

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

DIPLOMSKO DELO

IZZIVI POSLOVANJA SLOVENIJE NA PORTUGALSKEM TRGU –
TEORETIČNA IN EMPIRIČNA ANALIZA

Ljubljana, junij 2006

IRENA FILI

IZJAVA

Študentka Irena Fili izjavljam, da sem avtorica tega diplomskega dela, ki sem ga napisala pod mentorstvom dr. Črta Kostevca, in dovolim objavo diplomskega dela na fakultetnih spletnih straneh.

V Ljubljani, dne

Podpis: _____

KAZALO VSEBINE

1.	UVOD	1
2.	ORIS PORTUGALSKE IN NJENEGA GOSPODARSTVA.....	2
2.1.	O državi sami	2
2.2.	Politična in pravna ureditev.....	2
2.3.	Zgodovina.....	3
2.4.	Prebivalstvo	4
2.5.	Gospodarstvo.....	5
2.6.	Blagovna menjava	7
3.	TEORIJE MEDNARODNE MENJAVE	8
3.1.	Osnovna teorija	8
3.2.	Teorija primerjalnih prednosti.....	8
3.3.	Alternativne teorije mednarodne menjave	10
3.3.1.	Koncept konkurenčnih prednosti	11
3.3.2.	Dohodkovni učinek – Linderjeva teorija.....	12
3.3.3.	Znotrajpanožna menjava	12
3.3.4.	Gravitacijski model zunanje trgovine	13
3.4.	Devizni trgi.....	15
3.4.1.	Slovenski sprejem evra.....	15
3.4.2.	Vpliv na menjavo	17
3.5.	Bilateralni sporazumi	18
3.6.	Izvozne ovire in tveganja	19
4.	ANALIZA S POMOČJO GRAVITACIJSKEGA MODELA TRGOVINE.....	20
4.1.	Metodologija analize	20
4.2.	Analiza s programom WEKA	22
4.3.	Rezultati analize	25
4.4.	Primerjava trgovine Slovenije z Ukrajino in Slovaško	28
4.4.1.	Trgovina Slovenije in Ukrajine	28
4.4.2.	Trgovina Slovenije in Slovaške.....	30
5.	SEKTORSKA PRIMERJAVA PO TEORII ZNOTRAJANOŽNE MENJAVE	31
5.1.	Dejavniki vpliva	31
5.1.1.	Državnospecifični dejavniki.....	32
5.1.2.	Industrijskospecifični dejavniki	33
5.1.3.	Z ekonomsko integracijo povezani dejavniki.....	34
5.2.	Primerjava sektorjev proizvodnje Slovenije in Portugalske	35
5.3.	Primerjava storitvenega sektorja	36
5.4.	Uvozno-izvozna primerjava	37
6.	SKLEPI NA PODLAGI INTERVJUJEV	39
7.	SKLEP.....	40
	LITERATURA.....	42
	VIRI.....	43
	PRILOGE	

KAZALO TABEL:

Tabela 1: Majhne države EU.....	10
Tabela 2: Napoved uvoza s programom WEKA – regresijska enačba	22
Tabela 3: Napoved uvoza s programom WEKA – napoved uvoza.....	23
Tabela 4: Napoved uvoza s programom WEKA – statistika	23
Tabela 5: Napoved izvoza s programom WEKA – regresijska enačba	24
Tabela 6: Napoved izvoza s programom WEKA – napoved uvoza.....	24
Tabela 7: Napoved uvoza s programom WEKA – statistika	25
Tabela 8: Napoved uvoza – primerjava s Francijo.....	26
Tabela 9: Napoved izvoza – primerjava s Francijo.....	26
Tabela 10: Primerjava BDP/osebo v indeksnih točkah (povprečje EU = 100).....	32
Tabela 11: Primerjava velikosti držav v km ²	33

KAZALO SLIK:

Slika 1: Delež zaposlenih moških in žensk v starosti od 15 do 64 let v % glede na celotno populacijo v tej starosti	5
Slika 2: Blagovna menjava Slovenije s Portugalsko v mio USD.....	8
Slika 3: Izvoz Portugalske v Slovenijo	26
Slika 4: Primerjava izvoza Portugalske v Slovenijo z izvozom Portugalske v Francijo.....	27
Slika 5: Primerjava salda blagovne menjave Slovenije s Portugalsko in Slovenije z Ukrajino	28
Slika 6: Blagovna menjava Slovenije z Ukrajino.....	29
Slika 7: Blagovna menjava Slovenije s Slovaško	30
Slika 8: Primerjava Slovenije in Portugalske – BDP/osebo v indeksnih točkah (povprečje EU = 100)	32
Slika 9: Primerjava sektorjev proizvodnje Slovenije in Portugalske	35
Slika 10: Primerjava storitvenega sektorja.....	37
Slika 11: Izvoz Portugalske.....	38
Slika 12: Izvoz Slovenije.....	38

1. UVOD

Integriranje novih članic v EU naj bi z uvajanjem proste trgovine povečalo vzajemno menjavo držav članic. Prednost, ki jo prinaša članstvo v Evropski Uniji je bistveno večji trg, s tem pa tudi večje možnosti za boljšo izkoriščenost produkcijskih faktorjev.

Slovenija in Portugalska sta si v številnih pogledih in kazalcih podobni. Te podobnosti se kažejo tako v razvitosti, gospodarskem položaju pred vstopom v Evropsko unijo, kot tudi v socialnih in demografskih dejavnikih. Kljub temu pa je njuna medsebojna menjava majhna.

Namen diplomskega dela je poiskati dejavnike, ki vplivajo na trgovino med tema dvema državama in s pomočjo gravitacijskega modela zunanje trgovine oceniti njihovo moč vpliva. Oblikovanje modela trgovine, temelječega na predpostavkah gravitacijske enačbe mednarodne menjave, in njegova ocena bilateralne trgovine znotraj Evropske unije ob določenih predpostavkah omogoča napoved vrednosti trgovinskih tokov med dvema državama. V diplomski nalogi bom na podlagi primerjav med napovedano in dejansko trgovino med Slovenijo in Portugalsko, strukturne primerjave ter opravljenega pogovora z dvema slovenskima podjetjema, ki sodelujeta s Portugalsko, skupaj z analizo vrste drugih dejavnikov vpliva ugotovila vzroke ter poiskala potencialne za razvoj trgovine med tema dvema državama.

Vpliv dejavnikov sem najprej skušala oceniti s pomočjo gravitacijskega modela trgovine. Pri svojem delu sem uporabljala različne statistične programe, vendar rezultati niso bili povsem v skladu s teoretičnimi pričakovanji. Moči vpliva dejavnikov kljub uporabi različnih pristopov ni bilo mogoče oceniti, tako da za ocenjevanje moči spremenljivk, ki vplivajo na trgovino Slovenije in Portugalske, primernost modela zavračam in razlagam dejavnike, ki vplivajo na slab rezultat analize. Svoje teze skušam potrditi s primerjavo dveh Sloveniji podobno oddaljenih in po velikosti podobno velikih držav, Ukrajine in Slovaške.

V nadaljevanju skušam z novejšo teorijo mednarodne menjave, ki obseg trgovine razlaga z znotrajpanožno menjavo, poiskati možnosti za razvoj trgovine med obravnavanima državama.

Namen prvega dela diplomske naloge (zajetega v drugem poglavju) je prikaz potencialov portugalskega trga, opis trenutnega stanja na portugalskem trgu, opis problemov, s katerimi se ta država sooča, in opredelitev poslovnega tveganja pri vstopu na portugalski trg. S pomočjo modela za razlago mednarodnih trgovinskih tokov (gravitacijski model trgovine), teorije primerjalnih prednosti in alternativnih teorij mednarodne menjave bodo v tretjem delu podana teoretična izhodišča trgovine med Slovenijo in Portugalsko.

