmanj razvitim, znotraj zgoraj omenjenih držav, je sedaj prešel v dvostranskega. Prav tako pa se dogaja, da večina podjetij z dominantnim položajem v vodilni panogi nič več ne pripada le eni vodilni državi. Enako velja za najbolj nacionalne trge, ki so bili nalašč varovani za domača podjetja. Glavna značilnost globalizacije je torej ta, da mora sedaj vsako podjetje konkurirati na svojem trgu skupaj z drugimi podjetji ter novimi igralci iz vsega sveta. Poleg glavne značilnosti pa obstajajo še druge značilnosti globalizacije (Hatzichronoglou, 1996, str. 7–8):

- **internacionalizacija proizvodnje:** številni elementi, ki vstopajo v proizvodnjo proizvoda (kapital, delo, tehnologija, surovi materiali, reprodukcijski materiali, distribucija) lahko prihajajo iz različnih virov, podjetja in države so s tem postali zelo medsebojno odvisni, povezave med njimi pa tako kompleksne, da je včasih zelo težko določiti od kod različni elementi prihajajo;
- **povečevanje pomena znotrajpanožne specializacije:** je glavna, vendar ne edina posledica rasti in trgovine in je sama po sebi rezultat večje integracije svetovne ekonomije, ki pa hkrati

pomeni tudi večjo rast povpraševanja po diferenciranih proizvodih, ki postajajo vse bolj visoko tehnološki;

- **rastoča medsebojna odvisnost številnih ravni globalizacije:** neposredni investicijski tokovi ustvarjajo izvoz iz držav, ki investirajo, ta izvoz spremljajo prenosi tehnologije in »know-how« ter pritok kapitala (investicije lastnega kapitala, mednarodna posojila, preseljeni dobički, obresti itd.). Podobne povezave lahko prepoznamo tudi drugod ne le pri FDI.

Globalizacija lahko za državo predstavlja grožnjo ali priložnost, to je odvisno od njenega trgovinskega vzorca ter njene ekonomske in regulacijske strukture. Globalizacija sicer obstaja že dolgo, vendar pa se je v zadnjih letih spektakularno razširila. Razvoj nove tehnologije je ustvaril precejšen premik v vzorcih potrošnje in proizvodnje po vsem svetu. Ponoven pojav nekaterih velikih držav v razvoju, kot so npr. Kitajska, Indija ter države bivše Sovjetske zveze, je dvignil svetovno povpraševanje, predvsem surovih materialov in kapitalnih proizvodov. Vse to pa hkrati pomeni, da se je v zadnjih desetih letih na globalnem trgu združila milijarda delavcev. Boljša tehnologija pa skupaj z boljšimi komunikacijskimi orodji ter padajočimi transportnimi stroški povečuje obseg trgovine proizvodov in storitev. Tehnologija je postala bolj globalna, saj so sedaj podobni kapitalski proizvodi postali razpoložljivi po vsem svetu. Večja ponudba poceni delovne sile pa je skupaj z razpoložljivo tehnologijo, ki olajša trgovanje, privedla tudi do razcepitve proizvodnih linij po svetu (Rae & Sollie, 2007, str. 2 in 5).

Razširitev globalizacije v zadnjem desetletju za Evropo ne prinaša nobenih novih problemov, ampak pomeni le poglobitev nekaterih že obstoječih. Povedano bolj natančno, globalizacija prinaša premijo na fleksibilnost in inovacije. Spopadanje z globalizacijo v bistvu pomeni spopadanje s spremembami. Fleksibilni proizvodi in trgi dela, zdrava socialna politika, aktivna podpora na trgu dela ter dobro razviti trgi kapitala so pomembni za ohranitev prilagoditvenih stroškov na minimumu. Regulacijsko okolje, ki poudarja konkurenco, pa omogoča lažji prehod virov iz panog, ki se le s težavo borijo za obstoj, k bolj dobičkonosnim panogam. Fleksibilni trgi dela ljudem omogočajo lažji premik k novim službam, podporne politike blaginje pa lahko zgladijo tudi prehod iz neaktivnosti k zaposlenosti (Rae & Sollie, 2007, str. 34).

2.1.2 Odzivi na globalizacijo

Glavne koristi od globalizacije imajo verjetno potrošniki, ki lahko sedaj ob nižjih stroških izbirajo med večjim obsegom proizvodov in storitev, ki jih zaradi novih tehnologij in metod organizacije lahko vedno bolj personalizirajo (Hatzichronoglou, 1996, str. 14). Velika večina kupcev pa je hkrati tudi delavcev, kar pa v panogah nekaterih držav drži bolj kot v drugih. Ne glede na izpostavljenost pa se države zelo razlikujejo po sposobnostih, s katerimi se spopadajo z globalizacijo (Rae & Sollie, 2007, str. 5–6).

Odzivi vlade na globalizacijo so počasni in potekajo v treh oblikah: prilagoditveni ukrepi, ukrepi promoviranja mednarodnih kooperacij ter upiranje sprejetju nekaterih posledic globalizacije. Ugotovili so, da je v mnogih območjih stopnja medsebojne odvisnosti zdaj tako velika, da so

rešitve, ki gredo preko nacionalnih meja nujne. Število mednarodnih sporazumov k izboljšanju okolja, zdravja, raziskav in tehničnih standardov so se tako v zadnjih letih povečali. Znanstveni in tehnološki programi, kot so bili RACE, ESPRIT in EUREKA v Evropi, SDI v ZDA ter program Human Frontiers na Japonskem, so prav tako del politike spodbujanja privatnega sektorja k sodelovanju (Hatzichronoglou, 1996, str. 15).

Zaradi znižanja trgovinskih ovir s strani držav je bila za obdobje po koncu druge svetovne vojne značilna hitra rast trgovine. Takšna liberalizacija trgovine pa je privedla do povečanega oblikovanja ekonomskih integracij med državami, saj se je v tem obdobju vzbudila ozaveščenost o skupnih koristih, ki jih države pridobijo z omejevanjem medsebojnih carin ter s sporazumi o povečevanju carin le v nujnih primerih. Svobodnejša trgovina vodi do večjega trgovanja, pri čemer več trgovanja pomeni večjo ekonomsko blaginjo vseh vpletenih držav. V nasprotju s tem pa carine zmanjšujejo blaginjo, saj dvigujejo cene in popačijo alokacijo resursov tako znotraj posameznih držav kot tudi na globalni ravni (Grimwade, 1994, str. 30).

Leta 1947 je bil vzpostavljen Splošni sporazum o carini in trgovini (angl. *General Agreement on Tariffs and Trade – GATT*), ki ga je na začetku podpisalo 23 držav, sčasoma pa so se vanj vključili vsi vodilni narodi zahodnega industrializiranega sveta. Obsegal je 83. člankov, katerih cilj je bil zagotoviti niz pravil ali kod za spremembo vladnih trgovinskih razmerij med različnimi državami in zagotoviti okvir znotraj katerega je lahko trgovina progresivno liberalizirana. Od 1. januarja 1995 pa je GATT nasledila Svetovna trgovinska organizacija (angl. *World trade organization – WTO*) (Grimwade, 1994, str. 30; Gatt members, 2012). WTO je multinacionalna institucija, ki postavlja pravila globalnega menjalnega sistema za reševanje sporov med državami članicami. Poleg tega pa koordinira tudi prizadevanja k nadaljnjemu zmanjševanju ovir za čezmejno menjavo in investicije ter promovira svobodno globalno trgovino (Hill, 2001, str. 1).

Ustvarjanje bolj homogenih geografskih regij, kot so npr. v Evropi: Evropska unija (EU), Evropsko območje proste trgovine (angl. *European Free Trade Area – EFTA*) in Centralno evropsko področje proste trgovine (angl. *Central European Free Trade Area – CEFTA*); v Severni in Južni Ameriki: severnoameriško področje proste trgovine (angl. *North American Free Trade Agreement – NAFTA*) in južnoameriški skupni trg (angl. *Southern Common Market – MERCOSUR*) ter v Aziji: združenje jugovzhodnih azijskih narodov (angl. *Association of Souteast Asian Nations – ASEAN*), lahko vidimo kot poskuse vzpostavitve bolj stabilnih in manj nezanesljivih območij. Države, ki pripadajo tem skupinam, si želijo enake koristi pri doseganju učinkovitosti in rasti, kot jih imajo multinacionalna podjetja (Hatzichronoglou, 1996, str. 15; Hill, 2001, str. 237-254).

Z vzpostavitvijo enotnega trga ter enotne valute pa so evropske integracije popolnoma odstranile trgovinske ovire med državami članicami EU. Evropske integracije in globalna konkurenca imajo pomemben vpliv na specializacijo držav EU ter na lokacijo panožnih aktivnosti znotraj Evrope. Na splošno pa velja, da bodo dana nadarjenost in/ali tehnološke razlike med državami, večja specializacija ter delitev dela izboljšali učinkovitost in konkurenčnost ter s tem prinesli številne koristi. Vendar pa politiko skrbi predvsem dejstvo, da so ravno lokacije in države z

najboljšim tržnim dostopom tiste, ki pridobijo prve ter hkrati tudi večje koristi od ekonomskih integracij, s čimer pa se neravnovesje med bogatimi centri in revnejšimi obrobji še poveča (Wolfmayr-Schnitzer, 2000, str. 73).

Nacionalne politike so, zaradi večje medsebojne odvisnosti, postale manj učinkovite. Ta vidik globalizacije pa je pogosto zaznan kot omejitev nacionalne samostojnosti ter izguba suverenosti. Zato so oblasti v številnih situacijah domačim podjetjem pomagale, da so se prilagodila novim oblikam konkurence ter postala konkurenčnejša. Konkurenčne države so zato brez prevelikih ugovorov sprejele politike pomoči za osnovne raziskave, službe ali regionalni razvoj. V nasprotju s tem pa so druge oblike intervencije (carinske dajatve, uvozne kvote ter prepovedi; t.i. prostovoljni sporazumi o omejevanju izvoza; prekomerna uporaba anti-dumpingških ukrepov; omejevanje uvoza s tehničnimi standardi; diskriminatorne prakse v zvezi z javnimi naročili; izvozne subvencije; preference dodeljene na podlagi dvostranskih trgovinskih sporazumov in uspešne trgovine; prepovedi tujim podjetjem pri sodelovanju v programih za R&R, ki jih financira vlada itd.) lahko v neposrednem konfliktu s cilji, ki jih skuša vlada doseči s pomočjo sredstev ostalih strukturnih politik, kar pa lahko škodi mednarodnemu sodelovanju, ki lahko samo po sebi zagotovi trajajočo blaginjo (Hatzichronoglou, 1996, str. 15–16).

2.2 Koncepti konkurenčnosti

V zadnjih letih pa je porastla tudi akademska in politična pozornost, ki je namenjena konceptu konkurenčnosti. Narodi, regije in mesta si morajo prizadevati za večjo konkurenčnost, če želijo preživeti na novem globalnem trgu ter se postaviti v bran novi konkurenci, ki temelji na novih informacijah ter na znanju temelječih ekonomijah. Tvorci novih politik na vseh ravneh pa v tem naglem porastu konkurence postajajo vse manj pomembni. Skrb za konkurenčnost se je hitro razširila na regionalne, mestne ter lokalne politične razprave. Razvijajo pa se tudi nove oblike regionalnih političnih intervencij, ki skušajo izboljšati konkurenčnost vseh regij in večjih mest, kar pa pozitivno vpliva tudi na ekonomijo kot celoto (Gardiner, Martin & Tyler, 2004, str. 2).

Zato v tem poglavju najprej opredeljujem pojem kakovost, nato pojem konkurenčnost ter kakovostna konkurenčnost; zatem pa predstavljam konkurenčne prednosti držav, nato povezujem konkurenco s tehnologijo ter na koncu navajam še nekatere do sedaj izvedene empirične študije o kakovostni konkurenčnosti.

2.2.1 Definiranje pojma kakovosti ter njegova povezava z drugimi pojmi

Pojem kakovost je kompleksen pojav, zato zanj ne obstaja splošno sprejeta definicija. Visoko kakovostni proizvodi so opredeljeni kot proizvodi z eno ali več dodatnih značilnosti, ki jih cenijo kupci. Značilnosti, ki povečujejo pripravljenost k plačilu, lahko merimo tako v materialni (npr. hitrost, kapaciteta, velikost in trajnost) kot tudi v nematerialni obliki (npr. zanesljivost, dizajn, naklonjenost ter zaupanje). Kakovost pa lahko prinaša tudi večja fleksibilnost uporabe (npr. kompatibilnost, dodatne informacije, vzdrževanje, pogodbe itd.). Večja kakovost pa omogoča tudi postavljanje višjih cen brez izgube trga (Aiginger, 2001, str. 4 in 9).

Dejavniki, ki povečajo kakovost, so bolj oz. boljše usposobljena delovna sila, stroji, bolj sofisticirani materiali inputov ter tudi večja organizacija na ravni tovarne ali podjetja. Viri povečanja kakovosti pa so lahko tudi R&R ter imitiranje najboljših tehnik in procesov. Trženje lahko poveča pripravljenost za plačilo preko dodatnih informacij o sposobnostih proizvodov ali s spreminjanjem okusov potrošnikov. V večini primerov pa velja, da je kakovost outputa povezana s kakovostjo inputa. Pridobivanje certifikatov, postavitve standardov ter izhodišč za primerjavo so le nekatere izmed tehnik povečevanja kakovosti procesov, proizvodov ter tržnih funkcij (Aiginger, 2001, str. 4).

Kakovost se razlikuje od produktivnosti, saj je produktivnost običajno definirana s tehničnimi (oz. količinskimi) izrazi, npr. v tonah na eno enoto vloženega dela. Če se dodana vrednost nahaja v števcu, to pomeni, da smo upoštevali tako ceno kot tudi kakovost outputa. Če ločimo med različnimi kvalifikacijami dela pa je kakovost inputa uporabljena v imenovalcu produktivnosti. Študije produktivnosti se osredotočajo na količino outputov v odvisnosti od količine inputov, kar poskušajo doseči s čim bolj homogenimi kazalniki, medtem ko je kakovost izrazito povezana s heterogenostjo outputov, ki so proizvedeni v odvisnosti od heterogenih inputov. Inovacije se nanašajo na spremembe v proizvodnji in proizvodu. Novi proizvodi so običajno proizvodi višje kakovosti, ki pa so lahko, zaradi uporabe boljših materialov ali izpopolnjenih proizvodnih procesov, relativno cenejši. Pri tem pa se lahko pojavi napetost med višjo kakovostjo in nižjimi stroški. Z dodajanjem dodatnih faz v proizvodnji pa se običajno poveča kakovost proizvodov. Dodatna faza lahko naredi proizvod trajnejši, prikladnejši, specifično primernejši ter uporabnejši za potrošnike, investitorje ali proizvajalce. Omogoča pa tudi združitev strojne opreme s programsko ter materialen proizvod s storitvami ali informacijami. Dodajanje proizvodnih faz pa v nekaterih primerih lahko tudi zniža uporabno vrednost proizvoda, do česar pride, če se pri tem zmanjša fleksibilnost oz. kompatibilnost proizvoda (Aiginger, 2001, str. 5–6).

Kakovost in dobičkonosnost sta tesno povezana, saj kakovost proizvodov običajno poveča dobičkonosnost, tako z zmanjšanjem konkurenčnih pritiskov, kot tudi s povečanjem pripravljenosti za plačilo. V splošnem pa velja, da se kakovost v glavnem nanaša na značilnosti proizvoda, dobičkonosnost pa je rezultat proizvodnega procesa ter hkrati tudi strategija in organizacija podjetja. V primeru, da kakovost povzroči, da postanejo stroški višji od pripravljenosti za plačilo, lahko pride do konflikta med kakovostjo proizvoda ter dobičkonosnostjo. Ekonomska rešitev tega problema je najti takšno kakovost, ki prinaša maksimalen dobiček. Iz tega izhaja optimalna kakovost, ki je lahko manjša od tiste, ki si jo želijo potrošniki. Kakovost proizvodov mora biti izražena v obliki dobičkov. Če trg ni reguliran ali omejen z vstopnimi ovirami, potem lahko vsako prednost nekega podjetja izpodbijajo druga podjetja. Le podjetja, ki lahko dosledno povečujejo kakovost ali pa imajo specifično prednost, ki se je ne da imitirati, lahko na dolgi rok ohranjajo večje dobičke (Aiginger, 2001, str. 6).

Večja kakovost je pomemben predpogoj, ki proizvajalcem z visokimi stroški omogoča ohranitev konkurenčnosti. Proizvodnja enake kakovosti po višji ceni ali nižjih maržah na dolgi rok ni mogoča. Višje plače je možno obvladovati s povečevanjem produktivnosti, ker pa se tehnologija in managerske sposobnosti prav tako povečujejo z investicijami multinacionalnih podjetij pa ta

strategija ni vedno uresničljiva. Proizvodnja višje kakovosti je alternativa, hkrati pa je tudi komplement oz. dopolnilo višje produktivnosti. Ta strategija je enostavnejša v tistih panogah, kjer kupci diferencirajo med tipi kakovosti, medtem ko obstajajo drugi trgi, na katerih je cenovna konkurenca najpomembnejši način konkurence. Kakovostna konkurenca je tako definirana kot konkurenčno okolje, v katerem sta nadgradnja kakovosti in povečevanje pripravljenosti k plačilu relativno pomembnejši strategiji od strategije nižjih cen. Panoge občutljive na kakovost so torej tiste, ki si konkurenčne prednosti pridobijo z nadgrajevanjem kakovosti namesto z zniževanjem cen (Aiginger, 2001, str. 6).

2.2.2 Definiranje pojma konkurenčnosti

V tem poglavju poskušam zajeti nekaj različnih definicij konkurenčnosti iz različnih zornih kotov ter opredeliti pojem kakovostna konkurenčnost držav. Največji problem, s katerim se soočimo pri analiziranju pojma konkurenčnost, je ta, da zanj ne obstaja splošno sprejeta definicija. Uporabljamo ga lahko v povezavi s podjetji, panogami, regijami ter državami. Le redko kateri drug koncept je tako ključen za ljudi, ki sprejemajo odločitve, kot je v zadnjih letih postal koncept konkurenčnosti. Rastoče zanimanje lahko delno pripišemo dejstvu, da se morajo zaradi posledic globalizacije proizvodov in faktorskih trgov vse države potrjevati z višjimi standardi ekonomske učinkovitosti. Od zgodnejših 80-ih let dalje je bilo napisanih veliko člankov in študij o konkurenčnosti, le-ta pa je bila tudi glavna tema številnih vladnih akcijskih programov (Hatzichronoglou, 1996, str. 17).

Oktobra (leta 1995) je bila na OECD-jevem forumu (angl. *High Level Forum on Industrial Competitiveness*) konkurenčnost definirana kot sposobnost podjetij, panog, regij, narodov ali supernacionalnih regij, da ustvarjajo, medtem ko so izpostavljene mednarodni konkurenci, relativno visokemu faktorskemu dohodku ter dejavnikom stopnje zaposlenosti (Wienert, 1997, str. 22). Definicija, ki v glavnem temelji na prvih dveh pristopih (tehniki in okolju), poudarja zmogljivosti ustvarjanja visokih dohodkov in ravni zaposlenosti na trajnostni osnovi. Primernejša je za narode, regije ter supernacionalna območja, saj se direktno povezuje z njihovimi glavnimi cilji, ki se v glavnem zavzemajo za vzdrževanje ter povečanje življenjskega standarda (Hatzichronoglou, 1996, str. 20). Porter (1990, str. 6–7) pravi, da je najboljši način, da to dosežemo, izboljšanje produktivnosti zaposlenega dela in kapitala, pri čemer ostanemo odprti za konkurenco. Ta definicija torej implicitno predpostavlja, da je država (ali podjetje) konkurenčna, če se njena delovna produktivnost izboljša kot rezultat hitrega povečanja dohodkov, pri čemer pa se zaposleno delo ne sme zmanjšati (Hatzichronoglou, 1996, str. 20).

Evropska komisija (1999, str. 10) definira konkurenčnost kot sposobnost proizvodnje proizvodov in storitev, ki se uspešno soočajo s preizkušnjami na mednarodnih trgih, medtem ko hkrati vzdržujejo visoke in trajnostne ravni dohodkov. Splošno povedano je to sposobnost regije, da ustvarja, medtem ko je izpostavljena zunanji konkurenci, relativno visokemu dohodku ter stopnjam zaposlenosti.

Globalno poročilo o konkurenci (angl. *Global Competitiveness Report* – GCR) pa konkurenčnost definira kot sposobnost nacionalne ekonomije, da doseže trajne visoke stopnje ekonomske rasti. Poudarek je torej na ustreznih politikah, institucijah in drugih ekonomskih značilnostih, ki spodbujajo takšno rast (Zinnes, Eilat & Sachs, 2001, str. 317).

Tyson (1993, str. 1) definira nacionalno konkurenčnost kot sposobnost države, da proizvaja mednarodno konkurenčne proizvode in storitve, medtem ko državljanom omogoča, da uživajo tako naraščajoč kot tudi trajen življenjski standard.

Konkurenčnost države temelji na njeni absorpcijski stopnji in preferencah na eni strani ter na tehnologiji in sposobnostih na drugi strani. Konkurenčnost naroda pa je definirana kot njegova sposobnost, da proda dovolj proizvodov ter storitev (da izpolni zunanje omejitve) ob dohodku faktorjev v skladu z (sedanjo in spreminjajočo) absorpcijsko stopnjo države, ob makro pogojih ekonomije, okolja ter družbenega sistema, ki zadovoljijo ljudi. Sposobnosti temeljijo na danih virih, vključno z endogenimi viri, kot so tehnologija ter človeški in fizični kapital (Aiginger, 1998, str. 164).

Kakovostna konkurenčnost držav je odraz povečane sposobnosti podjetij po tekmovanju v visoko tehnološko intenzivnih panogah in diferenciranja proizvodov po kakovosti na trgih. Takšen pozitiven razvoj pa prav tako kaže na povečan delež medpanožnega trgovanja uglednih skupin proizvodov (Kumar & Zajc, 1999, str. 9).

Konkurenčnost naroda mora biti ocenjena v skladu s končnimi cilji naroda, strmeti mora predvsem k povečevanju boljšega počutja naroda oz. njegovih ljudi. Ekonomisti verjamejo, da je končni cilj države oz. njenih ljudi maksimiziranje funkcije družbene blaginje, v katero so vključeni dohodki, družbeni pogoji ter okolje. To vodi do obširne definicije konkurenčnosti s tremi direktnimi implikacijami: (i) nizki stroški niso niti cilj ekonomske politike niti kazalniki dolgoročne konkurenčnosti; (ii) zunanje ravnotežje neposredno ali posredno prispeva k boljšemu počutju, vendar pa je v primerjavi s potrošnjo majhno; (iii) konkurenčnost je dinamični problem z absorpcijskimi ravni, ki se skozi čas spreminjajo, medtem ko so investicije v človeški kapital, tehnologijo in informacije, sredstva za spreminjanje dosegljive blaginje ter stopnje konkurenčnosti. Koncept dinamične konkurenčnosti je osredotočen na tehnologijo, povezuje pa produktivnost k temu, kar imajo vodilne države (debata dohitevanja) (Aiginger, 1998, str. 159–160).

Krugman (1996, str. 5–22) pravi, da so skrbi o konkurenčnosti kot empirični zadevi skoraj vedno popolnoma neupravičene. Po njegovem obsedenost s konkurenčnostjo ni le napačna, ampak tudi nevarna. Razmišljanje o pogojih konkurenčnosti vodi do slabih ekonomskih politik, ki temeljijo na velikem obsegu spornih vprašanj. Iz tega izhajajo tri točke, ki so v nasprotju z idejo o nacionalni konkurenci: (i) zavajajoče in nepravilno je delati primerjavo med narodom in podjetjem. Medtem, ko bo na primer neuspešno podjetje na koncu ostalo brez posla, v primeru naroda ne obstaja enakovredna skrajnost; (ii) podjetje lahko tekmuje za tržni delež, uspeh enega podjetja pa je običajno v škodo drugega, v nasprotju s tem pa uspeh ene države bolj ustvarja, kot

pa uničuje priložnosti za druge, trgovanje med narodi pa je vesplošno poznana igra z ničelno vsoto; (iii) če ima konkurenčnost kakršen koli pomen, potem je to preprosto način prihranka produktivnosti, saj rast stopnje produktivnosti običajno določa stopnjo rasti nacionalnega življenjskega standarda.