Četrty del v analizo zajema 16 držav Evropske unije: Dansko, Nemčijo, Grčijo, Španijo, Francijo, Irsko, Italijo, Madžarsko, Nizozemsko, Avstrijo, Poljsko, Portugalsko, Slovenijo, Finsko, Švedsko in Veliko Britanijo. Izbrane so bile države iz enotnega trga EU. Z

gravitacijskim modelom trgovine skušam ugotoviti, katere spremenljivke najbolj vplivajo na obseg trgovine med obravnavanima državama. Dejstvo je, da je trgovina med Slovenijo in Portugalsko majhna. Z analizo sem skušala dejavnike, ki na to vplivajo, kvantitativno ovrednotiti, vendar dobljeni rezultati niso ustrezali dejanskim opažanjem v trgovini med državama, zato v petem delu s pomočjo znotrajpanožne menjave iščem potencialne za razvoj trgovine.

Z dvema opravljenima intervjujema skušam v šestem delu podati empirično razlago za majhnost trgovanja med obravnavanima državama ter podajam indikacije za povečanje trgovine.

Sedmo poglavje namenjam sklepnim mislim. Na njihovi podlagi skušam oceniti razloge za majhnost trgovanja in podajam indikacije za povečanje le-tega.

2. ORIS PORTUGALSKE IN NJENEGA GOSPODARSTVA

2.1. O državi sami

Portugalska je tako kot Slovenija zelo raznolika država in prav tako sodi med manjše države Evropske unije, saj meri le 92,391 km² (The world factbook, 2006). Portugalsko prebivalstvo šteje 10,6 milijona ljudi. Njeno glavno mesto je Lizbona, ostala važnejša mesta pa so Porto, Braga in Aveiro. Uradni jezik je portugalščina, ki je materin jezik 200 milijonom svetovnega prebivalstva. Največ prebivalstva je krščanske veroizpovedi. Raznolikost države se kaže v njeni geološki sestavi; od visokogorske Serra da Estrela na severu pa do ravninskega dela na jugu Portugalske. Na zahodu in jugu jo obkroža atlantski ocean, na vzhodu in severu pa meji s Španijo. Njena obala je dolga 830 km. Nacionalna valuta je evro (prej escudo). Portugalska slovi po dobrih vinih, predvsem tipičnem Portovcu, proizvodnji plute, čevljev, tekstila in po svoji bogati zgodovini (The world factbook, 2006).

2.2. Politična in pravna ureditev

Članstvo in sodelovanje v okviru EU je glavni steber portugalske zunanje politike. S hitro integracijo si je Portugalska pridobila pomembnejšo vlogo v EU v devetdesetih letih prejšnjega stoletja. Varnostna politika temelji na članstvu v NATU in sodelovanju na področju skupne zunanje in varnostne politike. Portugalska je ena od ustanovnih in zelo aktivnih članic NATA. Lizbona veliko pozornosti namenja tudi sodelovanju s portugalsko govorečimi državami v Afriki in z Vzhodnim Timorjem ter Brazilijo. Je parlamentarna republika, njen politični sistem je razdeljen na štiri veje oblasti: predsednika, vlado, parlament in sodstvo.

Med Portugalsko in državami EU poteka svobodna trgovina brez carin, za druge države pa uporabljajo skupna izvozna in uvozna pravila EU glede nečlanic. Carine zaračunavajo glede na odstotek od vrednosti blaga. Plačuje se davek na dodano vrednost, razen na surovine in za blago v tranzitu, ki je dostavljeno v carinsko skladišče ali začasno uvoženo. Portugalske carinske tarife temeljijo na TARIC (Integrated Tariff of the EU) (Izvozno okno, 2004).

Za izvoz v članice EU ni potrebno posebno dovoljenje. Embargo velja le za blago s posebne liste, ki jo določajo Združeni narodi. Izvoz oz. transfer tehnologije izven EU je potrebno prijaviti portugalski centralni banki.

Prostocarinski coní sta na Portugalskem dve, in sicer na Azorih in na Madeiri. Po sistemu prostocarinskih con delajo mnoga podjetja, še posebej v panogi sestavljanja komponent. Prostocarinske cone so nastale za razvoj ekonomije Madeire in Azorov. Podjetja, ki delujejo v prostocarinski coní, so do leta 2011 oproščene za plačilo davka na dobiček, carinskih dajatev, davka za nakup nepremičnine kot poslovnega prostora (le-ta drugače znaša 8–10 %), davka na znamke in davka za prevzem podjetja v primeru smrti lastnika. Davek na dodano vrednost znaša 15 % (le-ta drugače znaša 21 %). Mednarodni poslovni center na Madeiri vključuje 41 registriranih industrijskih podjetij, 43 registriranih bančnih podružnic, 2.883 registriranih storitvenih podjetij in 148 registriranih prevoznih podjetij. Pri podjetjih, ki so jih ustanovili Portugalci oz. trgujejo s Portugalci, se razne finančne dajatve odpišejo, kar je diskriminatorno do nerezidentov. Davek na dodano vrednost je na Madeiri najnižji v Evropi (15%), kar je posebej zanimivo za sektorja telekomunikacij in e-poslovanja znotraj Evrope. Na Azorih prostocarinska cona prinaša davčne in finančne olajšave (Lowtax, 2006).

Zaposlovanje tujcev ureja zakon sprejet leta 1998, ki dovoljuje zaposlovanje tujcev na območju Portugalske. Ob širitvi EU (1. 5. 2004) se je Portugalska odločila za delno okrnjen pretok delovne sile, saj je uvedla prehodno obdobje dveh let za delavce iz novih članic. 1. maja 2006 je Portugalska sprejela odločitev, da ukine prehodno obdobje na področju prostega gibanja delavcev in uveljavi zakonodajo EU (Izvozno okno, 2006).

2.3. Zgodovina

Portugalska je dolgo časa (včasih se zdi, da še danes) živela pod vplivom razcveta, ki ga je doživela v času svojih osvajanj. Henrik Pomorščak, Bartholomeo Diaz, Krištof Kolumb in Vasco da Gama so v 15. in 16. stoletju Portugalsko povzdignili v eno glavnih pomorskih sil. Na današnjo kulturo sta imeli velik vpliv tudi orientalska kultura in kultura Mavrov, kar je vidno predvsem v arhitekturi in umetnosti.

Svoje bogastvo in status, ki ga je imela kot pomorska velesila, je Portugalska izgubljala počasi, predvsem pa ob treh velikih prelomnicah v svoji zgodovini: v potresu leta 1775, ki je porušil glavno mesto Lizbona, leta 1807, ko so Portugalsko zasedli Francozi, in leta 1822 z razglasitvijo neodvisnosti Brazilije. Angleži so skozi vso zgodovino na Portugalsko imeli

močan vpliv. Portugalcem so tako pomagali pri uporabi nad Francozi leta 1808 pa tudi pri narodni vstaji leta 1846/47. Leta 1910 je bila Portugalska razglašena za republiko, s čimer je razširila volilno pravico, ločila cerkev od uprave, odpravila redove itd., vendar se položaj ljudstva ni bistveno izboljšal. V 1. svetovni vojni je bila Portugalska na strani Antante, po vojni pa je v državi nastopila velika kriza. Pogosto menjavanje vlad se je zaključilo z diktaturo generala Carmone, ki je vsa diktatorska pooblastila leta 1929 zaupal Antoniu de Oliveiru Salazarja, takratnemu predsedniku vlade. Le-ta je ukinil vse demokratične svoboščine in prepovedal vse stranke. V 2. svetovni vojni je bila Portugalska neodvisna, dejansko pa je pomagala silam osi. 25. aprila leta 1974 je bil izveden vojaški udar in vzpostavljena je bila demokracija. S tem je bila zaključena diktatura Antonia de Oliveire Salazarja. V letu, ki je sledilo, je Portugalska vsem svojim afriškim kolonijam odobrila neodvisnost. S tem je prišlo do ukinitve ugodnih trgovinskih odnosov ter izgube poceni surovin, ki so jih uvažali iz Afrike. Pozitiven vpliv dekolonizacije se je pokazal v zmanjšanih izdatkih za obrambo, ko je Portugalska odpoklicala oborožene sile iz t. i. »afriških vojn«. Leta 1986 je Portugalska skupaj s Španijo vstopila v Evropsko unijo, katere komisiji sedaj predseduje bivši portugalski premier Jose Manuel Durao Barroso (The world factbook, 2006).

Kot izvira iz njihove zgodovine, je težnja Portugalcev, biti najboljši, še danes živa. Tako so zgradili najdaljši most v Evropi (ta častitljivi naslov so nosili le bora 2 meseca) in največji nakupovalni center v Evropi. Še vedno se vpletajo tudi v politiko svojih bivših kolonij.

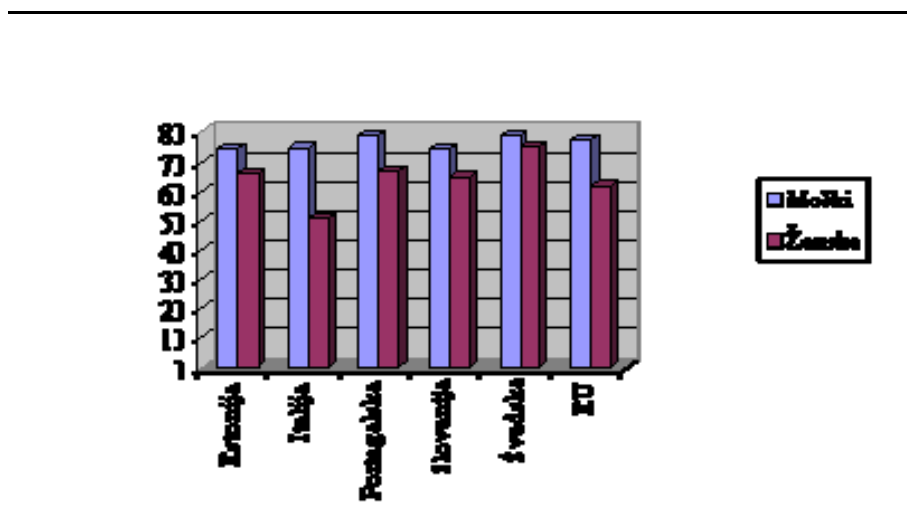
2.4. Prebivalstvo

Po oceni The world factbook ima Portugalska 10.605,870 prebivalcev (The world factbook, 2006), od tega 51,7 % žensk in 48,3 % moških. 250.000 je tuje narodnosti, predvsem pribežnikov iz bivših portugalskih kolonij Brazilije, Angole, Mozambika, Zelenortskih otokov in Gvineje Bisao, v zadnjem desetletju pa tudi pribežnikov iz Ukrajine. Portugalska ima med državami OECD najvišji procent nelegalnih pribežnikov (Populacao estrangeira em Portugal, 20.9.2000).

Portugalska je država z najnižje izobraženim prebivalstvom Evrope. 46 % mladih ne dokonča osnovne šole (na Švedskem 7 %), s 27 % se ji najbolj približa le Italija. Le 35 % vpisanih dokonča srednjo šolo (evropsko povprečje je 71 %), spodbudnih 10 % pa ima dokončano univerzitetno izobrazbo (Portuguese Culture Web, 2006).

V starosti od 15 do 64 let je zaposlenih 61,7 % žensk in 74,2 % moških (v Sloveniji 60,5 % žensk in 70 % moških). Portugalska spada med tiste tri države (skupaj z Irsko in Nizozemsko), ki je od leta 1980 pa do danes zmanjšala razliko v zaposlenosti moških in žensk za 20 % (Labour force survey, 2004).

Slika 1: Delež zaposlenih moških in žensk v starosti od 15 do 64 let v % glede na celotno populacijo v tej starosti



Vir: Eurostat, 2006.

Izvor slabe izobrazbene strukture gre med drugimi dejavniki iskati v Salazarjevi diktaturi, ki je trajala vse do leta 1974. Šele po tem letu se je Portugalska odprla in več skrbi posvetila izobrazbeni ravni prebivalstva (med drugim je Salazarjeva diktatura prepovedovala izobraževanje žensk).

2.5. Gospodarstvo

Največji delež bruto domačega proizvoda (BDP) predstavljajo storitve s 70,9 %, industrija prispeva 26 %, kmetijstvo pa 3,5 %. Večina ljudi se ukvarja s poljedelstvom, predvsem s pridelavo pšenice, koruze, vina, oljk, plutovca in južnega sadja. Proizvodnja plute predstavlja 50 % svetovne proizvodnje plute. Z živinorejo se ukvarjajo predvsem v visokogorski pokrajini Serra de Estela, kjer je posebno razvita ovčjereja, kar se tiče ribištva pa prevladuje ulov sardin in tun. Razvito imajo živilsko in tekstilno industrijo (Portugal overview, 2006).

Realni BDP se je v obdobju med leti 2000 in 2005 v povprečju povišal za slab 1 % letno, po mnenju Tomása (2006), pa tudi po pričakovanjih, rast v naslednjih dveh letih ne bo višja od 2 % BDP. To je posledica restriktivne fiskalne politike, slabe rasti investicij, pomanjkanja izvozne konkurenčnosti in visokih cen naftnih derivatov. Glede na slabe indikatorje obstaja velika verjetnost, da rast BDP-ja ne bo večja od pričakovane, še posebej, če bodo cene naftnih derivatov ostale nespremenjene.

Portugalska ekonomija se je znašla v precejšnjih težavah, saj jim je revizija v centralni banki Banco de Portugal pokazala, da bo v primeru, če se ne bodo začele izvajati gospodarske

reformne, proračunski primanjkljaj v letu 2005 dosegel 6,8 % BDP-ja. Vlada bo prisiljena uporabiti nepopularne ukrepe – povečanje davkov in splošno varčevanje. Tako ne bo mogla izpolniti predvolilnih obljub – več izdatkov za šolstvo, infrastrukturo in raziskave. Analitiki napovedujejo, da bo že tako šibka gospodarska rast (1,1 % v letu 2004) padla na 0,6 % v letu 2006. Kljub pričakovanju preobrata rast najverjetneje ne bo presegla 1 % (Economist Intelligence Unit, 2006).

Rast produktivnosti v poslovnem sektorju je iz 3 % v poznih devetdesetih padla na slab 1 % v letih 2004 in 2005, predvsem kot posledica nezadostnih investicij (Economist Intelligence Unit, 2006).

Stanje izvoza se je poslabšalo predvsem zaradi večje konkurence. Portugalska delovna sila je v povprečju slabo izobražena pa tudi premalo produktivna, zato je bila Portugalska nekaj časa neto uvoznik delovne sile (predvsem iz držav bivše Sovjetske zveze) in izvoznik kapitala, še posebej veliko so investirali v Braziliji, vendar pa se je veliko teh investicij končalo z bankrotom. Eden od vzrokov za težave je nedvomno tudi selitev proizvodnih obratov (predvsem v tekstilni industriji) v nove članice EU, kjer je delovna sila cenejša, predvsem pa je produktivnost večja. Evropska podjetja se raje odločajo za trge zunaj Evropske unije, kjer je delovna sila še cenejša (Analiticamente Incorrecto, 2006).

Plačilna disciplina Portugalske je zelo slaba. Zaseda zadnje mesto med državami Evropske unije in se tako skupaj z Republiko Češko in Latvijo uvršča med najbolj rizične države. Medtem ko je plačilni rok v severnih državah v povprečju presežen za teden dni, je na Portugalskem presežen kar za 5 tednov.