2.2.3 Konkurenčne prednosti držav

Porter (2004, str. 29) je opredelil enega izmed najbolj vesplošno poznanih konceptov konkurenčnosti ter njenega merjenja. Čeprav se nanaša predvsem na raven podjetij, in sicer na tekmovanje med podjetji, pa se fokusira tudi na meddržavno konkurenčnost (oz. konkurenčne prednosti naroda), ki jo lahko razširimo tudi na raven panog. Konkurenčnost je tako definirana kot sestavina in interakcija med štirimi skupinami sil, ki jih je ponazoril v obliki diamanta: faktorski pogoji, pogoji povpraševanja, povezane in podpirajoče dejavnosti ter strategija podjetij, njihova struktura in tekmeči (De Grauwe, 2010, str. 99; Porter, 1990, str. 71).

Odgovor na vprašanje, zakaj narod doseže mednarodni uspeh v določeni panogi, torej leži v štirih zgoraj omenjenih silah, ki oblikujejo okolje, v katerem lokalna podjetja tekmujejo, hkrati pa predstavljajo spodbude ali ovire ustvarjanju njihovih primerjalnih prednosti (Porter, 1990, str. 71; Senjur, 1993, str. 217):

- **faktorski pogoji:** pri tem je mišljena obilnost države s produktijskimi faktorji, kot sta npr. usposobljena delovna sila ali infrastruktura, ki so potrebni za uspešno konkuriranje v dani panogi. Država ne pridobiva prednosti zaradi razpoložljivosti faktorjev, ampak predvsem zaradi prisotnosti posebnih in edinstvenih institucionalnih mehanizmov za njihovo nenehno ustvarjanje in izpolnjevanje. Ključni procesi pri tem so izobraževanje in strokovno izpopolnjevanje ter znanost in tehnologija;
- **pogoji povpraševanja:** za pridobivanje konkurenčnih prednosti je najpomembnejša narava domačega povpraševanja po proizvodih in storitvenih dejavnosti. Predpogoj konkurenčnih prednosti na tujih trgih je kvalitetno in zahtevno domače povpraševanje;
- **povezane in podpirajoče dejavnosti:** pri tem je pomembna prisotnost mednarodno konkurenčnih dobaviteljev teh dejavnosti ter povezanih dejavnosti v državi sami;
- **strategija podjetij, njihova struktura ter tekmeči:** pri tem so pomembne razmere v državi glede ustanavljanja podjetij, njihova organiziranost ter vodenje, pomembna pa je tudi tekmovalnost v dejavnosti.

Narodna gospodarstva bodo uspešna v tistih panogah ali panožnih segmentih, kjer bo narodni diamant najbolj ugoden. Pri tem pa je treba poudariti, da to ne pomeni, da bodo s tem vsa podjetja nekega naroda dosegala primerjalne prednosti v panogi. Bolj kot je narodno okolje dinamično, večja je verjetnost, da nekatera podjetja ne bodo uspešna. To pa zato, ker se podjetja med seboj razlikujejo glede na različne sposobnosti in vire ter glede na uspešnost izkoriščanja narodnega okolja. Iz tega pa sledi, da bodo podjetja, ki izhajajo iz takega okolja, mednarodno konkurenčna (Porter, 1990, str. 72).

Narodna gospodarstva izkazujejo več stopenj konkurenčnega razvoja, ki odražajo značilne vire prednosti nacionalnih podjetij v mednarodni konkurenci. Vsaka stopnja vsebuje različne dejavnosti in njihove segmente ter različne poslovne strategije (Senjur, 1993, str. 218). Porter (2004, str. 34) tako loči tri ločene stopnje nacionalnega konkurenčnega razvoja: faktorsko, investicijsko in inovacijsko.

Poleg tega pa predlaga tudi, da je najboljša mera konkurence produktivnost, kljub vesplošno razširjeni sprejetosti njene pomembnosti pa konkurenčnost ostaja koncept, ki ni dobro razumljen. Za razumevanje konkurenčnosti mora biti začetna točka vir narodne prosperitete. Življenjski standard naroda je determiniran s produktivnostjo njegove ekonomije, ki je merjena z vrednostjo njegovih proizvodov in storitev, proizvedenih na enoto ljudi, kapitala ter naravnih virov naroda. Produktivnost je tako odvisna od vrednosti proizvodov in storitev naroda, izraženih v cenah, ki jih lahko zanje zahtevajo na odprtih trgih, kot tudi od učinkovitosti, s katero so proizvedeni. Konkurenčnost je tako merjena s produktivnostjo. Produktivnost pa narodom omogoča visoke plače, močne valute in privlačne naložbe kapitala ter s tem visok življenjski standard (Porter, 2004, str. 30–31).

2.2.4 Povezava konkurence s tehnologijo

Pojem konkurenčnost je v zadnjih nekaj letih igral izrazito vlogo v diskusiji o tem, ali imajo podjetja in države ustrezne zmogljivosti za uspešno konkuriranje na vedno bolj celostnem svetovnem trgu. V tej diskusiji je močno porastla vloga tehnologije, čeprav se je razmerje med tehnologijo in konkurenco približalo že v letu 1960 v kontekstu literature o proizvodnih ciklih in tehnoloških prepadih med državami (glej poglavje 1.2). Številni od teh poskusov so, eksplicitno ali implicitno, temeljili na Šumpetrovi analizi inovacij in razpršitvi kot gonilni sili konkurenčnosti in ekonomske rasti (Ioannidis & Schreyer, 1997, str. 170).

V kontekstu ekonomske globalizacije je tehnologija ključen dejavnik pri povečevanju rasti in konkurenčnosti v poslovanju. Tehnološko intenzivnejša podjetja so bolj inovativna, osvajajo nove trge, bolj produktivno uporabljajo razpoložljive vire ter na splošno ponujajo višje honorarje zaposlenim. V mednarodnem trgovanju so najbolj razširjene visoko tehnološke panoge, njihova dinamika pa pomaga tudi izboljšati nastop v drugih sektorjih (to imenujemo prelivanje oz. angl. *spillover*) (Hatzichronoglou, 1997, str. 4).

O tehnološki konkurenčnosti govorimo, kadar države uspešno tekmujejo v visoko tehnoloških panogah ter so fokusirane na trge, na katerih sta kakovost in »know-how« pomembnejša od strategij nižjih cen, ta oblika konkurenčnosti pa predstavlja le en vidik kakovostne konkurenčnosti. Teoretična obsojanja o vlogi tehnologije pri determiniranju trgovinske specializacije pa so doživela dramatične spremembe od začetka moderne trgovinske menjave do danes (Wolfmayr-Schnitzer, 1998, str. 41).

2.2.5 Empirične študije o kakovostni konkurenčnosti

V tem poglavju predstavljam povzetke nekaterih študij, ki so skušale ovrednotiti kakovostno pozicijo držav glede na raven njihovih agregatov. Prva skupina študij poskuša ovrednotiti kakovostno konkurenčnost držav z upoštevanjem tipologij, zgrajenih na značilnostih faktorskih inputov. Če ima država velik delež tehnoloških panog, potem je njihov prvi dokaz za uspešno konkuriranje s kakovostjo dan (Aiginger, 2001, str. 9–10). Wolfmayr-Schnitzerjeva (1998, str. 44–45) je v svojem članku uporabila klasifikacijo, ki razlikuje med visoko in nizko tehnološkimi panogami ter drugačno razvitostjo proizvodov glede na uporabljene inpute (človeški kapital, fizični kapital, delo in drugi viri). Peneder (2000, str. 118) pa loči med dvema klasifikacijama: (i) prva loči med eksogeno danimi primerjalnimi prednostnimi, ki temeljijo na proizvodnih dejavnikih (fizični kapital in delo) in endogeno ustvarjenimi prednostmi, ki temeljijo na načrtovanih investicijah v neopredmetena sredstva (trženje in inovacije); (ii) druga pa razvršča panoge glede na ustrezna znanja in spretnosti, ki so neopredmetena in lokacijsko omejena; pri čemer obe ustrezata EUROSTAT-ovi klasifikaciji NACE na ravni treh števil.

Landesmann in Burgstaller (1998, str. 33) sta proučevala cene in kakovostne pozicije zahodno evropskih proizvajalcev na trgih EU na zelo disagregirani ravni izvoznih podatkov, na podlagi tega sta nato lahko ugotovila, v kateri kakovostni segment sodi izvoz posamezne države (visok, srednji ali nizek). Trgovinski odnosi v tej študiji nam delno prikažejo tudi tip konkurenčnega procesa. Če države v znotrajpanožni menjavi uvažajo in izvažajo proizvode, potem morajo biti pri tem njihovi proizvodi diferencirani, ekonomije obsega pa morajo biti dovolj velike, da uravnotežijo transportne stroške. Iz številnih različnih študij o znotrajpanožni menjavi izhaja zanimivo dejstvo, da največji del skupaj z naraščajočimi komponentami znotrajpanožne menjave vsebuje vertikalno diferencirane proizvode. Tehnika, ki se uporablja za oris teh opazovanj, pa je ponovno klasificiranje znotrajpanožne menjave v eno skupino, ki vključuje horizontalno znotrajpanožno menjavo, če se izvozne in uvozne vrednosti enot razlikujejo za manj kot 15 % ter v drugo skupino vertikalno znotrajpanožno menjavo, če je njihova vrednost višja (Aiginger, 2001, str. 10). Wolfmayr-Schnitzerjeva (1999, str. 28) je pokazala, da je bila horizontalna znotrajpanožna menjava v EU, v obdobju med 1988 in 1998, relativno stabilna, medtem ko je napovedala, da naj bi se vertikalna znotrajpanožna menjava povečevala (ter privedla do vsesplošnega povečanja). Do podobnega rezultata pa so prišle tudi številne druge študije (Aiginger, 2001, str. 10).

Dulleck, Foster, Stehrer & Wörz (2004, str. 2) so v svoji publikaciji opredelili tri dimenzije nadgrajevanja kakovosti, pri čemer prvo dimenzijo predstavljajo panožno specifični vzorci, drugo predstavljajo vzorci specializacije znotraj panog, tretjo pa predstavljajo kakovostna nadgrajevanja znotraj kakovostnih segmentov panog. Segmente kakovosti proizvodov so definirali s proučevanjem njihovih vrednosti enot na podlagi uvoza v EU-15 ter tako znotraj vsake od 13-ih panog razdelili proizvode na tri različne segmente, in sicer nizko, srednjo in visoko kakovost.

Bojnec in Novak (2006, str. 5 in 21) pa sta analizirala tehnološko intenzivnost panog glede na tehnološke ravni (nizka, srednja, ki se deli na nizko srednjo in visoko srednjo, ter visoka) in vzorce slovenske blagovne menjave od 1992. do 2002. leta, pri čemer sta se ukvarjala tudi s trgovinsko strukturo ter kakovostjo na podlagi razmerja med izvoznimi in uvoznimi vrednostmi enot. Ključne ugotovitve študije, ki bodo predstavljale izhodišče mojih ugotovitev v naslednji točki, so: (i) v proučevanem obdobju obstajajo premiki izvoznih krivulj iz nizko tehnološko intenzivnih panog, kjer Slovenija izgublja primerjalne prednosti, k nizko srednje, visoko srednje in visoko tehnološko intenzivnim panogam, kar lahko označimo s pristopom plezanja po lestvi navzgor; (ii) na neevropskih trgih Slovenija pridobiva primerjalne prednosti s skokom v visoko srednje tehnološko intenzivne panoge; (iii) slovenski trgovinski vzorci v nizko srednje in visoko tehnološko intenzivnih panogah kažejo na bolj mešane trgovinske vzorce z nepretrgano konvergenco in s pristopom plezanja po lestvi navzgor. Slovenska panožna menjava je tako bolj podobna trgovinskim vzorcem, ki so značilni za nekatere S OECD države.

3 ANALIZA IZKAZANIH PRIMERJALNIH PREDNOSTI TER IZVOZNE SPECIALIZACIJE SLOVESNKIH ZUNANJETRGOVINSKIH TOKOV GLEDE NA FAKTORSKO INTENZIVNOST

Po osamosvojitvi Slovenije so trgi EU postali najpomembnejša destinacija slovenskega izvoza, kamor Slovenija letno izvozi okoli 2/3 vseh izvoženih proizvodov, še večji pa je uvoz proizvodov iz držav EU v Slovenijo (Bojnec & Novak, 2006, str. 13). Zato sem želela v tem poglavju še posebej proučiti konkurenčnost Slovenije na teh trgih. Po drugi strani pa me je zanimalo tudi, kakšna je kakovostna konkurenčnost slovenskih proizvodov na nekaterih svetovnih trgih, zato sem v analizo vključila tudi slovensko zunanjo menjavo proizvodov z ZDA, Japonsko ter državami BRIK. Slednje sem v analizo vključila zato, ker so te države v globalni ekonomiji močno pridobile na pomenu.

V tem poglavju najprej predstavljam metodologijo, ki razvršča proizvode v šest proizvodnih skupin glede na intenzivnost rabe proizvodnih dejavnikov, kar predstavlja osnovo za izračun izkazanih primerjalnih prednosti ter izvozne specializacije Slovenije. V drugem delu pa na podlagi empiričnih izračunov izkazanih primerjalnih prednosti in izvozne specializacije slovenske menjave proizvodov najprej v celoti, nato pa še posebej z državami EU-27 ter z drugimi izbranimi partnericami (ZDA, Japonska ter države BRIK), predstavljam rezultate ter sklepne ugotovitve o tehnološki konkurenčnosti Slovenije.

3.1 Metodologija razvrstitve proizvodov glede na intenzivnost rabe proizvodnih dejavnikov ter opredelitev izračunanih kazalnikov

Pri svoji analizi izhajam iz Standardne mednarodne trgovinske klasifikacije proizvodov – SMTK (angl. *Standard International Trade Classification* – SITC), Rev. 2, na ravni treh števil. Pri tem se opiram na metodologijo Združenih narodov, ki razvršča 225 proizvodnih kategorij (glej

Prilogo 1) glede na intenzivnost rabe proizvodnih dejavnikov v naslednjih šest skupin (UMAR, 2011, str. 1; United Nations Conference on Trade and Development, 2002, str. 87):

- **skupina proizvodov, intenzivnih z naravnimi viri:** za to skupino je značilna visoka vsebnost naravnih virov, relativno preprosta tehnologija proizvodnje in omejen potencial možne rasti produktivnosti. Sem se uvrščajo hrana, pijače, surovine, mineralna goriva, živalska in rastlinska olja, usnje, furnir in drug obdelan les (npr. plošče) ter železne in neželezne kovine;
- **skupina delovno intenzivnih proizvodov:** vanjo so vključeni proizvodi z relativno nizko dodano vrednostjo na zaposlenega, kot so: oblačila, tekstilni izdelki, obutev, pohištvo ter stekleni izdelki;
- **skupina z nizko tehnološko intenzivnimi proizvodi:** vanjo sodijo kovinski izdelki, železo in jeklo, transportna oprema (razen motornih vozil), sanitarni predmeti ter pribor;
- **skupina s srednje tehnološko intenzivnimi proizvodi:** vanjo so vključeni stroji in naprave, električni stroji in aparati, osebni avtomobili, izdelki iz plastike ter gume (plašči za avtomobile);
- **skupina z visoko tehnološko intenzivnimi proizvodi:** vanjo so vključeni proizvodi, katerih proizvodnja zahteva uporabo kompliciranih inputov. Zaradi tehnološke kompleksnosti postopkov njihovega pridobivanja pa so zanje značilna tudi visoka vlaganja v raziskave in razvoj. Njihova dinamika rasti izvoza proizvodov je v stalnem porastu, poleg tega pa ima skupina tudi velik potencial za inovativnost ter dolgoročno rast produktivnosti. Sem uvrščamo medicinske, farmacevtske in kemične proizvode, računalniško opremo, opremo za telekomunikacije, opremo za medicinske in znanstvene namene ter meritve, fotoaparate in opremo;
- **skupina z neklasificiranimi proizvodi:** sem pa uvrščamo proizvode, ki ne sodijo v nobeno izmed predhodno omenjenih skupin. To so naslednji proizvodi: natiskani in umetniški predmeti, pisarniški pribor, nakit, glasbeni instrumenti, razni izdelki, oklepna bojna vozila, vojna orožja ter streliva in žive živali, vključno z živalmi iz ZOO-ja.

Zaradi pomanjkljivosti podatkov pa nekateri izmed SMTK proizvodov v analizo niso vključeni. To so naslednji proizvodi: SMTK 286 (uranove in torijeve rude in koncentracije), SMTK 333 (surova nafta), SMTK 351 (električna energija), SMTK 675 (ploščati, valjani izdelki iz legiranega jekla), SMTK 688 (uran in torij), SMTK 911 (poštne pošiljke), SMTK 931 (specialne transakcije in neklasificirani proizvodi), SMTK 961 (kovinski denar) ter SMTK 971 (zlato, nemonetarno). Ker analiza pokriva le trgovinsko menjavo, ki ne temelji na gorivih, vanjo prav tako niso vključeni še nekateri drugi proizvodi, kot so SMTK 322 (premog), SMTK 323 (koks in briketi), SMTK 334 in SMTK 335 (naftni derivati) ter SMTK 341 (plin) (United Nations Conference on Trade and Development, 2002, str. 87).

Podatke o celotnem izvozu in uvozu po proizvodnih skupinah za 225 slovenskih proizvodov, podatke o slovenskem izvozu in uvozu 225 proizvodov v države oz. iz držav EU ter v druge izbrane partnerice oz. iz le-teh na podlagi SMTK, Rev. 2, na ravni treh števil, ki sem jih pridobila iz baze UNcomtrade, razdeljujem v zgoraj opredeljenih šest proizvodnih skupin glede

na intenzivnost rabe proizvodnih dejavnikov. Nato pa sledi izračun naslednjih kazalcev za slovensko menjavo proizvodov po teh šestih proizvodnih skupinah (glej Priloge 1–7):

- **kazalnik izkazanih primerjalnih prednosti (angl. *Revealed comparative advantage* – *RCA*)**, ki ga je razvil Balassa (1965): izračunamo po enačbi 1, in sicer kot razmerje med izvozno-uvoznim količnikom posamezne proizvodne skupine in količnikom celotnega izvoza glede na celotni uvoz vseh proizvodov.

$$RCA_k = \frac{\frac{X_k}{M_k}}{\frac{X}{M}} \quad (1)$$

X_k (M_k) označuje izvoz (uvoz) posamezne proizvodne skupine k , X (M) pa celotni izvoz (uvoz) vseh proizvodov. Vrednosti RCA , ki so večje od 1, kažejo, da ima država primerjalne prednosti v izvozu, vrednosti, ki so manjše od 1, pa kažejo nizko raven izvozne konkurenčnosti (Gandolfo, 2004, str. 284; Kumar & Zajc, 1999, str. 10; Zajc, 1998, str. 26);

- **kazalnik stopnje izvozne specializacije**: izračunamo kot delež izvoza posameznih proizvodnih skupin v celotnem izvozu vseh proizvodov v danem obdobju, izraženo v odstotkih (Zajc, 1998, str. 25).

3.2 Empirična analiza slovenskih zunanjetrgovinskih tokov

V tej podtočki predstavljam najpomembnejše rezultate ter ugotovitve, do katerih sem prišla na podlagi izračunov zgoraj opredeljenih kazalnikov, najprej za celotno slovensko menjavo proizvodov, nato za menjavo Slovenije z državami EU-27 ter nato še za menjavo z izbranimi drugimi partnericami (ZDA, Japonska in države BRIK) v obdobju med leti 1995 in 2010.

3.2.1 Analiza zunanjetrgovinskih tokov Slovenije

V tej podtočki torej najprej predstavljam rezultate ter ugotovitve na podlagi izračuna izkazanih primerjalnih prednosti celotne slovenske zunanje menjave proizvodov skozi proučevano obdobje, nato predstavljam rezultate izvozne specializacije (glej tudi Prilogi 2 in 3) ter nazadnje še dvajset proizvodov, ki so v letu 1995 in letu 2010 imeli najvišje vrednosti RCA .

3.2.1.1 Izkazane primerjalne prednosti celotne slovenske zunanje menjave proizvodov v obdobju med leti 1995 in 2010

Iz Tabele 1 in Slike 1 je razvidno, da je Slovenija v letu 1995 najvišje primerjalne prednosti izkazovala pri delovno intenzivnih proizvodih, kjer je vrednost RCA , izračunana po enačbi (1), znašala kar 2,20, kar pomeni, da je bil delež izvoza približno 2,2-krat večji od deleža uvoza te skupine. Vrednost kazalnika RCA pa je v letu 1995 presegla vrednost 1 tudi pri nizko ter srednje tehnološko intenzivnih skupinah, kar pa prav tako kaže na primerjalne prednosti. Pri ostalih skupinah pa vrednosti kazalnika RCA v letu 1995 kažejo na primerjalne neprednosti, pri čemer

so bile v letu 1995 najmanjše vrednosti kazalnika RCA pri proizvodih, intenzivnih z naravnimi viri (0,55).

Iz Tabele 1 in Slike 1 je razvidno, da so bile vrednosti RCA pri skupini proizvodov, ki so intenzivni z naravnimi viri, ves čas manjše od 1, pri čemer je v letu 2005 razviden upad, v letu 2010 pa je vrednost ponovno nekoliko višja, tako, da je končna vrednost višja od začetne. Pri skupini z delovno intenzivnimi proizvodi je vrednost kazalnika skozi celotno proučevano obdobje padala, vendar pa je kljub temu ves čas izkazovala primerjalne prednosti, saj so vrednosti skozi celotno obdobje presegale vrednost 1. Pri skupini z nizko tehnološko intenzivnimi proizvodi pa se je vrednost ves čas gibala okrog 1, pri čemer je do leta 2005 padala in v tem letu izgubila primerjalne prednosti, v letu 2010 pa je znova zrastle nad 1, kljub temu pa je bila končna vrednost nekoliko nižja od začetne. Za srednje tehnološko intenzivno skupino je vrednost kazalnika RCA skozi proučevano obdobje naraščala ter izkazovala primerjalne prednosti, v letu 2010 pa je dosegla največjo vrednost izmed vseh šestih proizvodnih skupin. Za visoko tehnološko intenzivno skupino pa je vrednost kazalnika prav tako ves čas postopoma naraščala, vendar kljub temu ni izkazovala primerjalnih prednosti v tej skupini.

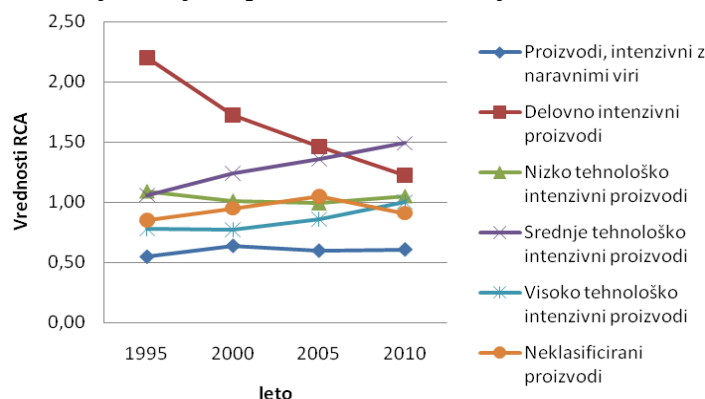
Tabela 1: Izkazane primerjalne prednosti (RCA) po blagovnih skupinah za celotno slovensko zunanjo menjavo v obdobju med leti 1995 in 2010

	1995	2000	2005	2010
Proizvodi, intenzivni z naravnimi viri	0,55	0,64	0,60	0,61
Delovno intenzivni proizvodi	2,20	1,72	1,46	1,22
Nizko tehnološko intenzivni proizvodi	1,09	1,01	0,99	1,05
Srednje tehnološko intenzivni proizvodi	1,06	1,24	1,36	1,49
Visoko tehnološko intenzivni proizvodi	0,78	0,77	0,86	1,00
Neklasificirani proizvodi	0,85	0,95	1,05	0,91

Legenda: Krepka pisava označuje vrednosti večje od 1.