Reforme, ki izhajajo iz Lizbonske strategije, so ključne za povečanje konkurenčnosti portugalskega trga. Vodile naj bi k lažji, odgovornejši in bolj transparentni administraciji, večji konkurenčnosti in razvoju. Pripravljen je zelo ambiciozen program poenostavitve kompleksnih procedur pri mednarodnem licenciranju in drugimi zakonskimi predpisi, ki so z leti zgubili na pomenu. V začetku januarja 2006 je predsednik vlade objavil prvih deset pobud tega programa.

Zaradi vsega naštetega je razumljivo, da Portugalska močno podpira izvoznike ter poskuša privabiti čim več investorjev. V lanskem letu so ustanovili posebno agencijo »Invest in Portugal« (Invesiraj v Portugalsko), ki izvoznikom nudi vse potrebne informacije.

Portugalska industrija je skoncentrirana v treh glavnih regijah na severu – v Portu, Bragi in Aveiru – in dveh na jugu – Lizboni in Setubalu. Glavni izvozni proizvodi Portugalske so oblačila in obutev, stroji in oprema, kemikalije, pluta in celuloza. Glavni uvozni proizvodi Portugalske pa so stroji in oprema, kemikalije, nafta in tekstil. Portugalska največ izvozi v Španijo, Francijo, Nemčijo, Veliko Britanijo, Belgijo in Luksemburg, največ pa uvozi iz Španije, Nemčije, Francije, Italije in Velike Britanije. Rastoče sektorje predstavljajo osnovna potrošniška proizvodnja, tekstilna industrija, pridelava plute in montaža avtomobilov.

Tuja podjetja prisotna na trgu: Siemens (Siemens Portugal tako kot Siemens Slovenija deluje na področjih komunikacije, avtomatizacije, kontrole in medicine), Jungheinrich (nemško podjetje Jungheinrich je svetovni proizvajalec skladiščne opreme in storitev; znotraj Nemčije ima mrežo direktne prodaje na 20 lokacijah, lastna prodajna in servisna podjetja pa ima v 24 državah Evrope in izven nje, med njimi tako v Sloveniji kot tudi na Portugalskem), Leica (proizvodnja mikroskopov, fotoaparatorov), Infineon (proizvodnja senzorjev, USB ključev, kartic za brezžično uporabo interneta), Blaupunkt (proizvodnja avtoradijev skupina Bosch), Alcatel itd.

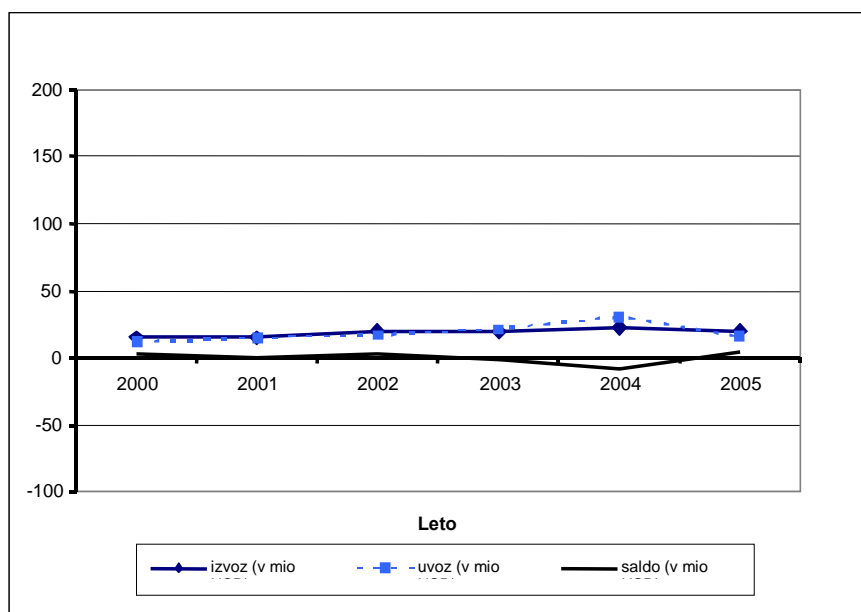
2.6. Blagovna menjava

V prvih petih mesecih leta 2005 so bile največje postavke v slovenskem izvozu na Portugalsko naslednje: osebni avtomobili in druga motorna vozila za prevoz ljudi (49,1 odstotka), traktorji, tovornjaki in avtobusi (5,8 odstotka), pnevmatične gume (4,8 odstotka), sedeži in njihovi deli (3,8 odstotka), vezane ali furnirane plošče in lameliran les (3,5 odstotka) in merilniki proizvodnje plinov in električne energije (2,2 odstotka). Največji izvozniki so bili: Revoz, d. d., TCG Unitech Lth, d. o. o., Sava Tires, d. o. o., Lip Bled, d. d., Iskraemeco, d. d. in Arsed, d. o. o.

V uvozu s Portugalske so v prvih petih mesecih leta 2005 prevladovali naslednji proizvodi: izolirani električni vodniki in kabli iz optičnih vlaken (32,8 odstotka), zračne ali vakuumske črpalke, kompresorji in ventilatorji (21,2 odstotka), deli in pribor za traktorje, tovornjake in avtobuse (11,9 odstotka), plošče iz plastične mase (3,9 odstotka), škripčevja, škripci, dvigala z majhno dvizno višino (3,7 odstotka) in gumirani tekstilni materiali (3,3 odstotka). Največji uvozniki so bili: Revoz, d. d., Cimos, d. d., Savatech, d. o. o., Franc Blažič, s. p., Alpe Papir, d. o. o. in Porsche Slovenija, d. o. o.

Na portugalskem trgu poslujejo 3 slovenska podjetja: Iskra Contadoresde Energia, Lda, Pipistrel Alves, IMP Klima – KEIO Lda (Izvozno okno, 2006).

Slika 2: Blagovna menjava Slovenije s Portugalsko v mio USD



Vir: Izvozno okno, 2006.

Kot je razvidno iz Slike 2, je bilateralna menjava zelo majhna. Za leti 2003 in 2004 je značilna recesija na vseh svetovnih trgih še najbolj prizadela zahodnoevropske trge.

3. TEORIJE MEDNARODNE MENJAVE

3.1. Osnovna teorija

Menjava je posledica različnih ravnotežnih cen na dveh trgih, v dveh državah. Uvedba proste mednarodne menjave poruši ravnotežje zaprtih ekonomskih prostorov in čez čas se oblikujejo novi pogoji tržnega ravnotežja v obeh državah in s tem tudi na svetovnem trgu pri oblikovanju skupne ravnotežne cene na trgu.

3.2. Teorija primerjalnih prednosti

Teorija primerjalnih prednosti ima dve temeljni obliki; prvo, starejšo, ki jo je razvil Adam Smith (1776), imenujemo teorija absolutnih prednosti v proizvodnih stroških, drugo, nekoliko mlajšo, ki jo je razvil David Ricardo (1817), pa imenujemo teorija relativnih prednosti v proizvodnih stroških.

Po Smithovi teoriji naj bi se država specializirala v tistih proizvodnjah, pri katerih dosega absolutno najnižje stroške proizvodnje glede na druge države, po Ricardovi teoriji pa naj bi se država specializirala v tistih proizvodnjah, kjer doma dosega relativno nižje stroške proizvodnje kot druge države. Vzrok za mednarodno menjavo je torej po obeh teorijah opredeljen z razliko v višini primerjanih stroškov proizvodnje za isti proizvod. Mednarodna menjava je po Ricardovi teoriji mogoča takrat, kadar so relativni proizvodni stroški istega proizvoda med gospodarstvi (državami) različni (Damijan, 1995, str. 210).

V primeru majhne države dobi le-ta vse koristi mednarodne menjave, saj se v celoti specializira za proizvodnjo tistega blaga, pri katerem ima komparativne prednosti, večja država pa se mora, poleg tega, da se specializira za proizvodnjo tistega blaga, pri katerem ima komparativne prednosti, usmeriti tudi v proizvodnjo tistega blaga, pri katerem nima komparativnih prednosti. Do mednarodne menjave vseeno pride, ker realno gledano obstajajo tudi druge, večje države, ki med seboj trgujejo, mala država pa se v to menjavo le vključi. To pogosto imenujemo »pomembnost nepomembnosti«. Tveganje, ki ga ima majhna država je, da večja država zniža povpraševanje po blagu, pri katerem ima majhna država komparativne prednosti (Salvatore, 1990, str. 47).