Iz Slike 1 je opazen premik k višji tehnološki konkurenčnosti, saj so se v letu 2010 glede na leto 1995 izboljšale vrednosti kazalnika RCA pri srednje in visoko tehnološko intenzivni skupini, na račun znižanja RCA vrednosti pri delovno intenzivni skupini. Kar pomeni, da je v proučevanem obdobju prišlo do stabilnega izboljšanja kakovostne konkurenčnosti slovenskih zunanjetrgovinskih tokov.

Slika 1: Gibanje izkazanih primerjalnih prednosti (RCA) po proizvodnih skupinah celotne slovenske zunanje menjave proizvodov v obdobju med leti 1995 in 2010



3.2.1.2 Izvozna specializacija celotne slovenske zunanje menjave proizvodov v letu 1995 in letu 2010

Iz Tabele 2 in Slike 2 je razvidno, da je v letu 1995 največji delež izvoza odpadel na delovno intenzivno proizvodno skupino in je znašal 31,9 %, vendar pa se je le-ta v letu 2010 močno znižal, in sicer na 14,1 %. Takoj za njim pa je v letu 1995 sledila srednje tehnološko intenzivna skupina z 31,7 %, ki je v letu 2010 prevzela vodstvo s kar 39,6 % vsega izvoza, takoj za njo pa se je razvrstila visoko tehnološko intenzivna skupina z 20,1 % (v letu 1995 je znašala 15 %). V proučevanem obdobju je delež izvoza upadel pri delovno intenzivni proizvodni skupini, pri nizko tehnološko intenzivni skupini je ostal enak, povsod drugod pa je rasel, pri čemer se je najbolj drastično povečal pri srednje tehnološko intenzivnih proizvodih. To torej pomeni, da so srednje tehnološko intenzivni proizvodi postali najpomembnejša izvozna blagovna skupina.

Tabela 2: Delež izvoza po proizvodnih skupinah celotne slovenske zunanje menjave proizvodov v letu 1995 in letu 2010

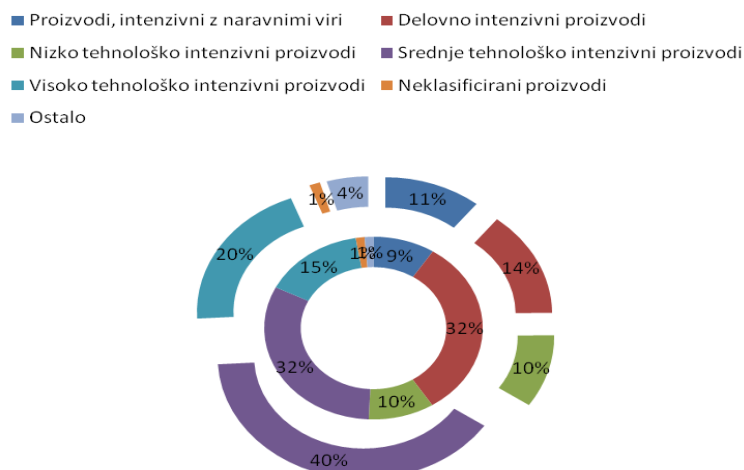
	Delež v izvozu (%)	
	1995	2010
Proizvodi, intenzivni z naravnimi viri	9,1	10,7
Delovno intenzivni proizvodi	31,9	14,1
Nizko tehnološko intenzivni proizvodi	9,7	9,7
Srednje tehnološko intenzivni proizvodi	31,7	39,6
Visoko tehnološko intenzivni proizvodi	15,0	20,1
Neklasificirani proizvodi	1,3	1,2
Ostalo*	1,3	4,6

Legenda: *Pod ostalo sodijo tisti proizvodi, ki jih klasifikacija ne razvršča v opredeljenih šest skupin.

S Sliko 2 je še bolj nazorno prikazana dinamika izvozne specializacije po posameznih skupinah. Iz nje vidimo, da so v proučevanem obdobju naraščali deleži pri skupini proizvodov, intenzivnih z naravnimi viri, in pri srednje ter visoko tehnološko intenzivni skupini; pri nizko tehnološko intenzivni skupini je delež ostal enak; pri delovno intenzivni skupini pa je upadel. Na koncu

proučevanega obdobja je kar 60 % izvoza odpadlo na srednje in visoko tehnološko intenzivno skupino, kar je za 13 odstotnih točk več kot leta 1995. Iz česar sledi, da se je pomen tehnološko intenzivnih proizvodov v slovenski menjavi povečeval.

Slika 2: Struktura izvoza slovenskih proizvodov po proizvodnih skupinah v letu 1995 in letu 2010***



Legenda: * Leto 1995 predstavlja sklenjen krog. ** Leto 2010 pa nesklenjen krog.

3.2.1.3 Dvajset najbolj konkurenčnih proizvodov Slovenije – primerjava leta 1995 z letom 2010

V Tabeli 3 je razvrščenih dvajset proizvodov, ki so v letu 1995 dosegli najvišje vrednosti kazalnika RCA. Tako je imela Slovenija v letu 1995 najvišje primerjalne prednosti pri izvozu SMTK 022 (mleko in mlečni izdelki) z vrednostjo RCA 33,69, leta 2010 pa je ta proizvod dosegel šele 31. mesto. Le šestim proizvodom (SMTK 635, SMTK 842, SMTK 775, SMTK 625, SMTK 716 ter SMTK 873), ki so bili leta 1995 med dvajsetimi najkonkurenčnejšimi proizvodi, se je tam uspelo obdržati vse do leta 2010, pri čemer so vsi, razen SMTK 775 (električna in neelektrična gospodinjska oprema), v letu 2010 dosegli slabši položaj glede na leto 1995. Kot vidimo, so leta 1995 le štirje proizvodi, ki so bili uvrščeni med prvih deset proizvodov, pripadali skupinama s srednje in visoko tehnološko intenzivnostjo, ostali pa so pripadali skupini proizvodov, intenzivnimi z naravnimi viri, ter delovno intenzivni proizvodni skupini.

Tabela 3: Top 20 proizvodov glede na vrednosti RCA s pripadajočimi deleži v slovenskem izvozu v letu 1995 ter rangi v letih 1995 in 2010

	RCA vrednosti	Delež izvoza (v %)	RANG	
	1995	1995	1995	2010
Proizvodi, intenzivni z naravnimi viri				
022 MLEKO IN MLEČNI IZDELKI (razen masla in sirov)	33,69	0,36	1	31
012 MESO, drugo in užitni odpadki	7,80	0,07	4	112
014 MESO IN UŽITNA DROBOVINA	4,60	0,52	9	41
245 DRVA IN LESNO OGLJE	3,77	0,03	12	50
SKUPAJ deleži (v %)		0,98		
Delovno intenzivni proizvodi				
635 IZDELKI IZ LESA, drugi, še neomenjeni	18,23	3,23	2	5
613 KRZNA, strojena ali obdelana	4,91	0,05	8	72
821 POHIŠTVO IN DELI	4,60	5,42	10	26
843 MOŠKI PLAŠČI ipd., pleteni	4,25	3,17	11	121
658 TEKSTILNI IZDELKI, gotovi, drugi	3,68	0,69	13	101
842 ŽENSKI PLAŠČI, pelerine ipd.	3,33	1,73	14	16
641 PAPIR IN KARTON	2,42	3,58	16	94
851 OBUTEV	2,41	1,56	17	29
665 STEKLENI IZDELKI	2,36	0,78	18	104
846 PRIBOR IN OBLAČILA, iz tkanin	2,34	1,24	19	39
SKUPAJ deleži (v %)		21,45		
Nizko tehnološko intenzivni proizvodi				
691 KONSTRUKCIJE IN DELI KONSTRUKCIJ	2,29	0,68	20	60
SKUPAJ deleži (v %)		0,68		
Srednje tehnološko intenzivni proizvodi				
775 ELEK. IN NEELEK. GOSP. OPREMA	6,90	4,84	5	4
625 GUME, pnevmatične (plašči), za avtomobile	5,27	1,90	6	18
716 ROTACIJSKI ELEKTRIČNI STROJI	5,12	1,91	7	8
711 KOTLI ZA VODNO in drugo PARO	2,59	0,03	15	24
SKUPAJ deleži (v %)		8,68		
Visoko tehnološko intenzivni proizvodi				
873 MERILNIKI IN ŠTEVCI	11,96	1,13	3	6
SKUPAJ deleži (v %)		1,13		
SKUPNI delež izvoza (v %)		32,92		

Vir: Statistični urad Republike Slovenije, 2011.

Iz Tabele 4 vidimo, da je glede na vrednost RCA v letu 2010 najvišje uvrščen proizvod SMTK 712 (turbine na vodno in drugo paro), ki pripada srednje tehnološko intenzivni skupini. Med prvimi desetimi proizvodi pa je kar sedem proizvodov, ki so uvrščeni v srednje in visoko tehnološko intenzivni skupini. Vse to pa prav tako kaže na izboljšanje tehnološke pozicije slovenskih proizvodov v proučevanem obdobju. Ugotovljeno pa povezujem z dinamičnimi modeli primerjalnih prednosti, v skladu s katerimi je Slovenija na začetku proučevanega obdobja izvažala tradicionalne proizvode (delovno intenzivne), proti koncu pa se je delno preusmerila na izvoz proizvodov, ki temeljijo na visoki tehnologiji. Na kar pa nakazujejo tudi pripadajoči deleži izvoza, ki so se v letu 2010 glede na leto 1995 (glej Tabelo 3) povečali pri visoko in srednje tehnološko intenzivnih proizvodih. Izvoz prvih dvajsetih proizvodov je v letu 1995 predstavljal

skoraj 33 % celotnega izvoza, v letu 2010 pa se je znižal na nekaj manj kot 25 % celotnega izvoza.

Tabela 4: Top 20 proizvodov z najvišjimi vrednostmi RCA ter s pripadajočimi deleži v slovenskem izvozu ter rangi v letu 2010

	RCA vrednosti	Delež izvoza (v %)	RANG
	2010	2010	
Proizvodi, intenzivni z naravnimi viri			
212 KRZNO, neobdelano	3,43	0,00	7
289 RUDE IN KONCENTRATI PLEMENITIH KOVIN	2,97	0,04	9
245 DRVA IN LESNO OGLJE	2,54	0,03	15
247 LES, neobdelan ali grobo obdelan	2,35	0,21	20
SKUPAJ deleži (v %)		0,28	
Delovno intenzivni proizvodi			
635 IZDELKI IZ LESA, drugi, še neomenjeni	3,62	1,10	5
651 PREJA IZ TEKSTILNIH VLAKEN	2,77	1,12	11
663 GOTOVI MINERALNI IZDELKI	2,38	0,81	17
SKUPAJ deleži (v %)		3,03	
Nizko tehnološko intenzivni proizvodi			
786 PRIKLOPNIKI IN POLPRIKLOPNIKI	2,61	0,59	13
SKUPAJ deleži (v %)		0,59	
Srednje tehnološko intenzivni proizvodi			
712 TURBINE NA VODNO in drugo PARO	5,08	0,06	1
714 POGONSKI STROJI IN MOTORJI, neelektrični	4,04	0,10	3
775 ELEK. IN NEELEK. GOSP. OPREMA	3,85	4,91	4
716 ROTACIJSKI ELEKTRIČNI STROJI	3,18	1,84	8
723 STROJI IN NAPRAVE ZA GRADNJO	2,93	1,01	10
711 KOTLI ZA VODNO in drugo PARO	2,54	0,03	16
625 GUME, pnevmatične (plašči), za avtomobile	2,37	1,77	18
SKUPAJ deleži (v %)		9,72	
Visoko tehnološko intenzivni proizvodi			
532 EKSTRAKTI ZA BARVANJE IN STROJENJE	4,32	0,07	2
873 MERILNIKI IN ŠTEVCI	3,52	0,35	6
551 ETERIČNA OLJA, PARFUMSKI IZDELKI	2,71	0,17	12
533 PIGMENTI BRAV, LAKOV IN SORODNIH MATERIALOV	2,60	1,56	14
541 MEDICINSKI IN FARMACEVTSKI PROIZ., razen zdravil	2,36	8,83	19
SKUPAJ deleži (v %)		10,98	
SKUPAJ		24,60	

Vir: Statistični urad Republike Slovenije, 2011.

3.2.2 Analiza trgovinskih tokov Slovenije z državami članicami Evropske unije

V tej podtočki najprej predstavljam rezultate ter ugotovitve na podlagi izračuna izkazanih primerjalnih prednosti slovenske menjave proizvodov z državami EU-27 v letu 1995 in letu 2010, nato pa predstavljam še rezultate izvozne specializacije (glej tudi Prilogi 4 in 5), da bi lahko na podlagi tega ugotovila, kako je Slovenija tehnološko specializirana in s tem dobila informacijo o tem kakšna je njena kakovostna konkurenčnost na trgu Evropske unije.

3.2.2.1 Izkazane primerjalne prednosti za slovensko menjavo proizvodov z državami EU v letu 1995 in letu 2010

Iz Tabele 5 in Slike 3 je razvidno, da so bile vrednosti kazalnika RCA, izračunanega z enačbo (1), za slovensko menjavo z državami EU-27 v letu 1995 večje od 1 le pri dveh proizvodnih skupinah, in sicer pri delovno intenzivnih proizvodih ter pri srednje tehnološko intenzivnih proizvodih. Pri tem je bila vrednost kazalnika pri delovno intenzivnih proizvodih najvišja (2,24), kar pomeni, da je bil delež izvoza za približno 2,2 krat večji od deleža uvoza te skupine. Delež izvoza pri srednje tehnološko intenzivnih proizvodih pa je bil približno 1 krat večji od deleža uvoza te skupine (1,04). Pri vseh ostalih skupinah pa je Slovenija v letu 1995 imela primerjalne neprednosti, pri čemer se je najslabše odrezala pri skupini proizvodov, ki so intenzivni z naravnimi viri (0,52), takoj za njimi pa sledijo visoko tehnološko intenzivni proizvodi (0,64) ter nato še nizko tehnološko intenzivni proizvodi (0,94). V letu 2010 pa je Slovenija zmanjšala primerjalne prednosti pri delovno intenzivnih proizvodih (na 1,34) ter jih povišala pri srednje tehnološko intenzivnih proizvodih, pri katerih je dosegla največjo vrednost v tem letu (1,47). Pri vseh ostalih skupinah pa je še vedno imela primerjalne neprednosti, čeprav so se vrednosti kazalnika pri vseh nekoliko izboljšale. Tudi v letu 2010 pa je bila najmanjša vrednost RCA dosežena pri proizvodih, intenzivnih z naravnimi viri, čeprav se je le-ta glede na leto 1995 povišala.

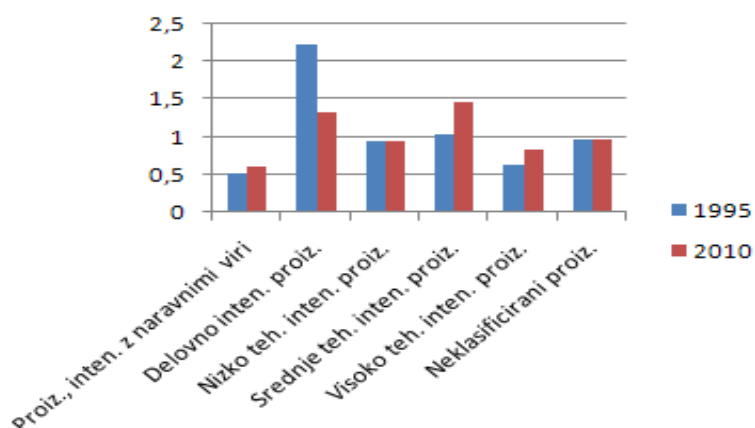
Tabela 5: Izkazane primerjalne prednosti (RCA) po proizvodnih skupinah slovenske menjave proizvodov z državami EU-27 v letu 1995* in letu 2010

	1995	2010
Proizvodi, intenzivni z naravnimi viri	0,52	0,61
Delovno intenzivni proizvodi	2,24	1,34
Nizko tehnološko intenzivni proizvodi	0,94	0,94
Srednje tehnološko intenzivni proizvodi	1,04	1,47
Visoko tehnološko intenzivni proizvodi	0,64	0,84
Neklasificirani proizvodi	0,97	0,97

Legenda: * Pri izračunu kazalnika RCA sem tudi za leto 1995 upoštevala vseh 27 držav članic Evropske unije, kljub temu da jih je bilo v letu 1995 v EU uradno vključenih le 15 (EU-15), ostalih 12, vključno s Slovenijo, pa se je v Evropsko unijo vključilo šele po letu 2004. Krepka pisava označuje vrednosti večje od 1.

Iz Slike 3 izhaja dejstvo, da se je tudi slovenska menjava proizvodov z državami EU-27 v proučevanem obdobju gibala v smeri višje tehnološke konkurenčnosti, saj sta se glede na leto 1995 izboljšala kazalnika RCA pri srednje in visoko tehnološko intenzivni skupini, na račun znižanja RCA vrednosti pri delovno intenzivni skupini. Na podlagi tega pa lahko sprejemem sklep, da je v proučevanem obdobju na trgih EU prišlo do stabilnega izboljšanja kakovostne konkurenčnosti slovenskih trgovinskih tokov.

Slika 3: Gibanje izkazanih primerjalnih prednosti (RCA) po proizvodnih skupinah slovenske menjave proizvodov z državami EU-27 v letu 1995 in letu 2010



Če zgoraj pridobljene rezultate primerjam z rezultati celotne slovenske zunanje trgovine (glej točko 3.2.1.1), ugotavljam, da konkurenčnost Slovenije ni več v taki meri odvisna od cenovne in stroškovne konkurenčnosti (od nizkih stroškov dela), ampak se vse bolj povečuje pomen kakovostnega vidika konkurenčnosti, saj se vse bolj povečujejo primerjalne prednosti v srednje in višje tehnološko intenzivnih skupinah. Slovenija je v letu 1995 dosegla največje primerjalne prednosti pri delovno intenzivni skupini, ki so bile v primeru trgovanja z državami EU še nekoliko izrazitejše. To nam pokaže, da je konkurenčnost slovenskih delovno intenzivnih proizvodov relativno boljša na trgih EU kot na ostalih trgih. V letu 2010 pa je imela Slovenija v primeru celotne zunanje trgovine največje primerjalne prednosti pri srednje tehnološko intenzivni skupini, kar pa velja tudi pri menjavi proizvodov z EU, le da je bila vrednost RCA v tem primeru nekoliko nižja. Podobno je tudi pri visoko tehnološko intenzivni skupini Slovenija v primeru menjave z EU izkazovala nižje vrednosti RCA kot v primeru celotne zunanje trgovine, kjer je v letu 2010 vrednost RCA že dosegla vrednost 1. Iz vsega povedanega lahko sklepam, da je slovenska menjava z državami EU v nekoliko manjši meri temeljila na tehnološki konkurenčnosti kot v primeru ostalih trgovinskih partneric.

3.2.2.2 Izvozna specializacija slovenske menjave proizvodov z državami EU v letu 1995 in letu 2010

Iz Tabele 6 in Slike 4 vidimo, da so bili srednje tehnološko intenzivni proizvod najpomembnejši predmet slovenskega izvoza na trge države EU, saj so v letu 1995 predstavljali skoraj 36 % vsega slovenskega izvoza proizvodov v države EU-27, v letu 2010 pa skoraj 44 %. V letu 1995 so jim sledili delovno intenzivni proizvodi s 34 % deležem izvoza. Naslednji po vrsti so bili visoko tehnološko intenzivni proizvodi s skoraj 11 %, takoj za njimi pa nizko tehnološko intenzivni proizvodi z 10 %, vrednost prve skupine pa je bila nižja od 10 %. V letu 2010 pa so na drugem mestu že bili visoko tehnološko intenzivni proizvodi s skoraj 17 %, kar predstavlja povišanje glede na leto 1995. Delovno intenzivni proizvodi pa so dosegli šele tretje mesto, saj se je njihov delež v primerjavi z letom 1995 zmanjšal za približno 20 odstotnih točk. Delež izvoza proizvodov, ki so intenzivni z naravnimi viri, se je v primerjavi z letom 1995 zvišal in za

malenkost presegele nizko tehnološko intenzivne proizvode, katerih vrednost je ostala skoraj enaka (okoli 10 %).

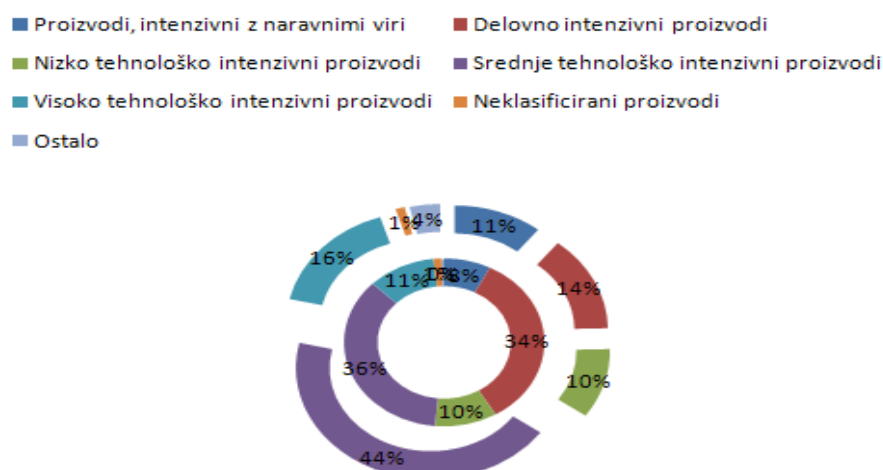
Tabela 6: Delež izvoza po proizvodnih skupinah slovenske zunanje menjave proizvodov z državami EU-27 v letu 1995 in letu 2010*

	Delež v izvozu (%)	
	1995	2010
Proizvodi, intenzivni z naravnimi viri	7,5	10,7
Delovno intenzivni proizvodi	34,0	14,0
Nizko tehnološko intenzivni proizvodi	10,0	10,1
Srednje tehnološko intenzivni proizvodi	35,9	43,8
Visoko tehnološko intenzivni proizvodi	10,9	16,6
Neklasificirani proizvodi	1,3	1,1
Ostalo**	0,4	3,7

Legenda: * Tudi pri izračunih deležev izvoza za leto 1995 sem upoštevala vseh 27 držav članic EU, kljub temu da je bilo v letu 1995 v EU uradno vključenih le 15 držav, ostalih 12, vključno s Slovenijo, pa se je v Evropsko unijo vključilo šele po letu 2004. ** Pod ostalo sodijo tisti proizvodi, ki jih klasifikacija ne razvršča v opredeljenih šest skupin.

S Sliko 4 je še bolj nazorno prikazana dinamika izvozne specializacije po posameznih skupinah. Iz katere opazimo, da se je delež izvoza povečeval v skupini s srednje in visoko tehnološko intenzivnimi proizvodi ter pri skupini proizvodov, intenzivnimi z naravnimi viri; pri skupini z nizko tehnološko intenzivnimi proizvodi je delež izvoza v proučevanem obdobju ostal približno enak; zmanjšal pa se je le pri skupini z delovno intenzivnimi proizvodi. Na koncu proučevanega obdobja je kar 60 % izvoza odpadlo na srednje in visoko tehnološko intenzivni skupini, kar je za 13 odstotnih točk več kot leta 1995. Vse omenjeno pa se ujema tudi z zaključki, do katerih sta v svoji študiji prišla Bojnec in Novak (2006, str. 11 in 21) (glej tudi točko 2.2.5), ki sta prav tako ugotovila, da so najpomembnejši predmet slovenske trgovinske strukture srednje tehnološko intenzivni proizvodi. Slovenija se torej v splošnem premika od izvoza delovno intenzivnih proizvodov, pri katerih izgublja tudi primerjalne prednosti, proti izvozu srednje in visoko tehnološko intenzivnih proizvodov, katerih delež se povečuje. Kot pravita avtorja te premike najlažje opišemo s pristopom plezanja po lestvi navzgor, saj vse več delovno intenzivnih panog, ki so povezane z nizko kvalificirano delovno silo, izgublja pomen na trgih EU in ostalih trgih zaradi držav v razvoju, ki ponujajo poceni delovno silo. Pomen slovenskih delovno intenzivnih panog se krči, zaradi česar pa upada tudi povpraševanje po nizko kvalificiranih delavcih.

Slika 4: Struktura izvoza po proizvodnih skupinah slovenske zunanje menjave proizvodov z državami EU-27 v letu 1995 in letu 2010***



Legenda: * Leto 1995 predstavlja sklenjen krog. ** Leto 2010 pa nesklenjen krog.

Če dobljene rezultate primerjam z rezultati za celotno slovensko zunanjo trgovino (glej točko 3.2.1.2), ugotavljam, da se deleži izvoza v proučevanem obdobju v obeh primerih gibajo v enaki smeri, le da so deleži izvoza pri srednje ter nizko tehnološko intenzivni skupini pri izvozu v države EU skozi celotno proučevano obdobje nekoliko višji; deleži pri visoko tehnološko intenzivni skupini pa so skozi celotno proučevano obdobje nižji od celotnega izvoza. Delež izvoza prve skupine je na začetku proučevanega obdobja manjši v primeru trgovanja z EU, na koncu proučevanega obdobja pa se izenači z deležem izvoza za celotno slovensko zunanjo trgovino, v primeru delovno intenzivne proizvodne skupine pa je na začetku proučevanega obdobja situacija ravno obratna, na koncu proučevanega obdobja pa sta vrednosti deležev prav tako skoraj enaki. Na začetku proučevanega obdobja so največji delež izvoza Slovenije predstavljali delovno intenzivni proizvodi, ki so na podlagi menjave z EU dosegli drugi največji delež, največji delež pri trgovanju z EU pa je v istem obdobju že odpadel na srednje tehnološko intenzivne proizvode. Na koncu proučevanega obdobja pa je največji delež izvoza Slovenije odpadel na srednje tehnološko intenzivne proizvode, ki je dosegel še večjo vrednost v primeru menjave z EU.

3.2.3 Analiza zunanjetrgovinskih tokov Slovenije z izbranimi drugimi partnericami

Trgovinsko predstavo glede na intenzivnost rabe proizvodnih dejavnikov sem analizirala ločeno tudi za slovensko zunanjo menjavo z izbranimi drugimi partnericami (ZDA, Japonska in države BRIK) (glej tudi Prilogi 6 in 7), da bi ugotovila, kako je Slovenija tehnološko specializirana in s tem tudi kakšna je njena kakovostna konkurenčnost na izbranih trgih.

3.2.3.1 Izkazane primerjalne prednosti za slovensko zunanjo menjavo proizvodov z izbranimi drugimi partnericami v letu 1995 in letu 2010

Iz Tabele 7 in Slike 5 vidimo, da so bile leta 1995 vrednosti RCA za slovensko menjavo z ZDA pri delovno intenzivni proizvodni skupini (7,41) ter pri skupini z nizko tehnološko intenzivnimi

proizvodi (6,32) veliko večje od 1. Pri vseh ostalih skupinah pa je imela Slovenija v letu 1995 primerjalne neprednosti. V letu 2010 pa sta se vrednosti RCA pri delovno intenzivni proizvodni skupini (6,49) ter pri nizko tehnološko intenzivnih proizvodih (5,23) nekoliko zmanjšali, vendar pa sta ti dve skupini kljub temu ostali skupini z največjo primerjalno prednostjo. V letu 2010 je Slovenija pridobila primerjalne prednosti tudi pri srednje tehnološko intenzivnih proizvodih (1,29). Tudi skupina z visoko tehnološko intenzivnimi proizvodi je v primerjavi z letom 1995 izboljšala svoj rezultat, a ta še vedno ni bil večji od 1. Vrednosti RCA za proizvode, intenzivne z naravnimi viri, se je v letu 2010 v primerjavi z letom 1995 znižala.

Iz Tabele 7 in Slike 5 vidimo, da so tudi pri slovenski menjavi proizvodov z Japonsko v letu 1995 najvišje vrednosti RCA pri delovno intenzivni proizvodni skupini, in sicer kar 33,14. Nato sledi skupina proizvodov, ki so intenzivni z naravnimi viri (5,57). Pri vseh ostalih skupinah pa so RCA vrednosti manjše od 1, kar kaže na primerjalne neprednosti. V letu 2010 se je vrednost RCA nekoliko znižala pri delovno intenzivni proizvodni skupini, a je kljub temu ohranila najvišjo vrednost (12,11). Znižala se je tudi vrednost RCA za skupino proizvodov, intenzivnih z naravnimi viri. Sledi pa ji vrednost RCA enaka 1, ki jo je dosegla nizko tehnološko intenzivna skupina, kar kaže na porast glede na leto 1995. Pri vseh ostalih skupinah pa so vrednosti RCA manjše od 1, kar kaže na primerjalne neprednosti.

V Tabeli 7 in na Sliki 5 je prikazana slovenska menjava proizvodov z državami BRIK. V letu 1995 so bile RCA vrednosti večje od 1 pri vseh skupinah, razen pri skupini proizvodov, ki so intenzivni z naravnimi viri. Največje primerjalne prednosti je v letu 1995 imela skupina visoko tehnološko intenzivnih proizvodov (6,98). V letu 2010 pa so bile najvišje RCA vrednosti dosežene v treh skupinah, in sicer v srednje tehnološko intenzivni skupini (2,4), v visoko tehnološko intenzivni skupini (1,64) ter v nizko tehnološko intenzivni skupini (1,18), pri čemer so se vse tri vrednosti RCA zmanjšale glede na vrednosti iz leta 1995. Pri vseh ostalih skupinah so bile vrednosti RCA v letu 2010 manjše od 1, kar kaže na primerjalne neprednosti.

Tabela 7: Izkazane primerjalne prednosti (RCA) za celotno slovensko zunanjo menjavo proizvodov z izbranimi drugimi partnericami po proizvodnih skupinah v letu 1995 in letu 2010

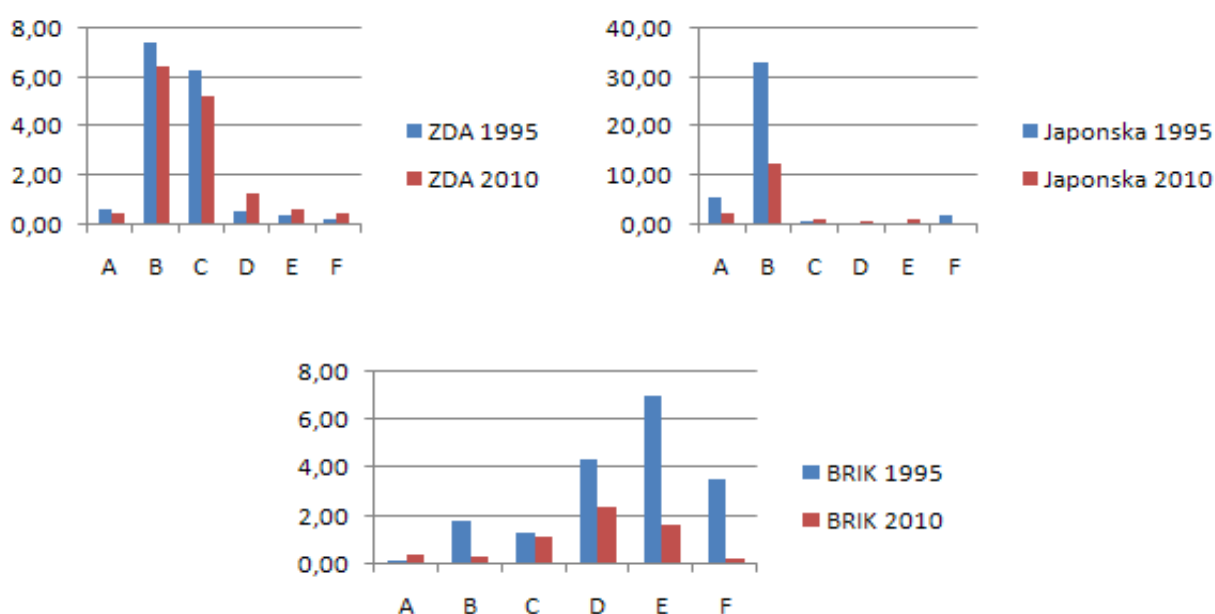
	ZDA		Japonska		BRIK	
	1995	2010	1995	2010	1995	2010
Proiz., inten. z naravnimi viri	0,68	0,50	5,57	2,22	0,19	0,43
Delovno inten. proizvodi	7,41	6,49	33,14	12,11	1,79	0,32
Nizko teh. inten. proizvodi	6,32	5,23	0,47	1,00	1,32	1,18
Srednje teh. inten. proizvodi	0,59	1,29	0,08	0,70	4,33	2,40
Visoko teh. inten. proizvodi	0,39	0,65	0,23	0,80	6,98	1,64
Neklasificirani proizvodi	0,26	0,49	1,65	0,09	3,55	0,22

Legenda: Krepka pisava označuje vrednosti večje od 1.

Iz vsega omenjenega in iz Slike 5 izhaja, da Slovenija na svetovnih trgih še ni tako visoko tehnološko usmerjena, saj je v letu 2010 pri menjavi proizvodov z ZDA in Japonsko še vedno imela največje vrednosti kazalnika RCA pri delovno intenzivni proizvodni skupini. Le-te so

močno presegle vrednost 1, kar pa kaže na še bolj izrazito medpanožno specializacijo v smeri H-O teorije, saj je Slovenija v primerjavi z najbolj razvitimi državami relativno obilnejša z delom, zato se bo specializirala predvsem v proizvodnji in izvozu tistih proizvodov za katere bo potrebovala svoj najobilnejši proizvodni dejavnik (delo). Pri menjavi proizvodov z državami BRIK pa je Slovenija že v letu 1995 imela najvišje primerjalne prednosti pri visoko in srednje tehnološko intenzivnih proizvodih, ki so v letu 2010 nekoliko upadle, vendar so vseeno ohranile primerjalne prednosti. Kar prav tako nakazuje na medpanožno specializacijo v skladu s H-O teorijo, če upoštevamo, da je Slovenija v primerjavi z državami BRIK relativno bolj intenzivna z visoko kvalificirano delovno silo.

Slika 5: Gibanje izkazanih primerjalnih prednosti (RCA) po proizvodnih skupinah slovenske zunanje menjave proizvodov z izbranimi drugimi partnericami v letu 1995 in letu 2010



Legenda: A – proizvodi, intenzivni z naravnimi viri; B – delovno intenzivni proizvodi; C – nizko tehnološko intenzivni proizvodi; D – srednje tehnološko intenzivni proizvodi; E – visoko tehnološko intenzivni proizvodi; F – neklasificirani proizvodi.

Če primerjamo rezultate celotne slovenske zunanje menjave (glej točko 3.2.1.1) z menjavo Slovenije z ZDA, ugotovimo, da ima Slovenija skozi celotno proučevano obdobje v obeh primerih primerjalne prednosti pri skupini z delovno intenzivnimi proizvodi ter pri nizko tehnološko intenzivnih proizvodih, ki so pri menjavi z ZDA še izrazitejše, pri čemer vrednosti v obeh primerih upadajo. Skozi celotno proučevano obdobje pa je imela Slovenija primerjalne prednosti tudi pri skupini s srednje tehnološko intenzivnostjo, pri menjavi z ZDA pa si jih je pridobila šele v letu 2010. Iz omenjenega pa sledi, da je Slovenija na teh trgih sicer še vedno odvisna od cenovne in stroškovne konkurenčnosti, vendar pa njun pomen upada. V zadnjem proučevanem letu se povečuje tudi vrednost RCA pri visoko tehnološko intenzivni skupini, kar pomeni, da pomen tehnološke oz. kakovostne konkurenčnosti vse bolj narašča.

Pri primerjavi rezultatov celotne slovenske zunanje menjave (glej točko 3.2.1.1) z menjavo Slovenije z Japonsko ugotovimo, da ima Slovenija na teh trgih skozi celotno proučevano obdobje primerjalne prednosti pri delovno intenzivnih proizvodih in pri proizvodih, intenzivnimi z naravnimi viri. V zadnjem letu pa je opazen tudi porast nizko tehnološko intenzivne skupine, ki je v letu 2010 že dosegla vrednost 1, vse bolj pa se tej vrednosti približujeta tudi srednje in visoko tehnološko intenzivni skupini. Kljub temu da so pri vseh treh tehnološko intenzivnih skupinah skozi celotno obdobje vrednosti manjše od vrednosti RCA celotne slovenske zunanje menjave pa ugotavljam, da pomen cenovne in stroškovne konkurenčnosti v zadnjih letih vse bolj upada, vse bolj pa narašča pomen tehnološke oz. kakovostne konkurenčnosti.

V primerjavi s celotno slovensko zunanjo trgovino (glej točko 3.2.1.1) pa ima Slovenija pri menjavi z državami BRIK skozi celotno proučevano obdobje najvišje primerjalne prednosti pri skupini s srednje in visoko tehnološko intenzivnostjo. Na začetku proučevanega obdobja so bile te vrednosti mnogo večje kot v primeru celotne slovenske zunanje trgovine, na koncu proučevanega obdobja pa so upadle in se skoraj približale celotno slovenskim. To pomeni, da je pri menjavi s temi državami Slovenija že prešla iz cenovne in stroškovne konkurenčnosti k bolj tehnološki oz. kakovostni konkurenčnosti.

Dobljene rezultate pa povezujem še z BDP na prebivalca, ki kaže na razvitost proučevane države. BDP na prebivalca v letu 2010 je za Slovenijo znašal 22.898 \$ in je bil nižji kot v ZDA (46.702 \$) in na Japonskem (43.063 \$) ter višji kot v državah BRIK (vsaka je imela vrednost BDP na prebivalca manjšo od 11.000 \$) (World bank, 2012). Slovenija je torej bolj tehnološko konkurenčna v manj razvitih državah (v državah BRIK), vendar pa se proti koncu proučevanega obdobja razlika zmanjšuje, saj se RCA vrednosti tehnološko intenzivnih skupin približujejo.

3.2.3.2 Izvozna specializacija slovenske zunanje menjave proizvodov z izbranimi drugimi partnericami v letu 1995 in letu 2010

Iz Tabele 8 in Slike 6 vidimo, da je v letu 1995 največji delež izvoza slovenske zunanje menjave proizvodov z ZDA odpadel na delovno intenzivne proizvode, in sicer malo nad 40 %. Z 20 % deležem sledijo visoko tehnološko intenzivni proizvodi, nato sledijo srednje in nizko tehnološko intenzivni proizvodi, zadnji pa so z manj kot 10 % proizvodi, ki so intenzivni z naravnimi viri. V letu 2010 je največji delež izvoza odpadel na srednje tehnološko intenzivne proizvode (35 %) in sicer na račun znižanja deleža izvoza delovno intenzivnih proizvodov za več kot polovico (18,6 %). Hkrati pa se je povišal tudi delež izvoza visoko ter nizko tehnološko intenzivnih proizvodov. Delež izvoza proizvodov, intenzivnih z naravnimi viri, pa se je nekoliko znižal.

Iz Tabele 8 in Slike 6 je razvidno, da je v letu 1995 največji delež izvoza slovenske zunanje menjave proizvodov z Japonsko odpadel na delovno intenzivne proizvodne, in sicer nad 60 %. Na drugem mestu so proizvodi, intenzivni z naravnimi viri (15 %), ki jim z nekaj več kot 11 % sledijo visoko tehnološko intenzivni proizvodi, nato sledijo srednje ter na koncu še nizko tehnološko intenzivni proizvodi. V letu 2010 je največji delež odpadel na visoko tehnološko intenzivne proizvode, in sicer nad 30 %, kar kaže na porast v primerjavi z letom 1995. Sledijo

srednje tehnološko intenzivni proizvodi z nekaj več kot 27 %, pri čemer je opazno močno povečanje v primerjavi z letom 1995. Takoj za njimi pa so delovno intenzivni proizvodi (26,5 %), katerih delež se je v primerjavi z letom 1995 močno znižal. Ostale skupine pa skupaj predstavljajo okoli 10 % delež.

Iz Tabele 8 in Slike 6 vidimo, da je pri slovenski zunanji menjavi z državami BRIK v letu 1995 največji delež izvoza odpadel na visoko tehnološko intenzivne proizvode, in sicer nad 40 %. Nato sledijo delovno intenzivni proizvodi z 21 % deležem, takoj za njim pa so z 20 % deležem srednje tehnološko intenzivni proizvodi. Deleži v izvozu ostalih skupin pa so manjši od 10 %. Tudi v letu 2010 je največji delež izvoza odpadel na visoko tehnološko intenzivne proizvode, pri čemer se je povečal na 50 %. Na drugem mestu so ostali srednje tehnološko intenzivni proizvodi, ki so svoj delež povečali na skoraj 31 %. Takoj za njimi so nizko tehnološko intenzivni proizvodi, katerih delež se je v primerjavi z letom 1995 prav tako povečal. Deleži ostalih skupin pa so manjši od 10 %.

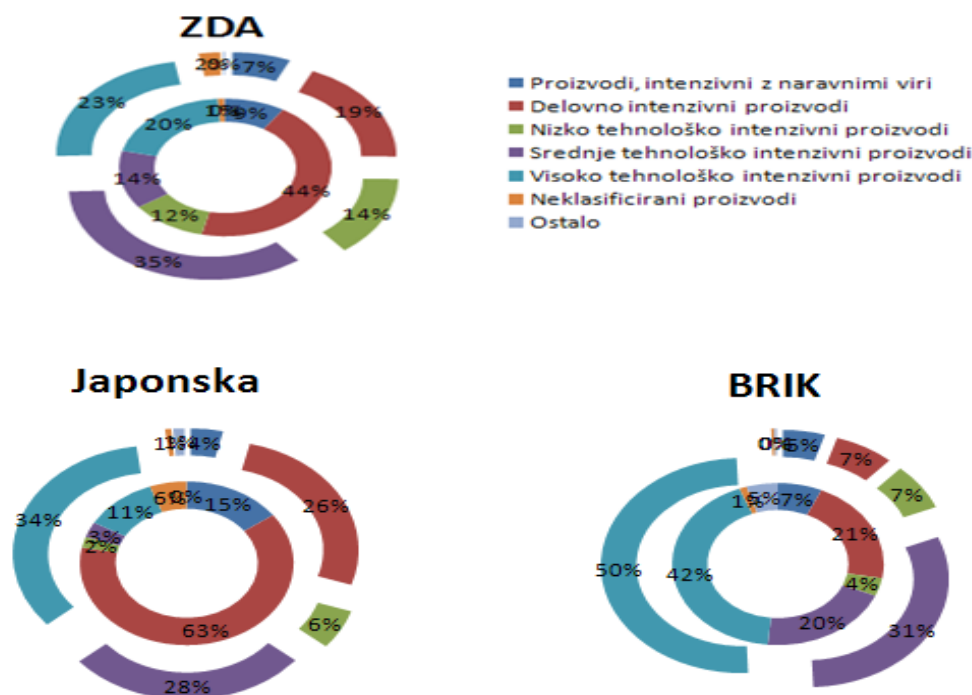
Tabela 8: Delež izvoza po posameznih proizvodnih skupinah slovenske zunanje menjave proizvodov z izbranimi drugimi partnericami v letu 1995 in letu 2010 (v %)

	ZDA		Japonska		BRIK	
	1995	2010	1995	2010	1995	2010
Proiz., inten. z naravnimi viri	9,2	6,7	15,0	3,7	6,8	4,8
Delovno inten. proizvodi	44,4	18,6	63,1	26,5	21,0	6,8
Nizko teh. inten. proizvodi	11,6	14,1	2,1	5,9	3,6	7,1
Srednje teh. inten. proizvodi	13,6	35,0	3,1	27,6	20,2	30,7
Visoko teh. inten. proizvodi	20,0	22,9	11,1	34,3	42,5	50,0
Neklasificirani proizvodi	1,00	2,50	5,6	0,7	1,1	0,4
Ostalo*	0,20	0,20	0,0	1,3	4,8	0,2

Legenda:*Pod ostalo sodijo tisti proizvodi, ki jih klasifikacija ne razvršča v opredeljenih šest skupin.

S Sliko 6 je še bolj nazorno prikazana dinamika izvozne specializacije po posameznih skupinah. Iz katere opazimo, da se je delež v izvozu pri menjavi Slovenije z ZDA in Japonsko gibal v enaki smeri, in sicer: pri nizko, srednje in visoko tehnološko intenzivni skupini je naraščal; pri proizvodih, intenzivnimi z naravnimi viri, in pri delovno intenzivni skupini proizvodov pa se je zmanjšal. Torej se je v proučevanem obdobju v obeh primerih močno povečal delež izvoza pri srednje in visoko tehnološko intenzivnih skupinah, na račun zmanjšanja deleža izvoza pri delovno intenzivni skupini. V primeru menjave Slovenije z državami BRIK pa je že na začetku proučevanega obdobja največji delež izvoza odpadel na visoko tehnološko intenzivno skupino, ki se je na koncu proučevanega obdobja še povišal. V proučevanem obdobju se je povišal tudi delež izvoza pri srednje tehnološko intenzivni skupini, hkrati pa se je močno zmanjšal pri delovno intenzivni skupini. Na podlagi vsega naštetega lahko sklepam, da se je v proučevanem obdobju struktura slovenskega blagovnega izvoza na teh trgih z vidika tehnološke intenzivnosti precej izboljšala.

Slika 6: Struktura izvoza po proizvodnih skupinah slovenske zunanje menjave proizvodov z izbranimi drugimi partnericami v letu 1995* in letu 2010**



Legenda: * Leto 1995 predstavlja sklenjen krog. ** Leto 2010 pa nesklenjen krog.

Če zgoraj dobljene rezultate primerjamo z rezultati celotne slovenske zunanje menjave (glej točko 3.2.1.2), ugotovimo, da je na začetku proučevanega obdobja največji delež slovenskega izvoza odpadel na delovno intenzivne proizvode, vrednost le-tega pa je bila še večja na podlagi menjave z ZDA in Japonsko. Na koncu proučevanega obdobja so največji delež slovenskega izvoza predstavljali srednje tehnološko intenzivni proizvodi, enako velja tudi pri menjavi z ZDA, pri menjavi z Japonsko pa je največji delež izvoza odpadel na visoko tehnološko intenzivne proizvode. V primerjavi celotne slovenske zunanje trgovine in menjave Slovenije z državami BRIK je skozi celotno proučevano obdobje največji delež slovenskega izvoza predstavljala skupina z visoko tehnološko intenzivnimi proizvodi, le-ta pa je bil mnogo večji od deleža celotne slovenske zunanje trgovine.

4 ANALIZA KAKOVSTNE KONKURENČNOSTI SLOVENSKEGA IZVOZA NA PODLAGI KAZALNIKOV VREDNOSTI ENOT

Na začetku tega poglavja predstavljam opredelitev kazalnika vrednosti enote (angl. *unit value* – UV) ter njegovih prednosti in slabosti. V drugi podtočki predstavljam metodologijo izračuna kazalnika vrednosti enote izvoza (uvoza) ter razmerja med njima (EUV/IUV). V tretji podtočki prikazujem rezultate izračunov teh treh kazalnikov in jo delim na štiri dele. V prvem delu najprej prikazujem rezultate izračuna kazalnika EUV celotne slovenske zunanje menjave za vsako izmed šestih proizvodnih skupin ter njegovo skupno vrednost v letu 1995 in letu 2010. Nato pa ločeno navajam le skupne vrednosti kazalnika EUV, najprej za notranjetrgovinske tokove s posameznimi članicami EU, nato pa še za zunanjetrgovinske tokove z drugimi izbranimi

partnericami (ZDA, Japonska ter države BRIK). V naslednjih dveh delih na enak način podajam še vrednosti kazalnika IUV ter vrednosti razmerja med obema kazalnikoma (EUV/IUV) za vse tri proučevane primere. Na koncu navajam najpomembnejše ugotovitve o kakovostni poziciji slovenskih proizvodov, najprej za celotno slovensko zunanjo menjavo, nato pa ločeno še za notranjetrgovinske tokove z drugimi članicami EU ter za zunanjetrgovinske tokove z drugimi izbranimi partnericami v proučevanem obdobju.