Damijan (1996, str. 59) velikost države ocenjuje glede na dve vrsti kriterijev – kvantitativne in kvalitativne. Kvantitativni kriteriji definicije velikosti neke države so: ozemeljska velikost, demografska velikost, velikost trga, velikost produktivnih kapacitet, kupna moč države, narodni dohodek na prebivalca in delež v svetovni trgovini. Kvalitativni kriteriji pa so: psihologija in prestiž države (mednarodna pomembnost države), kriterij odvisnosti, kriterij dejanske samostojnosti in kriterij povezovalnih ali razdružiteljskih teženj.

Tabela 1: Majhne države EU

Država	Površina (v 1000 m ²)	Prebivalstvo mio	BDP/prebivalca € – tekoče cene
Avstrija	84	8,1	28.900
Belgija	31	10,4	27.100
Ciper	9	0,7	16.800
Republika Češka	79	10,2	8.500
Danska	43	5,4	36.000
Estonija	45	1,4	6.500
Irska	70	4,0	36.000
Latvija	65	2,3	4.800
Litva	65	3,4	5.200
Luksemburg	3	0,5	56.100
Madžarska	93	10,1	7.900
Malta	0,3	0,4	10.800
Portugalska	92	10,5	12.900
Slovaška	49	5,4	6.200
Slovenija	20	2,0	13.000

Vir: Statistični portret Slovenije v EU, 2004.

Po kvantitativnih kriterijih so majhne države tiste, ki imajo od enega do deset milijonov prebivalcev in površino med 10.000 in 100.000 kvadratnih kilometrov (Senjur, 1999, str. 125). Tako Slovenija kot tudi Portugalska spadata med manjše države EU. V določenih aspektih se obe na enak način prilagajata večjim državam. Tak je primer avtomobilske industrije. Večje države vlagajo v ti dve državi zaradi cenejše delovne sile, sposobnosti hitrega prilagajanja novim tehnologijam zaposlenih in natančnosti zaposlenih (na Portugalskem bodo izdelali nov Volkswagnov model Scirocco predvidoma že leta 2008).

3.3. Alternativne teorije mednarodne menjave

V razmerah svetovne globalizacije, ko dosedanja nacionalna podjetja postajajo multinacionalna in globalna, klasične in neoklasične teorije mednarodne menjave ne zadoščajo pojasnjevanju tokov mednarodne trgovine. Večji del svetovne trgovine poteka med razvitimi državami, ki nimajo izrazitih primerjalnih prednosti. Med njimi se razmerja produkcijskih faktorjev in tehnologija le malo razlikujejo. Predpostavke o homogenosti proizvodov so ostanki klasičnih teorij, ki veljajo le še za trge primarnih surovin. Primat mednarodne trgovine med razvitimi državami v svetu predstavljajo diferencirani proizvodi, ki so zlasti med članicami EU predmet znotrajpanožne trgovine (Klemenčič, 2003, str.5).

Nove teorije poudarjajo ekonomijo obsega kot vzrok menjave, z upoštevanjem nepopolne (oligopolne) konkurence kot prevladujoče oblike tržne strukture (le-to povzročata diferenciacija proizvodov in ekonomija obsega). Z novimi teorijami mednarodne menjave je obseg menjave pojasnjen tudi z vplivom tehnologije in dinamike. V teh spremenjenih pogojih konkurenčnosti so odločilne konkurenčne prednosti, ki jih lahko ustvarijo posamezna podjetja ali panoge. Konkurenčne prednosti lahko izvirajo iz priložnosti podjetja, razvoja proizvoda ali postopka, izbire stroškovne in marketinške strategije, učinka sinergije podjetij v dejavnosti itd. (Nielsen, Madsen, Pedersen, 1995, str. 26–27).

3.3.1. Koncept konkurenčnih prednosti

Naslednji korak v razvoju koncepta primerjalnih prednosti je vključitev zunanjih faktorjev, ki jih osnovna teorija zanemari, ko vzame za predpostavko liberalizirano mednarodno trgovino. V realnem svetu neki državi ne pomaga, če ima absolutno ali relativno najnižje stroške v določeni proizvodnji, če tega proizvoda ne more prodati, ker bodisi ni povpraševanja po njem bodisi so tuji trgi tega proizvoda zaprti, po drugi strani pa državi, ki je članica neke carinske ali ekonomske unije, ni treba imeti posebnih stroškovnih prednosti v določeni proizvodnji v svetovnem merilu, pa bo vseeno svoje proizvode lahko zelo uspešno prodala in z izkazanimi primerjalnimi prednostmi prodajala tako na trgu te unije kot kasneje zaradi uveljavljenosti tudi na ostalih trgih (Damijan, 1995, str. 209–234).

V konceptu konkurenčnih prednosti gre za nadgradnjo primerjalnih prednosti v smeri razvojnih prednosti. Koncept konkurenčnih prednosti v model vključi domače institucionalne mehanizme, ki omogočajo izpopolnjevanje razpoložljivosti produkcijskih faktorjev. Ob tem je velikega pomena, kakšno je domače povpraševanje, ali obstajajo ustrezni dobavitelji in podpirajoče dejavnosti ter kakšne strategije uporabljajo domača podjetja in njihovi tekmeci. Čim bolj je povpraševanje zahtevno in kakovostno, čim več je ustreznih dobaviteljev in podpirajočih dejavnosti s prednostmi v mednarodnem merilu in čim boljša je podjetniška klima v državi ter tekmovalnost med podjetji, tem večje so možnosti za doseganje mednarodnih konkurenčnih prednosti (Damijan, 1995, str. 209–234).

Dežele bodo verjetno uspele v dejavnostih in segmentih, kjer je »nacionalni diamant« najbolj ugoden; skupek ali kumulacija ugodnih pogojev, imenovana »diamant«, pomeni vzajemno in recipročno delovanje determinant. Dve dodani spremenljivi sta naključje in vlada (Kenda, 2003, str. 11–14).

Tipična naključja so nastanek pomembne inovacije, lahko celo invencije, pojav pomembnih oz. radikalnih tehnoloških sprememb, premiki v stroških pomembnih outputov, veliki premiki pri povpraševanju na svetovni ali na regionalni ravni, politični zunanji dogodki in vojne. Poledica zunanjega naključja povzroči za posamezne udeležence spremenjene konkurenčne pogoje; enim pogoje poslabša, drugim izboljša, praviloma pa so zunanja naključja prehodna in ne trajna (Kenda, 2003, str. 11–14).

Vlada pri pospeševanju nacionalne konkurenčnosti vpliva preko subvencioniranja, monetarne politike, z nazorom ekonomske propagande, z vladnimi nakupi, tehničnimi standardi, z reguliranjem kapitalskega trga, davčno politiko ali protimonopolno zakonodajo. Učinek na konkurenčnost je lahko pozitiven ali negativen; vlada namreč s svojimi ukrepi vpliva na nacionalne diamante, ti pa nasprotno na obnašanje vlade (Kenda, 2003, str. 11–14).