4.1 Opredelitev kazalnika vrednosti enote ter njegove prednosti in slabosti

Kazalnik vrednosti enote izvoza je definiran kot nominalna vrednost, deljena s fizičnim obsegom. Je eden izmed glavnih kazalnikov, ki se uporablja za ocenjevanje povprečne kakovosti. Večje vrednosti enot kažejo na večjo pripravljenost k plačilu za dani proizvod, kar pa posredno kaže tudi na večjo kakovost proizvodov na trgih z vertikalno diferenciranimi proizvodi. Če je država osredotočena na visoko razvite oz. visoko napredne proizvode, potem je vrednost enote za agregat v tej državi večja. Zato lahko ta kazalnik imenujemo tudi kazalnik za celotno kakovost, saj vključuje številne različne vidike kakovosti proizvodov (Aiginger, 2001, str. 7 in 13).

Vrednost enote je najbolj vsestranska mera kakovosti empiričnega raziskovanja, ki v splošnem temelji na povpraševanju in cenah. Pri ocenjevanju kakovosti prinaša koristnost, saj povzroča (Aiginger, 2001, str. 11):

- povečanje trajnosti, zanesljivosti, združljivosti, fleksibilnosti;
- uporabo inputov boljših materialov ali večjih sposobnosti;
- izdelavo proizvodov, ki bolj ustrezajo povpraševanju;
- afiniranje ali nadaljnjo obdelavo proizvodov;
- dodajanje novih funkcij, storitev ali vzdrževanje pogodb;
- boljši dizajn in oglaševanje.

Vse te zgoraj naštetе aktivnosti pa povečujejo tudi samo prodajo proizvodov. Zato je vrednost enote pogosto predstavljena kot kazalnik, ki ga uporabljamo za merjenje kakovosti ter vertikalne proizvodne diferenciacije. Vrednosti enot kot kazalniki kakovosti se uporabljajo v panožnih študijah za ocenjevanje kakovostne konkurenčnosti in za ločevanje med različnimi komponentami znotrajpanožne menjave (Aiginger, 2001, str. 11 in 13).

Tako kot vsak vsestranski kazalnik ima tudi kazalnik vrednosti enote svoje prednosti in slabosti. Pri interpretaciji kazalnika je še posebej privlačno dejstvo, da je vanj vključena večina komponent, ki dodajajo vrednost. Kapitalno intenzivne panoge imajo nižje vrednosti enot, saj se kapital uporablja (npr. v osnovnih jeklarskih ali kemičnih panogah) za proizvodnjo velikega obsega. Zatorej so kapitalno intenzivne panoge rangirane nižje, panoge z visoko kvalificirano delovno silo pa so rangirane višje na podlagi vrednosti enot v primerjavi s produktivnostjo ali dodano vrednostjo na zaposlenega. To pa je lahko tudi prednost, če upoštevamo, da razvite države, ki želijo doseči sam tekmovalni vrh, običajno uporabljajo višje kvalificirano delovno silo. Po drugi strani pa nekatere panoge dosegajo večje vrednosti enot, čeprav niso visoko

tehnološko usmerjene ter ne uporabljajo kvalificirane delovne sile ter fizičnega kapitala. Taki sta npr. tekstilna panoga in panoga oblačil, ki imata visoke vrednosti enot, ker je njihova teža v tonah nizka. Velik problem teh panog pa predstavlja tudi dodelava, pri kateri države z visokimi plačami pošljejo nedodelane proizvode z nižjo dodano vrednostjo v države z nizkimi plačami, nazaj pa dobijo proizvode z višjo dodano vrednostjo enot. Za rezervo moramo vzeti tudi uporabo vrednosti enot pri dragocenih kovinah, kjer je ponudba redko enaka povpraševanju. Dragulji, usnje, krzna, obutev in oblačila se zato uvrščajo med top proizvode glede na absolutno vrednosti enot, saj jih je mogoče pridobiti tudi brez uporabe kvalificirane delovne sile ali raziskav. V splošnem pa velja, da se visoko tehnološke ali visoko kvalificirane panoge ter njihovi proizvodi, kot so npr. letalska in vesoljska plovila, ročne in druge ure, televizije in radiji ter inštrumenti, uvrščajo med panoge z najvišjimi vrednostmi enot izvoza (Aiginger, 2001, str. 13).

Dodatni problem, ki se pojavlja pri uporabi vrednosti enot pa je ta, da lahko visoke vrednosti kazalnika kažejo na visoko kakovost in/ali na visoke stroške. Zato je Aiginger razvil tehniko, s katero lahko vsaj delno ločimo stroške od kakovosti. Če vrednost enote odraža stroške, mora biti količina izvoza za države z visokimi stroški nizka. Če pa odraža kakovost pa bi moral biti izvoz za države z visoko vrednostjo enot visok. Nadaljnja slabost uporabe kazalnika je ta, da se vrednosti enot povečujejo skupaj s tržno močjo. Aiginger pravi, da čeprav to lahko predstavlja problem, ker tržna moč običajno ni povezana z izboljševanjem kakovosti, je le-ta v Šumpetrovem modelu, v modelih kakovostnih lestev in v novih teorijah mednarodne menjave povezana z inovacijami, zgodaj pridobljenimi prednostmi ter uspešnimi vertikalnimi integracijami. Nadaljnji problem vrednosti enote kot mere kakovosti je ta, da je težko ločiti kakovostna izboljšanja od cenovne inflacije (Aiginger, 2001, str. 13).

4.2 Metodologija izračuna kazalnikov vrednosti enot

Po Aigingerju (2001, str. 7 in 13) se kazalnik EUV izračuna kot razmerje med nominalnim izvozom in neko količinsko mero, ki je običajno izražena v kilogramih. Kazalnika vrednosti enote izvoza in uvoza računam na podlagi podatkov, ki sem jih dobila iz baze UNcomtrade, pri čemer sem najprej izračunala razmerje med izvozom (uvozom) posameznega proizvoda (v \$) in izvozom (uvozom) posameznega proizvoda (v kg) ter tako dobila posamezne vrednosti UV za vsako izmed 225 proizvodnih kategorij (glej metodologijo pod točko 3.1). Kot uteži za agregacijo kazalnika po tehnoloških razredih in za celotno menjavo sem uporabila deleže proizvoda v izvozu (uvozu). Na koncu pa sem izračunala še razmerje med obema kazalnikoma (EUV/IUV).

Če je vrednost enote izvoza večja od vrednosti enote uvoza, to pomeni, da imajo proizvodi, ki jih država izvažata, večjo kakovost od proizvodov, ki jih uvažata in ravno obratno, ko je razmerje med kazalnikoma manjše od 1 (Bojnec & Novak, 2006, str. 10). Povečevanje vrednosti enote izvoza ter povečevanje razmerja med vrednostjo enote izvoza in uvoza odraža (relativno) izboljšanje kakovostne pozicije proizvodov na tujih trgih (Kumar et al., 2002). Države, specializirane v kapitalno intenzivnih panogah ter tiste z manj obdelanimi proizvodi, imajo manjše vrednosti enot od držav z visokim deležem proizvodov v tehnološko intenzivnih panogah in tistih, ki se

nahajajo v zgornjih cenovnih segmentih znotraj panog. Kazalnik UV se torej povečuje s kakovostjo, potrošnikovo oceno, trženjem, potrošnikovo orientacijo itd. Večje vrednosti torej ločijo proizvode od nizke cenovne konkurence. Podjetja in posledično tudi države, ki se vzpenjajo po kakovostni lestvici, si lahko privoščijo višje plače, ker ponujajo proizvode z višjo kakovostjo. Kazalnik UV je komplementaren s tehnološkimi kazalniki in v skladu s tem pomaga oceniti uspeh države (Aiginger, 2001, str. 11; Aigniger, 1998, str. 160).

4.3 Rezultati empirične analize kazalnikov vrednosti enot celotne slovenske zunanje menjave proizvodov

V prvem delu najprej prikazujem rezultate izračuna kazalnika EUV celotne slovenske zunanje menjave za vsako izmed šestih proizvodnih skupin ter njegovo skupno vrednost v letu 1995 in letu 2010. Nato pa ločeno navajam le skupne vrednosti kazalnika EUV, najprej za notranjetrgovinske tokove s posameznimi članicami EU, nato pa še za zunanjetrgovinske tokove z drugimi izbranimi partnericami (ZDA, Japonska ter države BRIK). V naslednjih dveh delih na enak način predstavljam še rezultate vrednosti kazalnika IUV ter rezultate razmerja med obema kazalnikoma (EUV/IUV) za vse tri proučevane primere. Na koncu navajam najpomembnejše ugotovitve na podlagi empirične analize.

4.3.1 Empirični rezultati analize kazalnika vrednosti enote izvoza (EUV)

V tej podtočki najprej predstavljam vrednosti EUV glede na šest proizvodnih skupin ter hkrati tudi skupno vrednost kazalnika EUV celotne slovenske zunanje menjave v letu 1995 in letu 2010. Nato navajam skupne vrednosti kazalnikov EUV za menjavo Slovenije s posameznimi državami članicami EU-27 v letu 1995 in letu 2010, na koncu pa še skupne vrednosti kazalnikov EUV pri menjavi Slovenije z drugimi izbranimi partnericami (ZDA, Japonska ter države BRIK) v enakem proučevanem obdobju.

4.3.1.1 Kazalnik vrednosti enote izvoza za celotno slovensko zunanjo menjavo proizvodov glede na rabo proizvodnih dejavnikov v letu 1995 in letu 2010

Iz Tabele 9 vidimo, da so v letu 1995 največjo vrednost kazalnika EUV imeli visoko tehnološko intenzivni proizvodi, to pomeni, da so bili kupci pripravljeni zanje plačati največ glede na količino. Nato sledijo delovno intenzivni proizvodi, potem srednje tehnološko intenzivni proizvodi, zatem nizko tehnološko intenzivni proizvodi ter na koncu proizvodi, intenzivni z naravnimi viri. V letu 2010 je bil vrstni red proizvodov enak, le da so se vrednosti kazalnikov pri vseh skupinah povečale. Vrednost EUV pri skupini z visoko tehnološko intenzivnimi proizvodi se je praktično podvojila, kar pa pomeni da se je v proučevanem obdobju kakovost slovenskih visoko tehnološko intenzivnih proizvodov izboljšala. Skupna vrednost kazalnika EUV se je v letu 2010, glede na leto 1995 prav tako močno povečala, kar kaže na izboljšanje kakovostne pozicije slovenskih proizvodov. Pri interpretaciji posameznih rezultatov je potrebno upoštevati tudi omejitve kazalnika, ki bi lahko vplivale na dobljene rezultate. Prva je ta, da v kazalniku ni upoštevana inflacija, saj ima izdelek lahko v različnih letih popolnoma enako kakovost, zaradi

inflacije pa se mu poviša cena, kar bo povzročilo višje vrednosti kazalnika. Hkrati pa je potrebno upoštevati tudi nehomogenost skupin, saj je vanje vključeno različno število proizvodov, ki se med seboj razlikujejo tudi glede na težo, kar pa bi prav tako utegnilo vplivati na višje vrednosti EUV pri nekaterih proizvodnih skupinah.

Tabela 9: Kazalnik vrednosti enote izvoza za celotno slovensko zunanjo menjavo proizvodov po proizvodnih skupinah ter skupna vrednost v letu 1995 in letu 2010

	1995	2010
Proizvodi, intenzivni z naravnimi viri	1,92	2,61
Delovno intenzivni proizvodi	8,14	9,94
Nizko tehnološko intenzivni proizvodi	2,75	6,41
Srednje tehnološko intenzivni proizvodi	7,80	9,52
Visoko tehnološko intenzivni proizvodi	26,16	50,71
Neklasificirani proizvodi	2,33	9,23
SKUPAJ	9,60	17,17

Legenda: Krepka pisava označuje najvišji vrednosti.

4.3.1.2 Kazalnik vrednosti enote izvoza za slovensko zunanjo menjavo proizvodov z državami EU v letu 1995 in letu 2010

Iz Tabele 10 vidimo, da je Slovenija v letu 1995 daleč najvišjo vrednost kazalnika EUV dosegla pri trgovanju z Irsko, in sicer kar 184,43 \$/kg. Naslednja najvišja vrednost kazalnika EUV pa je 65,13 \$/kg, ki jo je Slovenija dosegla pri trgovanju s Portugalsko. Najslabši rezultat pa je imela v letu 1995 pri trgovanju z Grčijo, le-ta je znašal 4,44 \$/kg. V letu 2010 je Slovenija dosegla najvišjo vrednost kazalnika EUV pri trgovanju s Poljsko, in sicer 121,90 \$/kg, nato pa sledijo Baltske države (Latvija, Litva in Estonija). Najslabši rezultat je Slovenija v letu 2010 dosegla pri trgovanju s Francijo, znašal je 12,33 \$/kg, pri čemer se je vrednost kazalnika EUV tudi glede na leto 1995 zmanjšala.

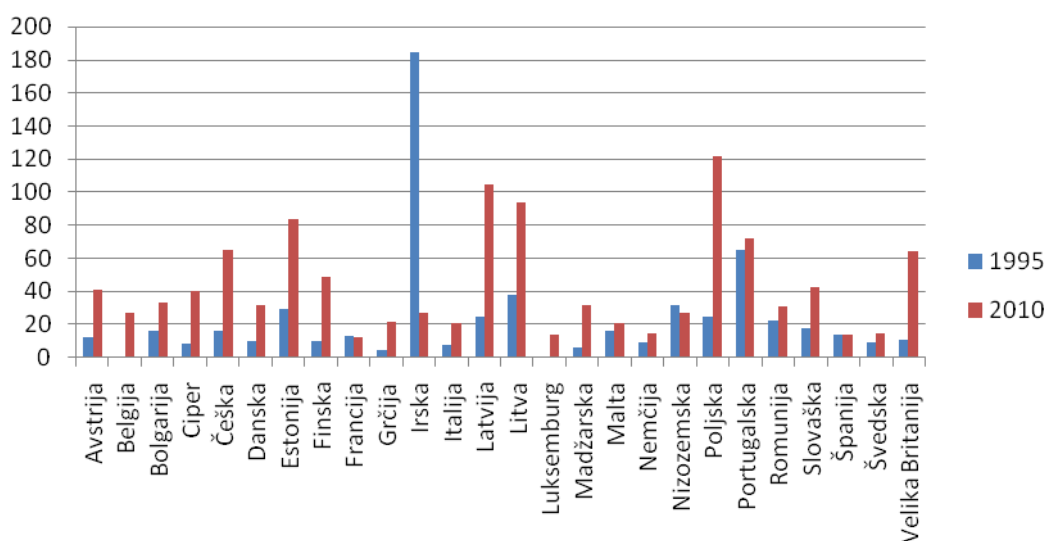
Tabela 10: Kazalnik vrednosti enote izvoza slovenske zunanje menjave proizvodov s posamezno državo članico EU-27 v letu 1995* in letu 2010

	1995	2010		1995	2010
Avstrija	12,36	41,42	Litva	38,30	93,53
Belgija	/	27,29	Luksemburg	/	13,91
Bolgarija	16,21	33,08	Madžarska	6,26	31,47
Ciper	8,67	39,95	Malta	16,37	20,63
Češka	15,99	65,42	Nemčija	9,45	14,72
Danska	9,89	31,85	Nizozemska	31,51	27,06
Estonija	29,49	83,86	Poljska	24,59	121,90
Finska	10,34	48,79	Portugalska	65,13	71,90
Francija	13,41	12,33	Romunija	22,64	31,06
Grčija	4,44	21,40	Slovaška	17,74	42,85
Irska	184,43	27,51	Španija	13,98	14,27
Italija	7,99	21,02	Švedska	9,17	14,82
Latvija	24,42	104,57	Velika Britanija	11,19	64,71

Legenda: * Pri izračunu kazalnika EUV sem tudi za leto 1995 upoštevala vseh 27 držav Evropske unije, kljub temu da jih je bilo v letu 1995 v EU vključenih le 15 (EU-15), ostalih 12, vključno s Slovenijo, pa se je v Evropsko unijo vključilo šele po letu 2004. Krepka pisava označuje dve najvišji vrednosti v posameznem letu.

Iz Slike 7 je lepo razvidno, da so se vrednosti kazalnika EUV v letu 2010 glede na leto 1995 povečale pri trgovanju z vsemi državami, razen pri trgovanju z Irsko, Nizozemsko ter s Francijo kar pa pomeni, da je v proučevanem obdobju prišlo do povišanja kakovosti slovenskih proizvodov na trgih EU. Pri sprejetju te teze moramo zopet upoštevati omejitve kazalnika.

Slika 7: Grafični prikaz kazalnika vrednosti enote izvoza slovenske zunanje menjave proizvodov s posamezno državo članico EU-27 v letu 1995 in letu 2010



4.3.1.3 Kazalnik vrednosti enote izvoza za slovensko zunanjo menjavo proizvodov z izbranimi drugimi partnericami v letu 1995 in letu 2010

Iz Tabele 11 vidimo, da je imela Slovenija v letu 1995 najvišjo vrednost kazalnika EUV pri menjavi z Brazilijo in sicer 50,59 \$/kg. Najmanjšo vrednost pa pri trgovanju s Kitajsko, saj je leta znašala 11,43 \$/kg. V letu 2010 je imela najvišjo vrednost kazalnika EUV pri trgovanju z Indijo, in sicer kar 1267,64 \$/kg, ki se je glede na leto 1995 močno povečala, s polovico manjšo vrednostjo kazalnika pa ji sledi Japonska (678,77 \$/kg). Najmanjšo vrednost kazalnika EUV je imela tudi v letu 2010 pri trgovanju s Kitajsko (23,41 \$/kg), vendar pa se je vrednost kazalnika kljub temu glede na leto 1995 povežala.

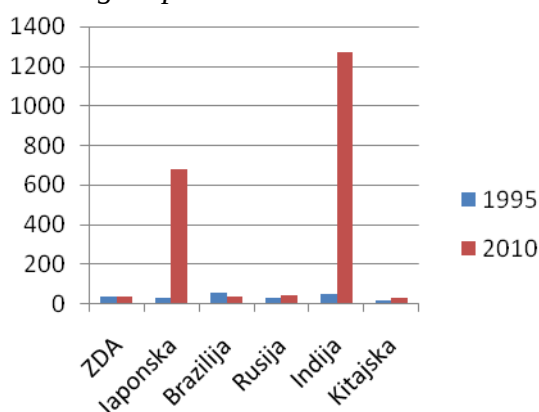
Tabela 11: Kazalnik vrednosti enote izvoza slovenske zunanje menjave proizvodov z izbranimi drugimi partnericami v letu 1995 in letu 2010

	1995	2010
ZDA	30,47	32,53
Japonska	27,80	678,77
Brazilija	50,59	30,41
Rusija	26,45	36,01
Indija	43,23	1267,64
Kitajska	11,43	23,41

Legenda: Krepka pisava označuje najvišji vrednosti.

Iz Slike 8 je razvidno, da so se v letu 2010 glede na leto 1995 povečale vrednosti kazalnika EUV za Slovenijo pri trgovanju z vsemi proučevanimi državami, razen pri trgovanju z Brazilijo, kar zopet kaže na izboljšanje kakovostne pozicije slovenskih proizvodov na teh trgih, razen pri omenjeni izjemi. Vendar pa je tudi pri sprejetju tega sklepa potrebno upoštevati omejitve kazalnika.

Slika 8: Grafični prikaz kazalnika vrednosti enote izvoza slovenske zunanje menjave proizvodov z izbranimi drugimi partnericami v letu 1995 in letu 2010



4.3.2 Empirični rezultati analize kazalnika vrednosti enote uvoza (IUV)

V tej podtočki najprej predstavljam vrednosti kazalnika IUV po proizvodnih skupinah ter hkrati tudi skupno vrednost kazalnika IUV celotne slovenske zunanje menjave proizvodov v letu 1995 in letu 2010. Nato navajam skupne vrednosti kazalnika IUV za menjavo Slovenije s posameznimi državami članicami EU-27, nato pa enako še z drugimi izbranimi partnericami (ZDA, Japonska ter države BRIK) v enakem proučevanem obdobju.

4.3.2.1 Kazalnik vrednosti enote uvoza za celotno slovensko zunanjo menjavo proizvodov glede na rabo proizvodnih dejavnikov v letu 1995 in letu 2010

Iz Tabele 12 je razvidno, da so v letu 1995 najvišjo vrednost kazalnika IUV dosegli visoko tehnološko intenzivni proizvodi, nato sledijo srednje tehnološko intenzivni proizvodi, takoj za njimi so bili delovno intenzivni proizvodi ter nizko tehnološko intenzivni proizvodi, najnižjo vrednost pa so v letu 1995 dosegli proizvodi, intenzivni z naravnimi viri. Vrednost kazalnika IUV se je v letu 2010 za visoko tehnološko intenzivne proizvode še podvojila, nato so bili delovno intenzivni proizvodi, sledili so srednje ter nizko tehnološko intenzivni proizvodi, zadnji pa so bili tudi v letu 2010 proizvodi, intenzivni z naravnimi viri, čeprav se je njihova vrednost v primerjavi z letom 1995 povečala. Skupna vrednost kazalnika IUV pa se je v letu 2010 glede na leto 1995 prav tako povečala.

Tabela 12: Kazalnik vrednosti enote uvoza za celotno slovensko zunanjo menjavo proizvodov glede po proizvodnih skupinah ter skupna vrednost kazalnika v letu 1995 in letu 2010

	1995	2010
Proizvodi, intenzivni z naravnimi viri	1,73	4,86
Delovno intenzivni proizvodi	10,37	12,65
Nizko tehnološko intenzivni proizvodi	3,36	5,72
Srednje tehnološko intenzivni proizvodi	11,11	11,99
Visoko tehnološko intenzivni proizvodi	26,33	52,34
Neklasificirani proizvodi	16,28	21,62
SKUPAJ	11,82	19,53

Legenda: Krepka pisava označena najvišji vrednosti.

4.3.2.2 Kazalnik vrednosti enote uvoza za slovensko zunanjo menjavo proizvodov z državami EU v letu 1995 in letu 2010

Iz Tabele 13 vidimo, da je Slovenija v letu 1995 daleč najvišjo vrednost kazalnika IUV zabeležila pri trgovanju s Finsko, in sicer kar 231,80 \$/kg. Naslednja najvišja vrednost kazalnika IUV pa je 97 \$/kg, ki jo je Slovenija dosegla pri trgovanju s Ciprom. Najnižjo vrednost pa je v letu 1995 imela pri trgovanju z Bolgarijo, in sicer 1,54 \$/kg. V letu 2010 je Slovenija dosegla najvišjo vrednost kazalnika IUV pri trgovanju z Malto, ki je znašala 271,19 \$/kg, nato pa sledijo Irska (186,69 \$/kg), Litva (154,74 \$/kg) ter Ciper (137,21 \$/kg). Najnižji rezultat pa je Slovenija v letu 2010 dosegla pri trgovanju s Slovaško, le-ta je znašala 8,59 \$/kg.

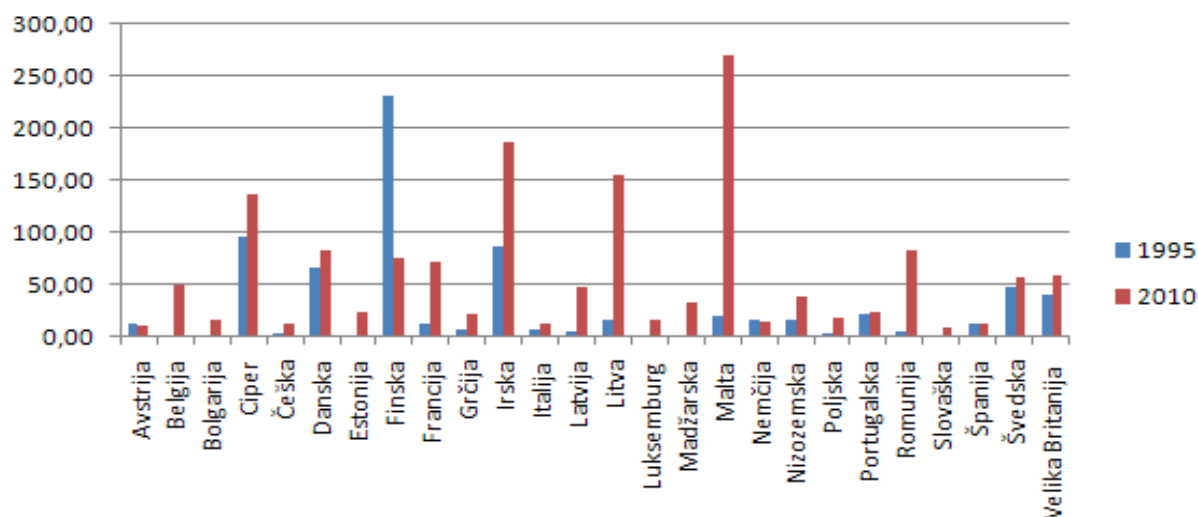
Tabela 13: Kazalnik vrednosti enote uvoza slovenske zunanje menjave proizvodov s posamezno državo članico EU-27 v letih 1995* in 2010

	1995	2010		1995	2010
Avstrija	12,66	11,68	Litva	15,55	154,74
Belgija	/	49,80	Luksemburg	/	16,85
Bolgarija	1,54	16,16	Madžarska	2,14	33,84
Ciper	97,00	137,21	Malta	19,17	271,19
Češka	3,27	13,00	Nemčija	16,06	15,33
Danska	66,22	83,52	Nizozemska	15,67	39,45
Estonija	1,54	24,93	Poljska	4,22	18,14
Finska	231,80	75,71	Portugalska	21,58	23,75
Francija	11,74	71,81	Romunija	6,11	83,29
Grčija	6,97	22,84	Slovaška	2,06	8,59
Irska	87,38	186,69	Španija	12,20	12,39
Italija	7,79	12,79	Švedska	47,59	57,02
Latvija	5,32	47,54	Velika Britanija	40,35	59,05

Legenda: *Tudi pri izračunu kazalnika IUUV sem tudi za leto 1995 upoštevala vseh 27 držav Evropske unije, kljub temu da jih je bilo v letu 1995 v EU vključenih le 15 (EU-15), ostalih 12, vključno s Slovenijo, pa se je v Evropsko unijo vključilo šele po letu 2004. Krepka pisava označuje dve najvišji vrednosti v posameznem letu.

Iz Slike 9 je razvidno, da so se vrednosti kazalnika IUUV v letu 2010 glede na leto 1995 povečale pri trgovanju z vsemi državami, razen pri trgovanju z Avstrijo, Nemčijo ter s Finsko.

Slika 9: Grafični prikaz kazalnika vrednosti enote uvoza slovenske zunanje menjave proizvodov s posamezno državo članico EU-27 v letu 1995 in letu 2010



4.3.2.3 Kazalnik vrednosti enote uvoza za slovensko zunanjo menjavo proizvodov z izbranimi drugimi partnericami v letih 1995 in 2010

Iz Tabele 14 lahko razberemo, da je bila vrednost kazalnika IUUV za Slovenijo v letu 1995 najvišja pri menjavi z ZDA, saj je znašala 167,67 \$/kg. Najmanjšo vrednost pa je dosegla pri

trgovanju z Brazilijo, in sicer 3,02 \$/kg. Enako velja tudi za leto 2010, razlika je le, da se je vrednost obeh kazalnikov IUUV povišala, in sicer pri trgovanju z ZDA na kar 328 \$/kg, pri trgovanju z Brazilijo pa na 17,71 \$/kg.

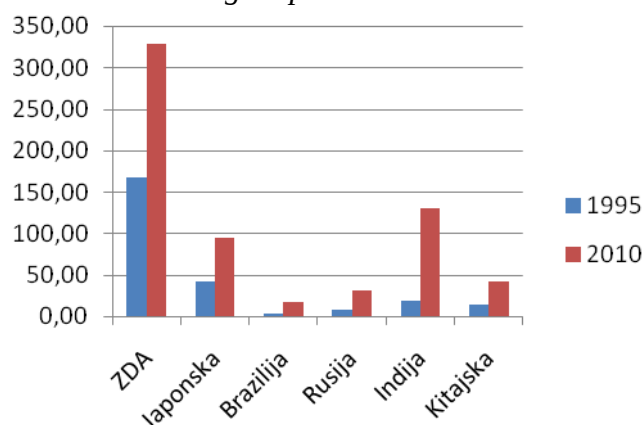
Tabela 14: Kazalnik vrednosti enote uvoza slovenske zunanje menjave proizvodov z drugimi izbranimi partnericami v letu 1995 in letu 2010

	1995	2010
ZDA	167,67	328,00
Japonska	41,47	94,74
Brazilija	3,02	17,71
Rusija	7,06	30,24
Indija	18,50	130,22
Kitajska	14,17	42,35

Legenda: Krepka pisava označuje najvišji vrednosti.

Iz Slike 10 je razvidno, da so se v letu 2010 vrednosti kazalnika IUUV za Slovenijo glede na leto 1995 povečale pri trgovanju z vsemi proučevanimi državami.

Slika 10 : Grafični prikaz kazalnika vrednosti enote uvoza slovenske zunanje menjave proizvodov z izbranimi drugimi partnericami v letu 1995 in letu 2010



4.3.3 Razmerje med kazalnikoma vrednosti enot izvoza in uvoza (EUV/IUV)

V tej podtočki najprej predstavljam vrednost razmerja med obema kazalnikoma (izračunana v prejšnjih dveh točkah) po šestih proizvodnih skupinah ter hkrati tudi skupno vrednost razmerja med obema kazalnikoma celotne slovenske zunanje menjave proizvodov v letu 1995 in letu 2010. Nato navajam skupne vrednosti razmerij med obema kazalnikoma za menjavo Slovenije s posameznimi članicami EU-27 v obeh letih, na koncu pa še skupne vrednosti razmerij med obema kazalnikoma za menjavo Slovenije z drugimi izbranimi partnericami (ZDA, Japonska ter državami BRIK) v enakem proučevanem obdobju.

4.3.3.1 Razmerje med kazalnikoma za celotno slovensko zunanjo menjavo proizvodov glede na rabo proizvodnih dejavnikov v letu 1995 in letu 2010

Iz Tabele 15 je razvidno, da se je razmerje med obema kazalnikoma celotne slovenske zunanje menjave v letu 2010 glede na leto 1995 povečevalo pri vseh skupinah, razen pri skupini s proizvodi, ki so intenzivni z naravnimi viri, ter pri skupini z visoko tehnološko intenzivnimi proizvodi, pri kateri je zaznan rahel upad. Skupna vrednost razmerja med obema kazalnikoma sicer narašča, vendar pa se njena vrednost v letu 2010 v primerjavi z letom 1995 ni bistveno povečala. Vse to pa sovпада tudi s pogoji trgovanja (angl. *terms of trade*) za Slovenijo, ki se po letu 1997 niso bistveno izboljšali. Vrednosti kazalnika pa so le dvakrat presegle vrednost 1, in sicer v letu 1995 pri proizvodih, intenzivnih z naravnimi viri; v letu 2010 pa pri nizko tehnološko intenzivnih proizvodih, iz česar pa sledi, da so bili izvoženi proizvodi le v teh dveh primerih v povprečju bolj kakovostni od uvoženih proizvodov. To nakazuje na specializacijo v spodnji del kakovostne lestvice vertikalno diferenciranih proizvodov.

Tabela 15: Razmerje med kazalnikoma EUV in IUV za celotno slovensko zunanjo menjavo proizvodov po proizvodnih skupinah v letu 1995 in letu 2010

	1995	2010
Proizvodi, intenzivni z naravnimi viri	1,11	0,54
Delovno intenzivni proizvodi	0,78	0,79
Nizko tehnološko intenzivni proizvodi	0,82	1,12
Srednje tehnološko intenzivni proizvodi	0,70	0,79
Visoko tehnološko intenzivni proizvodi	0,99	0,97
Neklasificirani proizvodi	0,14	0,43
SKUPAJ	0,81	0,88

Legenda: Krepka pisava označuje vrednosti višje od 1.

4.3.3.2 Razmerje med kazalnikoma EUV in IUV za slovensko zunanjo menjavo proizvodov z državami EU v letu 1995 in letu 2010

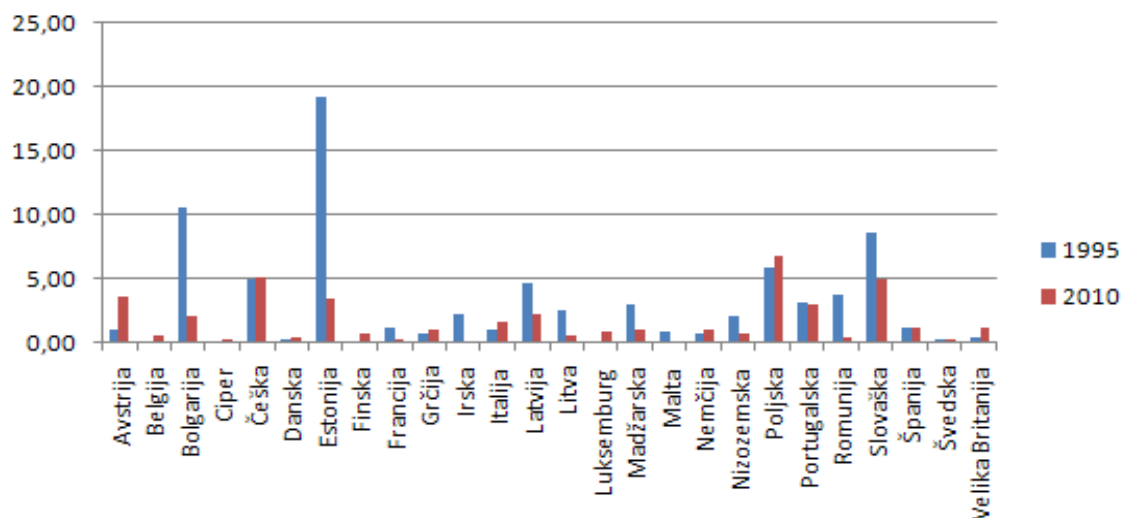
Iz Tabele 16 in Slike 11 je razvidno, da se je razmerje med kazalnikoma EUV in IUV v letu 2010 glede na leto 1995 povečevalo pri trgovanju Slovenije s 14-imi državami članicami EU, pri trgovanju Slovenije z naslednjimi državami članicami: Bolgarijo, Estonijo, Francijo, Irsko, Latvijo, Litvo, Madžarsko, Malto, Nizozemsko, Romunijo, Slovaško in Španijo, pa se je zmanjševalo. Vrednosti kazalnika večje od 1 je Slovenija v letu 1995 dosegla pri trgovanju z naslednjimi državami članicami: Bolgarijo, Češko, Estonijo, Francijo, Irsko, Italijo, Latvijo, Litvo, Madžarsko, Nizozemsko, Poljsko, Portugalsko, Romunijo, Slovaško ter Španijo. Iz česar sledi, da je bila kakovost slovenskih izvoznih proizvodov v primerjavi z uvoženimi proizvodi iz teh držav v povprečju večja. V letu 2010 je Slovenija izgubila kakovostno pozicijo pri trgovanju z Irsko, Litvo, Madžarsko, Nizozemsko, Romunijo ter s Francijo, vrednost kazalnika večjo od 1 pa si je pridobila še pri trgovanju z Avstrijo in Veliko Britanijo, kar pomeni, da so bili slovenski izvozni proizvodi bolj kakovostni od proizvodov uvoženih iz teh držav.

Tabela 16: Razmerje med kazalnikoma EUV in IUV slovenske zunanje menjave proizvodov s posamezno državo članico EU-27 v letu 1995* in letu 2010

	1995	2010		1995	2010
Avstrija	0,98	3,55	Litva	2,46	0,60
Belgija	/	0,55	Luksemburg	/	0,83
Bolgarija	10,53	2,05	Madžarska	2,93	0,93
Ciper	0,09	0,29	Malta	0,85	0,08
Češka	4,89	5,03	Nemčija	0,59	0,96
Danska	0,15	0,38	Nizozemska	2,01	0,69
Estonija	19,15	3,36	Poljska	5,83	6,72
Finska	0,04	0,64	Portugalska	3,02	3,03
Francija	1,14	0,17	Romunija	3,71	0,37
Grčija	0,64	0,94	Slovaška	8,61	4,99
Irska	2,11	0,15	Španija	1,17	1,15
Italija	1,03	1,64	Švedska	0,19	0,26
Latvija	4,59	2,20	Velika Britanija	0,28	1,10

Legenda: * Tudi pri izračunu razmerja med kazalnikoma EUV in IUV sem za leto 1995 upoštevala vseh 27 držav Evropske unije, kljub temu, da jih je bilo v letu 1995 v EU vključenih le 15 (EU-15), ostalih 12, vključno s Slovenijo pa se je v Evropsko unijo vključilo šele po letu 2004. Krepka pisava označuje vrednosti višje od 1.

Slika 11: Grafični prikaz razmerja med kazalnikoma EUV in IUV slovenske zunanje menjave proizvodov s posamezno državo članico EU-27 v letu 1995 in letu 2010



4.3.3.3 Razmerje med kazalnikoma EUV in IUV za slovensko zunanjo menjavo proizvodov z izbranimi drugimi partnericami v letu 1995 in letu 2010

Iz Tabele 17 in Slike 12 je razvidno, da se je razmerje med obema kazalnikoma v letu 2010 glede na leto 1995 povečevalo le pri trgovanju Slovenije z Japonsko in Indijo, pri trgovanju Slovenije z državami ZDA, Brazilijo, Rusijo ter s Kitajsko pa se je razmerje med kazalnikoma EUV in IUV zmanjševalo. Pri tem so opazne zelo velike razlike med leti, predvsem pri trgovanju z Brazilijo,

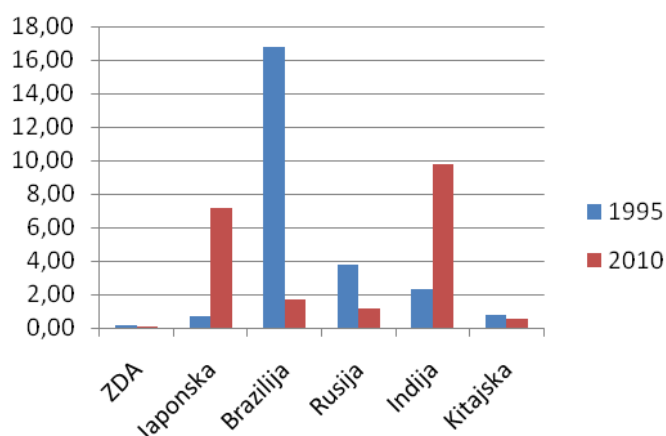
Japonsko ter Indijo. To pomeni, da ima Slovenija s temi državami manj stabilne trgovinske vzorce. Pri trgovanju z vsemi državami razen, pri trgovanju z ZDA in Kitajsko v obeh letih ter Japonsko v letu 1995, pa je vrednost kazalnika presegla vrednost 1, kar pomeni, da so bili slovenski proizvodi bolj kakovostni od proizvodov uvoženih iz teh držav.

Tabela 17: Razmerje med kazalnikoma EUV in IUV slovenske zunanje menjave proizvodov z izbranimi drugimi partnericami v letu 1995 in letu 2010

	1995	2010
ZDA	0,18	0,10
Japonska	0,67	7,16
Brazilija	16,75	1,72
Rusija	3,75	1,19
Indija	2,34	9,73
Kitajska	0,81	0,55

Legenda: Krepka pisava označuje vrednosti višje od 1.

Slika 12: Grafični prikaz razmerja med kazalnikoma EUV in IUV slovenske zunanje menjave z izbranimi drugimi partnericami



4.3.4 Najpomembnejše ugotovitve na podlagi empirične analize

V skladu s teorijo nam hkratno povečevanje razmerja med EUV in IUV ter kazalnika EUV kaže na (relativno) izboljšanje kakovostne (oz. tehnološke) pozicije slovenskih proizvodov na tujih trgih. V primeru celotne slovenske zunanje menjave pa sta se v letu 2010 glede na leto 1995 hkrati povečali vrednosti obeh kazalnikov pri vseh proizvodnih skupinah, razen pri skupini proizvodov, ki so intenzivni z naravnimi viri, ter pri skupini visoko tehnološko intenzivnih proizvodov. Naraščala pa je tudi skupna vrednost obeh kazalnikov, vendar pa vrednost kazalnika EUV/IUV v proučevanem obdobju ni presegla vrednosti 1. Na začetku proučevanega obdobja so le proizvodi, intenzivni z naravnimi viri, bili bolj kakovostni od uvoženih proizvodov. Na koncu proučevanega obdobja pa so večjo kakovost od uvoženih proizvodov dosegli le nizko tehnološko intenzivni proizvodi, saj je bilo razmerje med EUV in IUV le v teh dveh primerih večje od 1. To nakazuje na specializacijo v spodnji del kakovostne lestvice vertikalno diferenciranih proizvodov.

Če upoštevamo oba kazalnika ugotovimo, da se je v proučevanem obdobju v primeru trgovanja Slovenije z državami EU vrednost obeh povečala pri trgovanju z naslednjimi državami članicami: Avstrijo, Belgijo, Ciprom, Češko, Dansko, Finsko, Grčijo, Italijo, Luksemburgom, Nemčijo, Poljsko, Portugalsko, Švedsko ter Veliko Britanijo. Kar pomeni, da se je kakovost slovenskih proizvodov v proučevanem obdobju na teh trgih relativno izboljšala. Če hkrati s tem pogledamo še, pri katerih izmed teh štirinajstih državah so bile vrednosti kazalnika EUV večje od IUUV v letu 2010, ugotovimo, da je bilo to le v primeru trgovanja z Avstrijo, Italijo, Veliko Britanijo ter pri trgovanju s Češko, Poljsko in Portugalsko. To pomeni, da so bili slovenski izvozni proizvodi v letu 2010 le v teh šestih primerih bolj kakovostni od proizvodov uvoženih iz teh držav.

Razmerje med kazalnikoma EUV in IUUV v primeru trgovanja Slovenije z izbranimi drugimi državami, hkrati s povečanjem kazalnika EUV v izbranih letih, nam pokaže, da se je relativno izboljšala tehnološka pozicija slovenskih proizvodov le v primeru trgovanja z Japonsko in Indijo. Pri obeh državah pa je bila v letu 2010 vrednost enote izvoza večja od vrednosti enote uvoza, kar pomeni, da so bili proizvodi, ki jih Slovenija izvaža v ti dve državi bolj kakovostni od proizvodov, ki jih Slovenija uvaža iz teh dveh držav. V vseh ostalih proučevanih državah (ZDA, Brazilija, Rusija ter Kitajska) pa se je tehnološka pozicija slovenskih proizvodov relativno poslabšala, saj so kljub temu, da so ponekod vrednosti kazalnika EUV naraščale, razmerja med EUV in IUUV v proučevanih letih padala. V letu 2010 je Slovenija izmed vseh proučevanih držav imela najvišjo vrednost EUV pri trgovanju z Indijo, kar posredno kaže na večjo kakovost slovenskih proizvodov na indijskem trgu, saj so kupci zanje pripravljeni plačati največ denarja glede na količino, kar potrjuje tudi vrednost kazalnika EUV/IUUV, ki je bila v letu 2010 tu največja. Vendar pa se pri sprejetju navedenih tez pojavi problem primerjanja Slovenije z drugimi izbranimi partnericami, saj trgovinska struktura med njimi ni enaka in zato kazalniki med seboj niso popolnoma primerljivi.

SKLEP

V svoji magistrski nalogi sem analizirala tehnološko intenzivnost slovenskih zunanjetrgovinskih tokov v izbranih letih med letoma 1995 in 2010. Skušala sem predvsem ugotoviti, v katerih proizvodnih skupinah je Slovenija izkazovala primerjalne prednosti in kako se je v obravnavanem obdobju spreminjala zunanjetrgovinska specializacija, in sicer sem to skušala ugotoviti za celotno slovensko menjavo ter tudi ločeno na trgih EU (kamor Slovenija letno izvozi okoli 2/3 vseh izvoženih proizvodov) ter na trgih izbranih držav (ZDA, Japonska ter državami BRIK). Ker je konkurenčnost običajno obravnavana na podlagi cenovnih in stroškovnih razlik, sem v svoji nalogi skušala bolj poudariti necenovne faktorje konkurenčnosti (tehnološke inovacije ter kakovost proizvodov), ki so običajno manj poudarjeni.

Iz analize izkazanih primerjalnih prednosti celotne slovenske zunanje menjave je bilo v proučevanem obdobju mogoče zaznati stabilno zniževanje izkazanih primerjalnih prednosti v delovno intenzivnih proizvodih na račun naraščanja RCA kazalnika za tehnološko intenzivne proizvodne skupine. S proučevanjem dvajsetih najkonkurenčnejših proizvodov v obeh letih, sem

ugotovila, da se je Slovenija v proučevanem obdobju premikala k višji tehnološki konkurenčnosti, saj so leta 1995 izmed prvih desetih proizvodov le štirje proizvodi pripadali skupinama s srednje in visoko tehnološko intenzivnimi proizvodi, ostali pa so pripadali skupini proizvodov, ki so intenzivni z naravnimi viri, ter delovno intenzivni proizvodni skupini. V letu 2010 pa je bilo med prvimi desetimi proizvodi kar sedem uvrščenih v srednje in visoko tehnološko intenzivni skupini. S tem pa lahko potrdim prvi dve zastavljeni hipotezi.

Če primerjam posamezne skupine držav partneric, ugotavljam, da je bila Slovenija na trgih EU rahlo podpovprečno tehnološko konkurenčna v primerjavi s celotno slovensko zunanjo trgovino. Hkrati pa velja enaka ugotovitev kot za celotno menjavo, in sicer da konkurenčnost Slovenije na notranjem evropskem trgu ni več v tolikšni meri odvisna od cenovne in stroškovne konkurenčnosti (od nizkih stroškov dela), ampak se vse bolj povečuje pomen kakovostnega vidika konkurenčnosti, saj se povečujejo primerjalne prednosti v srednje in višje tehnološko intenzivnih skupinah. Iz primerjave rezultatov kazalnika RCA celotne slovenske zunanje menjave z menjavo Slovenije z ZDA in Japonsko pa sem ugotovila, da Slovenija na teh trgih še ni tako visoko tehnološko usmerjena. Na le-teh je še vedno v veliki meri odvisna od cenovne in stroškovne konkurenčnosti, saj so RCA vrednosti pri delovno intenzivnih proizvodnih skupinah veliko večje od 1. V primerjavi s celotno slovensko zunanjo trgovino pa je imela Slovenija pri menjavi z državami BRIK skozi celotno proučevano obdobje najvišje primerjalne prednosti pri skupinama proizvodov s srednje in visoko tehnološko intenzivnostjo. Visoke RCA vrednosti pa kažejo na izrazito medpanožno specializacijo v smeri H-O teorije na teh trgih.