3.3.2. Dohodkovni učinek – Linderjeva teorija

Linder (1961) pri pojasnjevanju mednarodne menjave industrijskih proizvodov sloni na zamisli o potencialni trgovini države, pri čemer je potencialni izvoz določen z domačim povpraševanjem. Hipoteza o nastanku menjave podobnih, vendar diferenciaranih proizvodov temelji na podobnosti oz. identičnosti preferenc potrošnikov v dveh državah. Podobnost preferenc je merjena z BDP/osebo, pri čemer naj bi podobnost v BDP/osebo vodila v večjo nagnjenost k uvozu med državama (mejna nagnjenost k uvozu iz države s podobnimi preferencami naj bi bila večja kot mejna nagnjenost k uvozu iz države z drugačnimi preferencami). Primer, ki ga avtor teorije navaja, je povpraševanje po Ferrarijih v Savdski Arabiji. Čeprav to povpraševanje tam obstaja, ni dovolj reprezentativno, da bi vzpodbudilo proizvodnjo teh luksuznih avtomobilov do obsega, ki bi zagotavljal potencialni izvoz iz Savdske Arabije. Če impliciramo na primer Slovenije in Portugalske, je tako v primeru Slovenije kot v primeru Portugalske povpraševanje po proizvodih ene oz. druge države majhno, čeprav sta njuna kazalca mere preferenc BDP/osebo skoraj identična (glej Tabela 1 na str. 10). Ključni problem izhaja iz drugačne kulture, majhne medsebojne prepoznavnosti, posledično pa je majhno tudi domače povpraševanje (Kostevc, 2000).

3.3.3. Znotrajpanožna menjava

Znotrajpanožna menjava je značilna za države s podobno stopnjo ekonomskega razvoja. Nastane, kadar država istočasno uvaža in izvaža proizvode, ki po statistični klasifikaciji spadajo v isto skupino (panogo). Na znotrajpanožno menjavo vplivajo državnospecifični, industrijskospecifični in z evropsko integracijo povezani dejavniki. Državnospecifični dejavniki so bruto domači proizvod na osebo (višji kot je BDP p. c., višja je raven znotrajpanožne trgovine), ekonomska razdalja, preference (če sta si državi geografsko in kulturno blizu, se bo proizvod ene države zlahka prodajal tudi v sosednjih državah), velikost države, razlika v velikosti držav (potencial za razvoj trgovine je večji med dvema podobno velikima državama), stopnja ekonomske integracije (izginjajo trgovinske omejitve), trgovinske ovire in transportni stroški. Industrijskospecifični dejavniki so diferenciacija proizvodov (večja je diferenciacija, večja je znotrajpanožna menjava), ekonomija obsega (zaradi uvoza se država lahko specializira v določen proizvod in ji ni več potrebno proizvajati različnih nedonosnih izdelkov le za zadovoljitev potrošnikovih potreb) in struktura trga. Z

ekonomske integracije so povezane nevarinske ovire, neposredne tuje investicije in menjalni tečaj (če vrednost valute pade, se delež znotrajpanožne menjave zmanjša).

Slovenci in Portugalci proizvajamo sorodne proizvode (avtomobilska in lesna proizvodnja ter pridelava vina), velikost držav je v razmerju do drugih držav EU primerljiva, vendar sta si državi geografsko, predvsem pa kulturno daleč.

Poznamo horizontalno in vertikalno znotrajpanožno menjavo. Ko gre za majhne razlike v značilnosti blaga, kot so barva, embalaža, pakiranje in podobno, gre za horizontalno diferenciacijo. Horizontalna proizvodna diferenciacija je lahko odsev monopolistične konkurence, kjer vsak proizvajalec teži k temu, da z diferenciacijo svojih proizvodov doseže čim večji tržni delež. Razlikovanje je lahko tudi rezultat prizadevanj obstoječih proizvajalcev, da bi preprečili nastanek novih oblik proizvodnje. Proizvajalci v slednjem primeru ne vlagajo veliko v raziskovanje, imajo pa visoke stroške oglaševanja in reklam (Boršič, 2000, str. 59).

Ravno obratno pa je vlaganje v raziskovanje pri vertikalni proizvodni diferenciaciji veliko, saj le tako lahko proizvajalci ohranijo oz. povečajo svoj tržni delež. Dobrine se pri vertikalni diferenciaciji razlikujejo po kakovosti.

Na slovensko znotrajpanožno trgovino vplivajo predvsem državnospecifični dejavniki, medtem ko je vertikalna znotrajpanožna trgovina določena z industrijskospecifičnimi dejavniki. Vertikalna znotrajpanožna trgovina je prisotna v večjem deležu in v več sektorjih kot horizontalna. Znotrajpanožna specializacija kljub spremembam v tranzicijskem obdobju ostaja v treh sektorjih Standardne mednarodne trgovinske klasifikacije.

3.3.4. Gravitacijski model zunanje trgovine

V nadaljevanju predstavljam ključne aspekte gravitacijskega modela trgovine in dejavnike, ki vplivajo na implementacijo modela za analizo trgovinskih podatkov

3.3.4.1. Vplivi liberalizacije trgovine

V začetku devetdesetih let prejšnjega stoletja se je Zahod oz. takratne države članice Evropske unije začel zavedati pomena držav Centralne in Vzhodne Evrope. Evropska unija se je morala soočiti s političnimi in ekonomskimi izzivi, ki jih je prinesla demokracija, ki so jo uvajale srednje- in vzhodnoevropske države. Združitev bi pomenila večjo stabilnost in konkurenčnost EU, mir, boljšo varnost, večjo svobodo ter lažje soočanje z vplivi globalizacije. Vsaka izmed držav EU je tako z vsako izmed držav kandidatki podpisala tako imenovane Evropske sporazume o zmanjševanju čezmejnih transakcijskih stroškov z omejitvijo tehničnih, administrativnih in carinskih stroškov. Tovrstna liberalizacija ni doprinesla uniformiranih rezultatov niti na državni niti na sektorski ravni, kajti Evropski sporazumi so šteli »občutljive« sektorje pred liberalizacijo. Druga ovira je izhajala iz

dejstva, da so takratne države kandidatke za vstop v EU po večini trgovale z bogatejšimi državami EU (Friedl, 2005).

Januarja leta 1999 je 11 (od takratnih 15) članic EU vstopilo v tretjo, zadnjo fazo Evropske monetarne unije. Euro je bil uveden kot knjižni denar. Posledično je bilo pričakovati pozitiven vpliv na trgovino znotraj držav EU. Dejstvo je, da hoče biti Evropa konkurenčno oz. celo najbolj konkurenčno gospodarstvo na svetu, kar izhaja iz marca 2000 sprejete Lizbonske strategije (Europa, 2006)

3.3.4.2. Gravitacijski modeli trgovine

Gravitacijski model trgovine je model za ocenjevanje učinkov mednarodnih integracij. Model izhaja iz teorije težnosti, ki jo je kot prvi uporabil Issac Newton leta 1686, v mednarodni trgovini pa sta jo kot prva uporabila Tinbergen (1962) in Pöyhönen (1963), ki sta predlagala, da bi se trgovina med državama lahko ocenjevala kot naraščajoča funkcija dohodka in padajoča funkcija razdalje med tema dvema državama (pogosto interpretirana kot stroški transporta oz. tako imenovana »ledena gora«) (Howard, 2000).

Model je kasneje postal pomemben instrument pri empirični analizi mednarodne trgovine. Uporabljen je bil za pojasnjevanje tokov migracij, neposrednih tujih investicij in mednarodnih trgovinskih tokov. Skladno s tem modelom je izvoz iz države v državo pojasnjen z ekonomsko velikostjo, ekonomskimi razlikami, prebivalstvom, socialnimi razlikami med državama, dodatnimi stroški, ki lahko nastanejo med določenimi državami (davki, različnost politik), geografsko razdaljo in več »dummy« spremenljivk. Le-te so v model vključene, da bi zadostili vplivu tako imenovanih »stroškov« trgovine med dvema državama. Države, ki so si na nek način blizu, bodisi zaradi skupne zgodovine, kulture, jezika, regijskega povezovanja ali drugih skupnih značilnosti držav, so združene in za namen obdelave prilagojene računalniškemu zapisu (Opravž, 2002).

Model je bil med mednarodnimi ekonomisti dobro sprejet iz treh razlogov: teoretične osnove, ki sovpadajo s teorijo težnosti, močne empirične vrednosti (visok R_2) in relevantnost analiziranja vpliva trgovinskih sporazumov na tok trgovine (Bergstrand, 2006).