Iz analize izvozne specializacije za menjavo Slovenije z državami EU pa sem ugotovila enako, kot sta v svoji študiji ugotovila Bojnec in Novak (2006, str. 11 in 21), in sicer da srednje tehnološko intenzivni proizvodi predstavljajo najpomembnejši delež v slovenskem izvozu tudi skozi zadnje desetletje. Slovenija se torej v splošnem premika od izvoza delovno intenzivnih proizvodov, pri katerih izgublja tudi primerjalne prednosti, proti izvozu srednje in visoko tehnološko intenzivnih proizvodov, katerih delež se povečuje. Te premike pa lahko najlažje opišemo s pristopom plezanja po lestvi navzgor. Vse več delovno intenzivnih panog, ki so povezane z nizko kvalificirano delovno silo, izgublja pomen na trgih EU in ostalih trgih zaradi držav v razvoju, ki ponujajo poceni delovno silo. Pomen slovenskih delovno intenzivnih panog se krči, zaradi česar pa upada tudi povpraševanje po nizko kvalificiranih delavcih. Iz analize izvozne specializacije za menjavo Slovenije z drugimi izbranimi partnericami pa sem ugotovila, da se je v proučevanem obdobju struktura slovenskega blagovnega izvoza na teh trgih z vidika tehnološke intenzivnosti precej izboljšala.

Na podlagi analize vrednosti enot sem ugotovila, da je v proučevanem obdobju sicer prišlo do relativnega povišanja vrednosti enote izvoza v vseh proizvodnih skupinah, vendar pa se razmerje med EUV in IUV ni značilno povišalo. To pa sovpada tudi z gibanji pogojev trgovanja (angl. *terms of trade*) za Slovenijo, za katere velja, da se po letu 1997 niso bistveno izboljšali. Vrednosti kazalnika večje od 1 pa so se pojavile le dvakrat, in sicer v letu 1995 pri proizvodih, intenzivnih z naravnimi viri; v letu 2010 pa pri nizko tehnološko intenzivnih proizvodih, iz česar sledi, da so bili izvoženi proizvodi le v teh dveh primerih v povprečju bolj kakovostni od

uvoženih proizvodov. To nakazuje na specializacijo v spodnji del kakovostne lestvice vertikalno diferenciranih proizvodov in pomeni, da je tretja hipoteza, ki predvideva, da se kakovostna pozicija slovenskih proizvodov v proučevanem obdobju izboljšuje, le delno potrjena. Podobno pa ugotavljam tudi na podlagi slovenske menjave z državami članicami EU, saj je kljub temu, da se je v proučevanem obdobju povišala skupna vrednost obeh kazalnikov v primeru štirinajstih držav, kazalnik razmerja med EUV in IUV v letu 2010 presegel vrednost 1 le v primeru trgovanja s šestimi od štirinajstih držav. V primeru trgovanja Slovenije z drugimi izbranimi partnericami ugotavljam, da je do izboljšanja kakovostne pozicije prišlo le v primeru trgovanja z dvema državama (Japonsko in Indijo), pri čemer je bila v obeh primerih na koncu proučevanega obdobja vrednost razmerja med EUV in IUV veliko večja od 1.

Na podlagi analize izkazanih primerjalnih prednosti in gibanja vrednosti enote izvoza in uvoza lahko podobno le delno potrdim četrto hipotezo o večjih strukturnih spremembah v trgovinskih tokovih. Ugotavljam, da je do določenih strukturnih sprememb v zunanjetrgovinskih tokovih Slovenije prišlo, saj je v proučevanem obdobju mogoče zaznati premike od delovno intenzivnih k srednje oz. visoko tehnološko intenzivnim proizvodom. Vendar pa so ti premiki bolj v skladu s pristopom plezanja po lestvi navzgor, za katerega so značilni postopni premiki iz najnižjih tehnološko intenzivnih skupin k visoko tehnološko intenzivnim, kot pa s pristopom skoka navzgor, ki bi omogočal večje strukturne spremembe slovenskih trgovinskih tokov.

LITERATURA IN VIRI

1. Aiginger, K. (1998). A framework for evaluating the dynamic competitiveness of countries. *Structural change and economic dynamics*, 9(2), 159–188.
2. Aiginger, K. (2001). *Europe's position in quality competition*. Luksembourg: Office for Official Publications of the European Communities.
3. Appleyard, R. D., & Field, J. A. (2001). *International Economics*. New York: McGraw-Hill.
4. Bojnec, Š., & Novak, M. (2006). Technological Intensity and Patterns in Slovenian Merchandise Trade. *Managing Global Transitions*, 4(1), 5–24.
5. De Grauwe, P. (2010). *Dimensions of competitiveness*. Cambridge (Mass.), London: MIT Press.
6. Dulleck, U., Foster, N., Stehrer, R., & Würz, J. (2004, April). Dimensions of Quality Upgrading in CEECs. *WIIW Working papers No. 29*. Najdeno 3. decembra 2011 na spletnem naslovu <http://ideas.repec.org/p/wii/wpaper/29.html>
7. Durand, M., Madaschi, C. & Terribile, F. (1998, 23. april). Trends in OECD countries' international competitiveness: The influence of emerging market economies. *OECD Economics Department Working Papers No. 195*. Najdeno 20. decembra 2011 na spletnem naslovu <http://ideas.repec.org/p/oec/ecoaaa/195-en.html>
8. Evropska komisija (1999). *Sixth Periodic Report on the Social and Economic Situation of Regions in the EU*. Brussels: European Commission.
9. Gandolfo, G. (2004). *Elements of International economics*. Berlin: Springer-Verlag.
10. Gardiner, B., Martin, R. & Tyler, P. (2004, August). Competitiveness, Productivity and Economic Growth across the European Regions. *Ersa conference papers No. 04p333*. Najdeno 20. januarja na spletnem naslovu <http://ideas.repec.org/p/wiw/wiwsa/ersa04p333.html>
11. *Gatt members*. Najdeno 30. januarja 2012 na spletnem naslovu http://www.wto.org/english/thewto_e/gattmem_e.htm
12. Giljum, S., & Eisenmenger, N. (2004). North-South trade and the distribution of environmental goods and burdens. *Journal of Environment and Development*, 13(1), 73–100.
13. Grimwade, N. (1994). *International Trade: New Patterns of Trade, Production and Investment*. London, New York: Routledge.
14. Grossman, G. M., & Helpman, E. (1992). *Innovation and Growth in the Global Economy*. Cambridge (Mass.); London: MIT Press.
15. Hatzichronoglou, T. (1996). Globalization and Competitiveness: Relevant Indicators. *OECD Science, Technology and Industry Working Papers, No. 1996/05*. Najdeno 2. februar 2012 na spletnem naslovu <http://ideas.repec.org/p/oec/stiaaa/1996-5-en.html>
16. Hatzichronoglou, T. (1997). Revision of the High-Technology Sector and Product Classification. *OECD Science, Technology and Industry Working Papers, 1997/02*. Najdeno 2. februar 2012 na spletnem naslovu <http://ideas.repec.org/p/oec/stiaaa/1997-2-en.html>
17. Hill, C. W. L. (2001). *International business: competing in the global marketplace*. Boston (etc.): Irwin/McGraw-Hill.
18. Ioannidis, E., & Schreyer, P. (1997). Technology and non technology determinants of export share growth. *OECD Economic studies No. 28, 1997/1*, 169–205.
19. Kovačič, A. (2005). *Konkurenčnost slovenskega gospodarstva in dolgoročni razvojni dejavniki*. Ljubljana: Inštitut za ekonomska raziskovanja.

20. Krugman, P. (1979). A model of Innovation, Technology Transfer, and the World Distribution of Income. *The Journal of Political Economy*, 87(2), 253–266.
21. Krugman, P. (1996). *Pop internationalism*. Cambridge; London: MIT Press.
22. Kumar, A. (2007). *Mednarodna ekonomika*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
23. Kumar, A., & Zajc Kejžar, K. (1999). Selected integration potential indicators for Slovenia and Croatia. *Economic system of European Union and Adjustment of the Republic of Croatia: second international conference*. (str. 78–102). Lovran-Rijeka: University of Rijeka, Faculty of Economics.
24. Kumar, A., Svetličič, M., Mrak, M., Bobek, V., Rojec, M., Majcen, B., Bovha Padilla, S., Makovec Brenčič, M., Zajc Kejžar, K., Aristovnik, A., Šlander Wostner, S., Černoša, S., & Zupančič, V. (2002). *Zunanjetrgovinska politika Slovenije: študija: analitične podlage* (raziskovalno poročilo). Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
25. Landesmann, M., & Brugstaller, J. (1998). Vertical product Differentiation in EU Markets: the Relative Position of East European Producers. *Russian and East European Finance and Trade*, 34(1), 32–78.
26. Markusen, J. R., Melvin, J. R., Kaempfer, W. H., & Maskus, K. E. (1995). *International trade: theory and evidence*. New York (etc.): McGraw-Hill.
27. OECD. (2005). *OECD Handbook on Economic Globalisation Indicators*. Paris: Organisation for Economic Co-operation and Development.
28. Peneder, M. (2000). Intangible Assets and the Competitiveness of European Industries. V P. Buigues, A. Jacquemin & F. Marchpoint (ur.), *Competitiveness and the Value of Intangible Assets* (str. 117-153). Cheltenham, Northampton (MA): E. Elgar.
29. Porter, M. (1990). *The competitive advantage of nations*. New York: The Free Press.
30. Porter, M. (2004). Building the microeconomic foundations of prosperity: Findings from the business competitiveness index. V X. Sala-i-Martin (ur.), *The Global Competitiveness Report 2003–2004*. (str. 29–56). Oxford University Press: New York.
31. *Quick query – podatkovna baza UNcomtrade*. Najdeno 15. decembra 2011 na spletnem naslovu <http://comtrade.un.org/db/dqQuickQuery.aspx>
32. Rae, D., & Sollie, M. (2007, 6. December). Globalisation and the European Union: Which Countries are Best Placed to Cope ? *OECD Economics Department Working Papers, No. 586*. Najdeno 15. November 2011 na spletnem naslovu <http://ideas.repec.org/p/oec/ecoaaa/586-en.html>
33. Senjur, M. (1993). *Gospodarska rast in razvojna ekonomika*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
34. Statistični urad Republike Slovenije. (b.l.). Najdeno 10. decembra 2011 na spletnem naslovu <http://www.stat.si/klasje/tabela.aspx?cvn=4349>
35. Stehrer, R. & Wörz, J. (2001, October). Technological Convergence and Trade Patterns. *WIIW Working Papers No. 19*. Najdeno 5. decembra 2011 na spletnem naslovu <http://ideas.repec.org/p/wii/wpaper/19.html>
36. Trefler, D. (1993). International Factor Price Differences: Leontief Was Right! *Journal of Political Economy*, 10(6), 961–987.
37. Tyson, L. D. (1993). *Who's bashing whom?: Trade Conflict in High – Technology Industries*. Washington: Institute for International Economics.

38. UMAR. (2011). *Poročilo o razvoju / Metodološki list - Faktorska struktura blagovnega izvoza*. Ljubljana: Urad za makroekonomske analize in razvoj.
39. United Nations Conference on Trade and Development. (2002). Trade and development report, 2002. *United Nations publication*, str. 3–178.
40. Van der Zee, F., & Brandes, F. (2007). *Manufacturing futures for Europe – a survey of the literature*. TNO: Background Report.
41. Vrh, A. (2011). *Analiza strukturnih sprememb zunanjetrgovinskih tokov Slovenije v luči integracijskih procesov in gospodarske krize* (diplomsko delo). Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
42. Wienert, H. (1997). *Regulation and industrial competitiveness: a perspective for regulatory reform*. Paris: OECD - Organisation for Economic Co-operation and Development.
43. Wolfmayr-Schnitzer, Y. (1998). *The competitiveness of transition economies*. Paris: OECD – Organisation for Economic Co-operation and Development.
44. Wolfmayr-Schnitzer, Y. (1999). *Economic integration, specialisation and location of industries*. Austria: WIFO Working papers.
45. Wolfmayr-Schnitzer, Y. (2000). Economic integration, specialisation and location of industries. *Austrian Economic Quarterly*, 5(2), 73–80.
46. World bank. (b.l.). GDP per capita. Najdeno 5. junija 2012 na spletnem naslovu <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.CD>
47. Zaghini, A. (2005, November). Evolution of trade patterns in the new EU member States. *Temi de discussione No. 586*. Najdeno 26. novembra 2011 na spletnem naslovu http://ideas.repec.org/p/bdi/wptemi/td_568_05.html
48. Zajc, K. (1998). *Teoretični in empirični vidik konkurenčnosti gospodarstva* (diplomsko delo). Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
49. Zinnes, C., Eilat, Y. & Sachs, J. (2001). Benchmarking competitiveness in transition economies. *Economics of Transition*, 9(2), 315–353.

PRILOGE

KAZALO PRILOG

SLOVARČEK KRATIC	1
Priloga 1: Proizvodne skupine: Klasifikacija skupin SMTK Rev. 2.....	2
Priloga 2: Podatki o izvozu in uvozu celotne slovenske zunanje menjave proizvodov po proizvodnih skupinah	8
Priloga 3: Razmerje med uvozom in izvozom celotne slovenske zunanje menjave proizvodov po proizvodnih skupinah	8
Priloga 4: Podatki o uvozu in izvozu ter rezultati izračunov RCA in deležev v izvozu za menjavo Slovenije s posamezno državo članico EU-27 za leto 1995	9
Priloga 5: Podatki o uvozu in izvozu ter rezultati izračunov RCA in deležev v izvozu za menjavo Slovenije s posamezno državo članico EU-27 za leto 2010	11
Priloga 6: Podatki o izvozu in uvozu ter rezultati izračunov RCA in deležev v izvozu po proizvodnih skupinah za menjavo Slovenije z državami BRIK za leto 1995	13
Priloga 7: Podatki o izvozu in uvozu ter rezultati izračunov RCA in deležev v izvozu po proizvodnih skupinah za menjavo Slovenije z državami BRIK za leto 2010	14

SLOVARČEK KRATIC

BDP – bruto domači proizvod

BRIK – Brazilija, Rusija, Indija in Kitajska

EU – Evropska unija

EUV – enota vrednosti izvoza

FDI – neposredne tuje investicije

GATT – Splošni sporazum o carini in trgovini

H-O – Heckscher-Ohlin

IUV – enota vrednosti uvoza

OECD – Organizacija za gospodarsko sodelovanje in razvoj

RCA – izkazane primerjalne prednosti

R&R – raziskave in razvoj

SMTK – Standardna mednarodna trgovinska klasifikacija

UV – enota vrednosti

WTO – Svetovna trgovinska organizacija

Priloga 1: Proizvodne skupine: Klasifikacija skupin SMTK Rev. 2

Tabela 1: Razvrstitev 225 proizvodnih kategorij v posamezne proizvodne skupine

Šifra kategorije	Deskriptor	Skupine
0	Živila in žive živali	
001	Žive živali	A
011	Meso, goveje, sveže ali zmrznjeno	A
012	Meso, drugo in užitni odpadki	A
014	Meso in užitna mesna drobovina, pripravljena in nepripravljena, n.e.s.; ribji izvlečki	A
022	Mleko in mlečni izdelki (razen masla in sirov)	A
023	Maslo in druge maščobe iz mleka	A
024	Sir in skuta	A
025	Jajca, rumenjaki, beljaki	A
034	Ribe, sveže ali zmrznjene	A
035	Ribe, sušene, soljene ali razsoljene, prekajene	A
036	Raki, mehkužci in drugi vodni nevretenčarji	A
037	Ribe, raki, mehkužci idr. pripravljene in konzervirane	A
041	Pšenica in soržica, v zrnju	A
042	Riž	A
043	Ječmen v zrnju	A
044	Koruza v zrnju	A
045	Žitarice, druge, v zrnju	A
046	Zdrob in moka, pšenična	A
047	Zdrob in moka iz drugih žit	A
048	Proizvodi iz žit, moke	A
054	Zelenjava, sveža, zmrznjena ali predelana	A
056	Vrtnine, predelane, druge	A
057	Sadje, sveže ali suho	A
058	Sadje, konzervirano in izdelki iz sadja (razen sokov)	A
061	Sladkor, melase in med	A
062	Sladkorni proizvodi	A
071	Kava	A
072	Kakav	A
073	Čokolada	A
074	Čaj in mate-čaj	A
075	Začimbe	A
081	Živinska krma (razen žit v zrnju)	A
091	Margarina in druge maščobe za prehrano	A
098	Živilski izdelki, drugi, neomenjeni	A
1	Pijače in tobak	
111	Pijače, brezalkoholne	A
112	Pijače, alkoholne	A
121	Tobak, surov, nepredelan	A
122	Tobak, predelan	A

se nadaljuje

nadaljevanje

Šifra kategorije	Deskriptor	Skupine
2	<i>Surove snovi, razen goriv</i>	
211	Kože, surove, velike in majhne, nestrojene	A
222	Oljna semena za lahka olja	A
223	Oljna semena za druga rastlinska olja	A
232	Naravni kavčuk iz lateksa; naravni kavčuk in podobne naravne gume	A
233	Sintetični lateks iz kavčuka, sintetični in predelane gume, odpadki in ostanki	A
244	Pluta, naravna, surova, odpadki	A
245	Drva in lesno oglje	A
246	Iverje, sekanci, lesni odpadki	A
247	Les, neobdelan ali grobo obdelan	A
248	Les, enostavno obdelan	A
251	Celuloza in papirni odpadki	A
261	Svila	A
263	Bombaž	A
264	Juta in druga tekstilna vlakna iz ličja	A
265	Rastlinska tekstilna vlakna (razen bombaža in jute)	A
266	Sintetična vlakna za predenje	A
267	Umetna ali sintetična vlakna, druga	A
268	Volna, fina, groba živ. dlaka, preja, tkan. konj. žime	A
269	Ponošena-izrabljena oblačila idr.izr.tekst.izd., krpe	A
271	Surova gnojila	A
273	Kamen, pesek in grafit	A
274	Žveplo in železovi piriti, nepraženi	A
277	Naravne snovi za brušenje	A
278	Surovi minerali, drugi	A
281	Železove rude in koncentracije	A
282	Odpadki in ostanki železa in jekla	A
287	Rude in koncentracije osnovnih kovin	A
288	Odpadki osnovnih kovin	A
289	Rude in koncentracije plemenitih kovin	A
291	Živalske snovi, surove	A
292	Rastlinske snovi, surove	A
4	<i>Olja, masti in voski žival .in rastlin. izvora</i>	
411	Olja in masti živalskega izvora	A
423	Rastlinska olja, mehka, surova, rafinirana ali prečiščena	A
424	Druga rastlinska olja, tekoča ali trdna, surova, rafinirana ali prečiščena	A
431	Živalske in rastlinske masti in olja	A
5	<i>Kemični proizvodi</i>	
511	Ogljikovodiki in njihovi derivati	E
512	Alkoholi, fenoli in njihovi derivati	E

se nadaljuje

nadaljevanje

Šifra kategorije	Deskriptor	Skupine
513	Karbonske kisline in njihovi derivati	E
514	Spojine z dušikovo funkcijo	E
515	Organsko-anorganske spojine	E
516	Organski kemični proizvodi, drugi	E
522	Anorganski kemični elementi, oksidi, soli	E
523	Druge anorganske kemikalije	E
524	Anorganski kemični proizvodi, drugi	E
531	Sintetična organska barvila	E
532	Ekstrakti za barvanje in strojenje	E
533	Pigmenti barv, lakov in sorodnih materialov	E
541	Medicinski in farmacevtski proiz., razen zdravil	E
551	Eterična olja, parfumerijski izdelki	E
553	Parfumerijski, kozmetični in toaletni izdelki	E
554	Mila, preparati za čiščenje in poliranje	E
562	Gnojila (razen surovih)	E
572	Polimeri stirena v primarnih oblikah	E
582	Plošče, listi, filmi, folije ipd. iz plastičnih mas	E
583	Monofilamenti	E
584	regenerirana celuloza, celulozni nitrat in drugi estri celuloze	E
585	Druge umetne smole in plastične mase	E
591	Insekticidi, fungicidi idr.za prodajo na drobno	E
592	Škrob, inulin, albumini, pšenični lepek	E
598	Kemični proizvodi, drugi, neomenjeni	E
6	<i>Izdelki, razvrščeni po materialu</i>	
611	Koža	B
612	Izdelki iz usnja in umetnega usnja, drugi	B
613	Krzna, strojena ali obdelana	B
621	Izdelki iz kavčuka	D
625	Gume, pnevmatične (plašči), za avtomobile	D
628	Deli gume, n.e.s	D
633	Plutasti izdelki	B
634	Furnir in drug obdelan les	B
635	Izdelki iz lesa, drugi, še neomenjeni	B
641	Papir in karton	B
642	Papir in karton, rezana	B
651	Preja iz tekstilnih vlaken	B
652	Tkanine iz bombaža	B
653	Tkanine iz sintetičnih in umetnih materialov	B
654	Tkanine, tekstilne, druge	B
655	Materiali, pleteni ali kvačkani	B
656	Til, čipke, vezenine, trakovi in drugo	B
657	Preja in tkanine, specialne	B

se nadaljuje

nadaljevanje

Šifra kategorije	Deskriptor	Skupine
658	Tekstilni izdelki, gotovi, drugi	B
659	Prekrivala za tla	B
661	Apno, cement, gradbeni material	B
662	Glineni, ognjevzdržni izdelki	B
663	Gotovi mineralni izdelki	B
664	Steklo	B
665	Stekleni izdelki	B
666	Izdelki, lončarski	B
667	Biseri, dragi in poldragi kamni	B
671	Grodelj in železove zlitine	C
672	Ingoti, drugi polproizvodi iz železa in jekla	C
673	Ploščati, valjani, neplatirani izdelki iz železa	C
674	Ploščati, valjani, platirani izdelki iz železa	C
676	Žica, profili iz železa ali jekla	C
677	Tirnice ipd.za železniške tire, iz železa ali jekla	C
678	Žica iz železa ali jekla	C
679	Cevi in votli profili iz železa ali jekla	C
681	Srebro, platina, in druge platirane kovine	A
682	Baker	A
683	Nikelj	A
684	Aluminij	A
685	Svinec	A
686	Cink	A
687	Kositer	A
689	Druge barvne kovine in kermeti	A
691	Konstrukcije in deli konstrukcij	C
692	Kovinski kontejnerji za skladiščenje, transport	C
693	Izdelki iz žice	C
694	Žebliji, vijaki, matice ipd. iz železa ali bakra	C
695	Ročno orodje in orodje za stroje	C
696	Namizni pribor in nožarski proizvodi	C
697	Gospodinjski aparati in njihovi deli, drugi	C
699	Proizvodi iz navadnih kovin, še neomenjeni	C
7	<i>Stroji in transportne naprave</i>	
711	Kotli za vodno idr. paro	D
712	Turbine na vodno idr. paro	D
713	Batni motorji z notranjim izgorevanjem	D
714	Pogonski stroji in motorji, neelektrični	D
716	Rotacijski električni stroji	D
718	Pogonski stroji, drugi, deli	D
721	Poljedelski stroji	D
722	Traktorji	D
723	Stroji in naprave za gradnjo	D

se nadaljuje

nadaljevanje

Šifra kategorije	Deskriptor	Skupine
724	Stroji za obdelavo usnja in tekstila	D
725	Stroji za proizvodnjo papirja in celuloze	D
726	Tiskarski stroji	D
727	Stroji za proizvodnjo hrane	D
728	Stroji za posamezne vrste industrije	D
736	Stroji za obdelavo kovin ali kovinskih karbidov, in kovinskih delov	D
737	Obdelovalni stroji, deli, drugi	D
741	Oprema za ogrevanje in hlajenje	D
742	Črpalke za tekočine	D
743	Črpalke in kompresorji	D
744	Mehanične naprave za manipulacijo	D
745	Neelektrični stroji, drugi	D
749	Neelektrični deli za stroje, drugi	D
751	Pisarniški stroji	E
752	Stroji za avtomatsko obdelavo podatkov in njihove enote	E
759	Deli in pribor za pisarniške stroje	E
761	Televizijski sprejemniki	E
762	Radiodifuzni sprejemniki	E
763	Naprave za snemanje in reproduciranje zvoka, slike	E
764	Oprema za telekomunikacijo	E
771	Električni pogonski stroji	D
772	Električne aparature kot so stikala, varovalke, svečke in čepi	D
773	Oprema za distribucijo električne energije	D
774	Elektrodiagnostični aparati	D
775	Električna in neelektrična gospodinjska oprema	D
776	Termoionske elektronske cevi	E
778	Električni stroji, aparati, drugi	D
781	Osebni avtomobili	D
782	Motorna vozila za prevoz blagovnih dobrin	D
783	Cestna motorna vozila, druga	D
784	Deli in pribor za motorna vozila	D
785	Motorna kolesa in kolesa	C
786	Priklopniki in polpriklopniki	C
791	Tirna vozila in oprema	C
792	Letala, vesoljska vozila ipd.	E
793	Ladje, čolni in plavajoče konstrukcije	C
8	Razni izdelki	
812	Sanitarni predmeti, pribor	C
821	Pohištvo in deli	B
831	Kovčki, potovalke, neseserji ipd.	B
842	Ženski plašči, pelerine, ipd.	B

se nadaljuje

nadaljevanje

Šifra kategorije	Deskriptor	Skupine
843	Moški plašči ipd., pleteni	B
844	Ženski plašči ipd., pleteni	B
845	Oblačila, druga	B
846	Pribor za oblačila, iz tekstila	B
847	Dodatki za oblačila, iz tkanin	B
848	Oblačila in pribor, razen iz tekstila	B
851	Obutev	B
871	Optični instrumenti	E
872	Medicinski instrumenti	E
873	Merilniki in števci	E
874	Merilni, kontrolni instrumenti	E
881	Fotoaparati in oprema	E
882	Fotografski in kinematografski material	E
883	Kinematografski filmi	E
884	Optični izdelki	E
885	Ure in deli	E
892	Natiskani predmeti	F
893	Izdelki iz plastike	D
894	Otroški vozički, igrače ipd.	B
895	Pisarniški pribor	F
896	Umetniški predmeti	F
897	Nakit	F
898	Glasbeni instrumenti	F
899	Razni izdelki	F
9	Proizvodi in transakcije	
941	Živali, žive, n.e.s., vključno z živalmi iz ZOO-ja	F
951	Oklepna bojna vozila, vojna orožja in streliva	F

Legenda: A – proizvodi, intenzivni z naravnimi viri; B – delovno intenzivni proizvodi; C – nizko tehnološko intenzivni proizvodi; D – srednje tehnološko intenzivni proizvodi; E – visoko tehnološko intenzivni proizvodi; F – neklasificirani proizvodi.

Vir: Statistični urad Republike Slovenije, 2011; United Nations Conference on Trade and Development, 2002, str. 88–92, tabela 3.A1.

Priloga 2: Podatki o izvozu in uvozu celotne slovenske zunanje menjave proizvodov po proizvodnih skupinah

Tabela 2: Podatki o izvozu in uvozu celotne slovenske zunanje menjave proizvodov po proizvodnih skupinah

izvoz	1995	2000	2005	2010
proizvodi, inten. z naravnimi viri	755.051.103	821.193.817	1.564.553.878	2.587.835.641
delovno inten. proizvodi	2.648.644.019	2.343.821.302	3.631.507.873	3.420.622.266
nizko teh. inten. proizvodi	802.642.556	865.324.217	1.895.997.886	2.346.870.041
srednje teh. inten. proizvodi	2.639.077.893	3.164.910.717	7.250.680.482	9.577.834.593
visoko teh. inten. proizvodi	1.247.748.596	1.349.276.162	2.916.584.581	4.868.267.852
neklasificirani proizvodi	103.978.492	108.720.180	232.038.044	295.360.479
SKUPAJ	8.315.799.040	8.732.145.119	17.896.024.019	24.187.986.874
uvoz	1995	2000	2005	2010
proizvodi, inten. z naravnimi viri	1.574.118.033	1.496.453.716	2.857.818.923	4.641.552.405
delovno inten. proizvodi	1.372.871.707	1.574.046.550	2.735.398.771	3.056.341.293
nizko teh. inten. proizvodi	842.797.717	995.237.968	2.106.207.781	2.436.355.077
srednje teh. inten. proizvodi	2.835.308.471	2.947.569.866	5.837.689.669	6.987.497.558
visoko teh. inten. proizvodi	1.817.964.637	2.023.969.125	3.736.280.295	5.327.173.744
neklasificirani proizvodi	139.728.880	132.145.930	243.291.578	352.821.286
SKUPAJ	9.491.651.584	10.114.677.691	19.626.300.213	26.360.420.271

Vir: Quick query – podatkovna baza UNcomtrade, 2011.

Priloga 3: Razmerje med uvozom in izvozom celotne slovenske zunanje menjave proizvodov po proizvodnih skupinah

Tabela 3: Razmerje med uvozom in izvozom celotne slovenske zunanje menjave proizvodov po proizvodnih skupinah

izvoz/uvoz	1995	2000	2005	2010
proizvodi, intenzivni z naravnimi viri	0,479666	0,54876	0,547464	0,557537
delovno intenzivni proizvodi	1,929273	1,489042	1,327597	1,119189
nizko tehnološko intenzivni proizvodi	0,952355	0,869465	0,900195	0,963271
srednje tehnološko intenzivni proizvodi	0,93079	1,073736	1,242046	1,37071
visoko tehnološko intenzivni proizvodi	0,686344	0,666649	0,780612	0,913856
neklasificirani proizvodi	0,744145	0,822728	0,953745	0,837139
CELOTNI IZVOZ/UVOZ	0,87612	0,86331	0,91184	0,91759

Priloga 4: Podatki o uvozu in izvozu ter rezultati izračunov RCA in deležev v izvozu za menjavo Slovenije s posamezno državo članico EU-27 za leto 1995

Tabela 4: Podatki o uvozu in izvozu ter rezultati izračunov RCA in deležev v izvozu za menjavo Slovenije s posamezno državo članico EU-27 za leto 1995

1995	uvoz a	uvoz b	uvoz c	uvoz d	uvoz e	uvoz f	SKUPAJ
Avstrija	187.136.630	145.519.635	148.365.076	180.985.700	206.272.113	12.848.533	918.844.928
Bolgarija	4.833.654	1.383.199	580.862	391.352	263.002	25.107	23.084.062
Ciper	485.070	285.754	40.991	92.289	224.272	16.692	1.704.655
Češka	44.965.419	40.141.937	92.239.695	47.398.417	17.052.164	1.279.101	246.810.304
Danska	10.913.035	4.234.405	2.013.322	8.881.400	18.022.655	1.922.637	46.144.648
Estonija	121.692	41.164	/	/	/	/	162.856
Finska	6.134.567	8.853.324	263.429	3.320.651	20.827.488	92.320	39.495.964
Francija	22.879.817	66.164.836	59.567.225	565.654.978	63.163.964	3.163.464	798.034.176
Grčija	6.333.423	2.235.874	20.292	143.465	1.816.217	25.466	10.689.904
Irska	3.152.365	2.473.515	116.440	1.138.919	6.591.002	3.180.938	19.907.668
Italija	244.567.049	386.650.734	194.494.612	463.492.805	246.053.711	27.734.720	1.611.171.584
Latvija	/	219.167	/	/	/	/	232.481
Litva	91.825	419.582	/	44.008	5.262	3.355	788.826
Madžarska	146.238.289	16.639.881	10.015.333	9.636.188	42.333.897	686.820	266.790.208
Malta	/	/	7.492	28.892	4.366	97.950	12.588.867
Nemčija	179.868.244	313.184.919	185.668.923	845.478.064	394.533.128	30.122.993	2.205.919.232
Nizozemska	81.033.282	19.909.133	6.648.150	25.453.625	57.164.109	3.580.082	206.586.032
Poljska	14.478.855	6.753.261	1.452.518	6.768.231	5.672.297	34.454	37.653.328
Portugalska	486.593	2.584.262	78.076	1.719.539	489.892	29.995	5.388.357
Romunija	8.819.728	1.567.840	683.797	5.370.208	12.390.568	1.395	33.357.262
Slovaška	17.254.407	13.515.657	28.657.227	6.150.760	14.277.859	230.421	82.317.296
Španija	18.483.743	15.672.808	2.718.433	173.988.642	7.599.716	607.130	224.587.424
Švedska	17.515.434	13.180.845	10.082.916	36.408.445	21.754.683	1.253.330	100.663.464
Velika Britanija	12.580.077	15.902.123	9.355.210	56.864.215	76.410.782	6.589.477	189.854.784
SKUPAJ	1.028.373.198	1.077.533.855	753.070.019	2.439.410.793	1.212.923.147	93.526.380	7.082.778.310
1995	izvoz a	izvoz b	izvoz c	izvoz d	izvoz e	izvoz f	SKUPAJ
Avstrija	37.361.473	150.003.775	93.944.210	165.136.422	73.314.784	10.085.125	534.620.832
Bolgarija	1.085.690	1.476.446	1.816.844	4.544.644	3.398.498	250.086	12.581.837
Ciper	177.923	1.491.259	53.050	801.821	813.991	196.079	3.534.123
Češka	5.705.814	21.922.017	13.436.163	33.764.689	54.759.577	2.115.000	131.993.144
Danska	643.804	9.299.563	6.562.374	20.934.788	4.152.586	586.323	42.180.076
Estonija	1.450	50.163	/	181.530	497.283	/	735.275
Finska	324.592	5.543.208	5.251.194	5.778.328	999.179	84.126	17.989.794
Francija	8.238.589	98.145.500	19.736.494	539.556.072	13.602.310	2.043.902	681.479.680
Grčija	8.678.169	8.673.549	3.890.625	9.455.428	930.627	80.659	31.861.668
Irska	11.673	1.589.119	7.646	4.559.430	10.775.207	57.354	17.000.428
Italija	203.099.306	349.370.446	124.292.757	402.556.810	117.069.078	11.951.565	1.211.810.048
Latvija	138.675	509.214	73.769	150.339	1.966.692	2.500	2.843.087
Litva	21.182	94.613	18.009	256.928	8.321.759	104.823	8.820.222

se nadaljuje

nadaljevanje

1995	izvoz a	izvoz b	izvoz c	izvoz d	izvoz e	izvoz f	SKUPAJ
Madžarska	15.455.109	24.548.948	13.162.652	22.503.073	29.557.217	739.150	114.573.328
Malta	63.630	2.026.070	198.059	299.896	86.660	30.373	2.728.921
Nemčija	130.562.739	1.154.010.488	256.821.207	738.330.514	199.149.081	26.707.527	2.507.747.840
Nizozemska	9.933.693	54.668.863	16.245.946	25.376.668	5.943.850	5.001.501	117.175.312
Poljska	3.603.087	14.389.439	9.309.329	11.123.511	61.424.168	4.833.523	104.838.144
Portugalska	64.640	1.344.364	547.048	5.001.730	1.816.395	21.950	8.796.127
Romunija	1.097.982	5.480.947	1.649.078	3.389.378	9.067.844	179.451	20.958.600
Slovaška	3.621.914	8.964.425	3.769.869	10.060.357	24.768.534	416.776	51.683.468
Španija	293.319	16.754.164	4.502.804	12.602.821	7.790.789	411.271	42.384.576
Švedska	3.954.148	27.551.283	4.874.768	16.494.097	2.031.936	3.532.908	58.468.424
Velika Britanija	12.984.330	69.133.624	16.627.455	105.547.245	17.733.496	7.057.456	229.123.024
SKUPAJ	447.122.931	2.027.041.487	596.791.350	2.138.406.519	649.971.541	76.489.428	5.955.927.978
X/M	0,43	1,88	0,79	0,88	0,54	0,82	0,84
RCA	0,52	2,24	0,94	1,04	0,64	0,97	
<i>delež izvoza (v %)</i>	<i>7,5</i>	<i>34,0</i>	<i>10,0</i>	<i>35,9</i>	<i>10,9</i>	<i>1,3</i>	

Legenda: A – proizvodi, intenzivni z naravnimi viri; B – delovno intenzivni proizvodi; C – nizko tehnološko intenzivni proizvodi; D – srednje tehnološko intenzivni proizvodi; E – visoko tehnološko intenzivni proizvodi; F – neklasificirani proizvodi.

Vir: Quick query – podatkovna baza UNcomtrade, 2011.

Priloga 5: Podatki o uvozu in izvozu ter rezultati izračunov RCA in deležev v izvozu za menjavo Slovenije s posamezno državo članico EU-27 za leto 2010

Tabela 5: Podatki o uvozu in izvozu ter rezultati izračunov RCA in deležev v izvozu za menjavo Slovenije s posamezno državo članico EU-27 za leto 2010

2010	uvoz a	uvoz b	uvoz c	uvoz d	uvoz e	uvoz f	SKUPAJ
Avstrija	657.679.507	242.551.401	323.762.115	289.419.906	309.475.491	21.032.769	2.090.613.991
Belgija	57.794.125	32.465.814	76.622.784	70.912.722	121.233.954	8.914.260	385.414.228
Bolgarija	12.121.185	10.045.063	7.595.130	22.821.239	10.699.890	256.244	158.996.266
Ciper	323.395	198.296	2.361	151.701	264.513	3.042	1.173.699
Češka	144.254.304	72.538.266	77.337.066	207.356.873	103.946.381	5.736.951	633.284.411
Danska	9.639.301	9.892.025	4.077.186	17.087.308	32.629.201	3.804.827	77.771.766
Estonija	906.084	2.108.844	139.353	716.458	2.560.902	65.103	6.496.823
Finska	17.922.288	22.066.356	6.229.733	13.822.946	29.960.975	58.660	90.214.090
Francija	57.899.649	84.473.734	106.038.541	769.546.297	347.567.640	10.376.819	1.431.802.377
Grčija	54.754.881	4.242.864	3.733.663	4.078.211	11.996.842	336.463	105.442.878
Irska	32.143.785	1.147.861	395.002	6.035.964	46.148.028	8.747.079	94.617.861
Italija	525.403.293	539.873.813	545.256.628	953.312.981	543.370.578	44.082.873	4.155.711.892
Latvija	276.151	1.589.167	29.131	845.560	578.479	51.889	3.386.578
Litva	2.396.891	1.036.608	81.710	1.616.578	3.168.934	161.970	8.913.142
Luksemburg	1.299.214	17.020.456	6.939.766	16.266.487	2.707.859	76.834	72.112.517
Madžarska	217.355.138	59.940.162	42.968.596	90.056.628	150.247.594	2.756.938	757.448.560
Malta	59.866	55.756	297	108.078	2.502.620	49.365	2.776.026
Nemčija	664.841.214	412.054.867	452.576.024	1.545.047.402	1.052.142.775	54.343.962	4.273.038.101
Nizozemska	160.358.991	33.526.822	20.772.759	72.344.422	218.629.278	5.549.003	516.954.140
Poljska	149.403.270	81.924.918	26.074.865	182.266.524	123.023.621	3.196.525	574.217.072
Portugalska	1.917.974	11.840.705	703.032	22.848.278	8.210.639	107.373	45.627.995
Romunija	42.206.494	39.015.189	15.978.706	120.239.114	32.403.232	333.565	252.067.720
Slovaška	77.532.544	46.447.076	68.934.783	127.230.920	42.805.557	3.315.406	371.300.108
Španija	101.663.946	35.115.263	27.584.918	456.394.903	60.229.437	2.102.058	704.565.665
Švedska	10.406.362	15.142.249	45.029.109	49.467.032	56.918.165	1.108.643	178.427.664
Velika Britanija	42.710.251	29.605.710	21.576.921	130.454.465	132.146.943	19.322.159	389.292.854
SKUPAJ	3.043.270.103	1.805.919.285	1.880.440.179	5.170.448.997	3.445.569.528	195.890.780	17.381.668.424
2010	izvoz a	izvoz b	izvoz c	izvoz d	izvoz e	izvoz f	SKUPAJ
Avstrija	268.868.239	286.566.436	236.110.995	645.235.938	266.664.664	68.900.874	1.974.694.665
Belgija	14.896.501	55.929.343	30.084.223	127.653.856	40.306.425	2.849.636	276.794.336
Bolgarija	8.448.862	30.272.449	7.754.937	44.824.957	85.945.866	3.503.616	181.540.329
Ciper	131.966	1.979.129	403.412	4.756.540	4.632.877	28.244	11.932.260
Češka	54.410.443	87.111.401	69.487.774	145.447.989	203.624.997	4.530.874	575.203.310
Danska	8.067.325	17.250.753	26.375.669	103.656.160	57.809.850	3.562.366	217.362.651
Estonija	192.637	8.146.566	1.291.548	8.041.120	17.573.613	994.982	36.248.385
Finska	328.477	10.756.940	14.045.224	20.456.470	10.478.706	1.417.454	57.775.684
Francija	59.041.134	134.343.817	88.282.282	1.565.338.480	110.482.249	7.652.349	1.966.049.871
Grčija	3.590.433	24.378.292	7.806.480	27.117.292	15.257.308	4.243.947	82.661.195
Irska	796.605	12.709.586	562.152	8.400.965	6.832.602	166.371	29.490.330

se nadaljuje

nadaljevanje

2010	izvoz a	izvoz b	izvoz c	izvoz d	izvoz e	izvoz f	SKUPAJ
Italija	741.747.879	487.773.952	266.298.799	701.679.481	516.793.708	14.624.624	2.959.491.560
Latvija	760.294	5.702.991	1.241.991	5.251.504	19.712.528	420.499	33.093.952
Litva	2.375.767	16.753.659	2.348.938	10.674.599	46.473.920	829.868	79.474.008
Luksemburg	2.033.452	1.086.363	6.306.992	21.924.445	2.360.594	119.873	47.635.566
Madžarska	103.921.328	71.803.102	61.173.390	233.014.068	175.936.835	1.363.582	719.092.694
Malta	742.650	1.401.507	876.187	592.546	652.023	161.379	4.434.421
Nemčija	348.582.790	744.207.720	601.657.167	2.561.942.956	439.004.357	34.440.957	4.795.650.275
Nizozemska	44.157.663	82.982.180	49.862.205	204.863.087	94.590.934	7.621.529	484.370.461
Poljska	30.071.215	62.526.827	76.302.014	286.503.342	370.987.718	8.493.691	835.790.348
Portugalska	325.863	8.068.611	5.069.596	26.556.149	28.517.466	1.141.780	69.690.929
Romunija	23.750.428	45.733.608	29.626.608	136.651.118	147.681.014	5.572.508	390.629.817
Slovaška	89.613.341	44.823.383	45.146.466	88.509.462	79.954.664	1.016.373	352.220.393
Španija	22.368.151	42.206.454	35.277.628	157.822.249	41.973.633	1.780.947	303.942.011
Švedska	8.566.526	33.526.366	41.402.705	141.399.924	14.391.177	3.935.219	243.233.734
Velika Britanija	20.905.545	102.347.763	52.927.040	315.932.828	74.151.691	10.086.784	597.625.085
SKUPAJ	1.858.695.514	2.420.389.198	1.757.722.422	7.594.247.525	2.872.791.419	189.460.326	17.326.128.270
X/M	0,61	1,34	0,93	1,47	0,83	0,97	0,99
RCA	0,61	1,34	0,94	1,47	0,84	0,97	
<i>delež izvoza (v %)</i>	10,7	14,0	10,1	43,8	16,6	1,1	

Legenda: A – proizvodi, intenzivni z naravnimi viri; B – delovno intenzivni proizvodi; C – nizko tehnološko intenzivni proizvodi; D – srednje tehnološko intenzivni proizvodi; E – visoko tehnološko intenzivni proizvodi; F – neklasificirani proizvodi.

Vir: Quick query – podatkovna baza UNcomtrade, 2011.

Priloga 6: Podatki o izvozu in uvozu ter rezultati izračunov RCA in deležev v izvozu po proizvodnih skupinah za menjavo Slovenije z državami BRIK za leto 1995

Tabela 6: Podatki o izvozu in uvozu ter rezultati izračunov RCA in deležev v izvozu po proizvodnih skupinah za menjavo Slovenije z državami BRIK za leto 1995

	izvoz a	izvoz b	izvoz c	izvoz d	izvoz e	izvoz f	SKUPAJ
Brazilija	5.396.378	1.468.359	374.617	448.298	3.024.508	0	10.712.160
Indija	10.125	9.197.062	121.261	1.545.220	635.571	0	11.509.781
Rusija	16.964.705	58.753.206	9.234.693	63.176.568	137.486.755	3.775.955	305.179.104
Kitajska	117.152	608.730	2.386.866	1.884.684	349.671	0	5.402.103
SKUPAJ	22.488.360	70.027.357	12.117.437	67.054.770	141.496.505	3.775.955	332.803.148
	uvoz a	uvoz b	uvoz c	uvoz d	uvoz e	uvoz f	SKUPAJ
Brazilija	45.677.312	1.812.202	67.551	786.008	2.830.578	26.279	51.199.928
Indija	4.039.348	7.532.653	316.745	3.151.010	1.450.777	137.985	16.631.407
Rusija	72.086.876	5.417.225	3.027.264	10.885.711	6.233.758	64.049	241.404.112
Kitajska	4.047.681	27.727.466	6.596.496	2.036.697	11.541.613	929.181	52.891.208
SKUPAJ	125.851.217	42.489.546	10.008.056	16.859.426	22.056.726	1.157.494	362.126.655
X/M	0,18	1,65	1,21	3,98	6,42	3,26	0,92
RCA	0,19	1,79	1,32	4,33	6,98	3,55	
delež izvoza (v %)	6,76	21,04	3,64	20,15	42,52	1,13	

Legenda: A – proizvodi, intenzivni z naravnimi viri; B – delovno intenzivni proizvodi; C – nizko tehnološko intenzivni proizvodi; D – srednje tehnološko intenzivni proizvodi; E – visoko tehnološko intenzivni proizvodi; F – neklasificirani proizvodi.

Vir: Quick query – podatkovna baza UNcomtrade, 2011.

Priloga 7: Podatki o izvozu in uvozu ter rezultati izračunov RCA in deležev v izvozu po proizvodnih skupinah za menjavo Slovenije z državami BRIK za leto 2010

Tabela 7: Podatki o izvozu in uvozu ter rezultati izračunov RCA in deležev v izvozu po proizvodnih skupinah za menjavo Slovenije z državami BRIK za leto 2010

	izvoz a	izvoz b	izvoz c	izvoz d	izvoz e	izvoz f	SKUPAJ
Brazilijska	1.794.692	1.914.474	4.711.409	28.944.264	8.343.242	72.407	45.780.485
Indija	704.714	10.406.057	17.272.383	29.354.140	37.384.432	234.350	95.455.020
Rusija	38.799.853	42.733.247	41.295.249	151.984.837	426.912.494	3.036.377	707.161.395
Kitajska	5.194.432	10.868.056	4.752.326	85.399.447	9.998.718	64.461	116.441.761
SKUPAJ	46.493.691	65.921.834	68.031.367	295.682.688	482.638.886	3.407.595	964.838.661
	uvoz a	uvoz b	uvoz c	uvoz d	uvoz e	uvoz f	SKUPAJ
Brazilijska	93.836.012	4.829.268	1.255.237	9.059.494	9.458.763	290.594	118.730.185
Indija	10.008.867	35.905.058	7.037.559	19.912.510	84.314.734	1.406.634	273.265.645
Rusija	112.050.393	8.571.566	55.121.378	1.476.472	12.281.591	113.363	450.482.966
Kitajska	35.811.324	425.283.303	69.981.878	255.309.941	574.771.181	33.471.469	1.394.669.943
SKUPAJ	251.706.596	474.589.195	133.396.052	285.758.417	680.826.269	35.282.060	2.237.148.739
X/M	0,18	0,14	0,51	1,03	0,71	0,10	0,43
RCA	0,43	0,32	1,18	2,40	1,64	0,22	
delež v izvozu (v %)	4,82	6,83	7,05	30,65	50,02	0,35	

Legenda: A – proizvodi, intenzivni z naravnimi viri; B – delovno intenzivni proizvodi; C – nizko tehnološko intenzivni proizvodi; D – srednje tehnološko intenzivni proizvodi; E – visoko tehnološko intenzivni proizvodi; F – neklasificirani proizvodi.

Vir: Quick query – podatkovna baza UNcomtrade, 2011.