Pomanjkljivosti modela pa se kažejo v nedefiniranju primerjave oddaljenosti obravnavanih držav do ostalih držav sveta, pa tudi slabi rezultati (negativne ocene koeficientov za »dummy« spremenljivke, ko bi morale biti pozitivne). Medtem ko je bilateralna trgovina med dvema državama odvisna od cen substitutov v primerjanih državah, so le-te iz analize ponavadi izključene (Bergstrand, 2006).

Deardorff je leta 1998 dokazal, da model sovpada z Ricardovim in Heckscher-Ohlin modelom, s tem ko je determiniral trgovino iz dveh vidikov, in sicer: trgovina brez kakršnihkoli omejitev (njegova teorija pravi, da bi morale biti povpraševanje indiferentno

med proizvodi iste cene, ne glede na to, na katerem trgu so proizvedene (domačem ali tujem), prav tako pa tudi ponudnikov ne bi smelo zanimati, komu svoje blago oz. storitve prodajo) in med državami, ki proizvajajo popolnoma različne proizvode.

Primeri uporabe gravitacijskega modela trgovine:

- Za ocenjevanje stroškov protekcionalizma
S protekcionalizmom so domači proizvajalci v primerjavi s tujimi v prednostnem položaju, kar slabi obseg mednarodne trgovine. Tako uvozniki kot izvozniki ne uspejo realizirati vseh možnih poslovnih priložnosti. Z gravitacijskim modelom trgovine je mogoče oceniti, koliko bi znašala trgovina, če bi bil določen trg popolnoma liberalen.
- Za ocenjevanje vpliva iste valute
Ob analizi trgovine pred in po vstopu v isto trgovinsko unijo lahko ocenimo, kolikšna je moč vpliva iste valute na velikost trgovine.
- Za razlago vpliva trgovinskih sporazumov na trgovino
- Za razlago medpanožne in znotrajpanožne menjave

3.4. Devizni trgi

Devizni trgi so trgi, kjer poteka trgovanje z različnimi nacionalnimi valutami. Transakcije z njimi ne potekajo na nekem fizičnem prostoru, temveč se odvijajo s pomočjo sodobnega telekomunikacijskega omrežja. Za devizne trge je značilno, da v geografskem smislu zajemajo svet kot celoto in da se trgovanje odvija praktično 24 ur na dan. Ločimo dva osnovna segmenta deviznih trgov, in sicer medbančne in klientske trge. Devizni trgi opravljajo tri temeljne funkcije, in sicer: omogočajo prodajo in nakup deviz tistim udeležencem, ki jih potrebujejo za opravljanje svoje osnovne dejavnosti, pomagajo opravljati funkcijo zavarovanja pred tečajnim tveganjem in omogočajo špekuliranje z deviznim tečajem.

Devizni trgi naj bi stimulirali trgovino med dvema državama, saj je ena valuta učinkovitejša od dveh. Vpliv enotne valute je velik. V svetu sekundarnih trgov je težko predstavljivo, da nižji transakcijski stroški vodijo do tako velikega povečanja trgovine (Rose, 2001, str. 386–390).

3.4.1. Slovenski sprejem evra

Priprave na uvedbo evra tako v Sloveniji kot tudi v drugih državah, ki bodo prevzele evro, lahko razdelimo v naslednje faze:

- predpristopna faza,
- faza po pristopu k EU do vključitve v ERM II,
- sodelovanje v ERM II vsaj dve leti ter
- uvedba evra po izpolnitvi vseh zahtevanih konvergenčnih kriterijev.

Po pristopu k EU mora Slovenija ravnati v skladu s končnim ciljem uvedbe evra. Slovenija bo morala sprejeti evro kot svojo nacionalno valuto, ko bodo za to izpolnjeni zahtevani pogoji in nima možnosti izstopa iz sistema (t. i. »opt-out« možnosti), kot jo imata Velika Britanija in Danska.

V predpristopni fazi je bilo potrebno izpolniti kriterije za članstvo v EU, t. i. kopenhavske kriterije, in prevzeti predpise, ki se nanašajo na ekonomsko in monetarno unijo (EMU). Gre za določbe v zvezi s prostim pretokom kapitala, neodvisnostjo centralne banke, osnovnim ciljem monetarne politike ter prepovedjo financiranja javnega sektorja s strani centralne banke. EMU obsega tudi prepoved privilegiranega dostopa javnega sektorja do finančnih institucij. Poleg tega pa je potrebno zagotoviti zdrav bančni sistem in finančno stabilnost v državi.

Od 1. maja 2004 do vključitve v ERM II, dne 27. 6. 2004, Slovenija sodeluje v EMU kot država članica z odstopanjem glede uvedbe evra. To pomeni, da za Slovenijo po pristopu k EU veljajo določbe, ki se nanašajo na ekonomsko unijo, ne pa tudi tiste, ki se nanašajo na monetarno unijo. Politika deviznega tečaja je bila do pristopa k EU v pristojnosti posamezne države pristopnice, po pristopu k EU pa jo je potrebno obravnavati kot zadevo skupnega interesa. Do uvedbe evra je monetarna politika v pristojnosti Banke Slovenije. Banka Slovenije je postala z vstopom v EU del ESCB (ne pa tudi Evrosistema), guverner Banke Slovenije pa postal član razširjenega Sveta ECB.

Faza sodelovanja v ERM II se je začela 27. 6. 2004 z vstopom Slovenije v ERM II in bo trajala do prevzema evra, 1. 1. 2007. V ERM II so valute držav članic EU, ki niso uvedle evra in sodelujejo v tem sistemu, vezane na evro, vendar lahko tečaj valute niha znotraj določenega razpona. V okviru ERM II se v medsebojnem dogovoru določi tečaj BS do evra za valuto vsake države članice EU izven evro območja, ki sodeluje v ERM II. Raven centralne paritete ne bi smela bistveno odstopati od ravnovesnega tečaja. Država članica EU, ki ni uvedla evra, se sicer sama odloči o tem, kdaj bo svojo valuto vključila v ta sistem, vendar se to od nje pričakuje. Dvoletno sodelovanje v ERM II v dovoljenih mejah nihanja deviznega tečaja okoli centralnega tečaja do evra in brez prilagoditve centralnega tečaja navzdol oz. devalvacije je eden izmed pogojev za uvedbo evra. V tej fazi se samostojnost monetarne politike zmanjša. Politika deviznega tečaja je osredotočena na stabilnost tečaja glede na evro. Vsaki dve leti ali na zahtevo posamezne države članice, ki še ni uvedla evra, tako Evropska komisija kot tudi ECB pripravita konvergenčno poročilo o izpolnjevanju kriterijev za uvedbo evra (European central bank, 2006).

Zadnjo fazo predstavlja uvedba evra po izpolnitvi zahtevanih konvergenčnih kriterijev. Slovenija izpolnjuje vse zahtevane kriterije: velikost javnofinančnega primanjkljaja, javnega dolga, obrestne mere in kriterij glede višine inflacije. Poleg tega mora Slovenija izpolniti tudi kriterij stabilnosti deviznega tečaja, tj. sodelovanje v ERM II najmanj dve leti v dovoljenih mejah nihanja deviznega tečaja okoli centralnega tečaja do evra in brez devalvacije valute. Odločitev o uvedbi evra sprejme Svet EU (ECOFIN). ECOFIN ob upoštevanju predloga

Evropske komisije, konvergenčnega poročila Evropske komisije in konvergenčnega poročila ECB, mnenja Evropskega parlamenta ter razprave Evropskega sveta sprejme odločitev, da država izpolnjuje zahtevane pogoje za uvedbo evra. S 17. 5. 2006 je Slovenija dobila pozitivno oceno in je tako edina izmed kandidat, ki izpolnjuje pogoje za prevzem evra januarja 2007. Ko bo Slovenija uvedla evro, bo Banka Slovenije postala del Evrosistema in prenesla pristojnost glede vodenja monetarne politike na Evrosistem, guverner Banke Slovenije pa bo postal član Sveta ECB. Evro bo uveden kot zakonito plačilno sredstvo, ki bo zamenjalo tolar po določenem tečaju.

V Sloveniji bomo tako evro uvedli s 1. januarjem 2007, približno tri mesece po nepreklicnem fiksiranju menjalnega razmerja tolar : evro (predvidoma oktobra 2006). Razmeroma kratko obdobje »velikega poka« (14 dni) po uvedbi bankovcev in kovancev bo možen dvojni obtok (tolarji in evri), do konca februarja 2007 bo možna zamenjava tolarke gotovine pri bankah, nato pa pri Banki Slovenije brez časovne omejitve.

3.4.2. Vpliv na menjavo

Slovenska podjetja več kot 65 odstotkov izvoza in več kot 80 odstotkov uvoza opravijo z državami Evropske unije in tako praktično že poslujejo v evrih. Po anketi GZS (2005) »Poslovna pričakovanja« le še 3 odstotke industrije in 13 odstotkov anketirane trgovine naj ne bi uporabljalo evra, na področju drugih storitvenih podjetij pa je le-teh za zdaj nekaj več (23 odstotkov). Slaba polovica podjetij uporablja evro npr. pri cenah, pogodbah, investicijah samo v poslovanju s tujimi poslovnimi partnerji, največ v dejavnostih industrije in trgovine, dobri dve petini podjetij pa tudi z domačimi poslovnimi partnerji. V anketi je slovenska trgovina že v prek 40 odstotkih poročala, da uporablja evro v poslovanju tudi v Sloveniji, z domačimi poslovnimi partnerji oz. strankami (Dekleva, 2005, str. 14).

Konkretni pozitivni učinki uvedbe evra za podjetja so manjšanje transakcijskih stroškov pri menjavi valut, zmanjšanje negotovosti, povezane s tečajnimi nihanjem ter s tem povezani stroški in zavarovanje pred nihanji (negotovosti so zaradi vstopa v ERM II sicer zmanjšane na minimum), večja preglednost cen, posledično pa tudi večja konkurenca in nižje cene, lažji dostop do finančnih sredstev zaradi bolj likvidnega trga v evrih in pa znižanje obrestnih mer. Slednje spodbudno vpliva na investicije ter posledično na gospodarsko rast (le-ta naj bi se zaradi uvedbe evra povečala za 1 %). Seveda pa uveljavitev evra pomeni tudi zmanjšanje rizikov za samo državo, kar relativno povečuje konkurenčnost nacionalnega gospodarstva. Po oceni opravljenih študij naj bi se zaradi uvedbe evra kot nacionalne valute BDP povečal za 0,3 % letno (po najbolj konzervativnih študijih celo za 0,5 %), menjava pa naj bi poskočila tudi do 50 % (Pivk, 2004).

Kljub temu pa znajo podjetja v novih državah EMU, tudi v Sloveniji, imeti nekatere težave povezane s kasnejšo uvedbo evra kot v sedanjih državah evroobmočja. Gre za to, da so bila vsa podjetja evroobmočja ob sprejemu evra na enakih izhodiščih na področju čezmejnega

marketinga, prodajnih strategij, različnih kooperacij, prevzemov itd., podjetja iz novih držav pa se bodo tega – dejanskih izračunov v evrih – šele lotila. To pa bi utegnilo vplivati na njihove prodajne aktivnosti, kar bi jih lahko prisililo v različna prestrukturiranja in začasno nižjo konkurenčnost. Podjetja EMU so namreč čez faze prestrukturiranja oz. prilaganja na nove okoliščine šla kolektivno, medtem ko bodo podjetja držav bodočih članic EMU morala to fazo prilagajanja šele opraviti. Do negativnih učinkov uvedbe evra kot nacionalne valute lahko pride tudi, če bo imela Slovenija ob sprejemu evra preveliko inflacijo ali preveliko brezposelnost ali negativno gospodarsko rast ali javni primanjkljaj, ki presega 3 % BDP-ja oz. napačno ekonomsko politiko. Kljub temu pa mikroekonomski razlogi vključevanja v enotno valutno območje temeljijo na predpostavki, da bodo prihranki zaradi uporabe skupne valute večji od enkratnih stroškov prehoda na skupno valuto. Tudi po uvedbi evra kot nacionalne valute pa bo potrebno na vse navedene Maastrichtske kriterije še paziti, predvsem pa imeti zadovoljivo fiskalno politiko (Bulc, 2005, str. 37).

3.5. Bilateralni sporazumi

Pomembnejši bilateralni sporazumi, ki urejajo gospodarsko sodelovanje med državama (Gospodarska zbornica Slovenije, 2006):

- **Davčno poslovanje** – Zakon o ratifikaciji konvencije o izogibanju dvojnega obdavčevanja in preprečevanju davčnih utaj v zvezi z davki od dohodka in premoženja s protokolom.
- **Pospeševanje naložb** – Zakon o ratifikaciji sporazuma med Republiko Slovenijo in Republiko Portugalsko o vzajemnem spodbujanju in zaščiti naložb s protokolom (BPOSZN).
- **Znanstveno-tehnološko sodelovanje** – Uredba o ratifikaciji dolgoročnega sporazuma med Socialistično federativno republiko Jugoslavijo in Republiko Portugalsko o gospodarskem, znanstvenem in tehnološkem sodelovanju.
- Zakon o ratifikaciji sporazuma med Republiko Slovenijo in Portugalsko republiko o sodelovanju v kulturi, izobraževanju in znanosti (BPOKIZ).
- **Cestni prevoz** – Zakon o ratifikaciji sporazuma med Republiko Slovenijo in Portugalsko republiko o mednarodnem cestnem prevozu potnikov in blaga ter protokola po 17. členu o izvajanju sporazuma med Republiko Slovenijo in Portugalsko republiko ... (BPOMCP).
- **Zračni promet** – Zakon o ratifikaciji sporazuma med Republiko Slovenijo in Republiko Portugalsko o zračnem prometu (BPOMZP).
- Uredba o ratifikaciji sporazuma o vzpostavitvi diplomatskih odnosov med Republiko Slovenijo in Republiko Portugalsko.

Našteti bilateralni sporazumi lajšajo poslovanje med obravnavanima državama, pripomogli pa naj bi tudi k večjemu obsegu trgovine. Zmanjšujejo stroške carin, davkov, pospešujejo naložbe, s pomočjo sporazuma o sodelovanju v kulturi, izobraževanju in znanosti pa omogočajo večjo

prepoznavnost, kar je še posebej v primeru obravnavanih držav ključni dejavnik, ki onemogoča večjo trgovino.

3.6. Izvozne ovire in tveganja

Z vstopom Slovenije v Evropsko unijo so podjetja dobila možnost, da svoje izdelke po načelu svobodne konkurence prodajajo kjerkoli na območju EU. Slovenskim podjetjem tako ni več potrebno opravljati carinskih formalnosti pri prometu blaga med Slovenijo in drugimi članicami EU, namesto nacionalnega carinskega zakona pa se bo uporabljal evropski carinski kodeks. Za slovenska podjetja po vstopu v Unijo za poslovanje na enotnem trgu torej ni več administrativnih ovir, po uvedbi evra kot nacionalne valute pa bo poslovanje za slovenska podjetja še lažji, saj bodo odpadli tudi transakcijski stroški.

Nezadostne informacije o potencialnih strankah, konkurenci in tujih poslovnih praksah so ključne ovire, s katerimi se soočajo tako že obstoječi izvozniki kot tudi tisti, ki se za to šele odločajo. Prav tako predstavlja problem pridobitev zadostnih informacij o distribuciji in storitvah, plačilu, uvoznih davkih in težave pri komuniciranju s tujimi distributerji. Poleg tega oviro predstavlja tudi motnja v proizvodnji zaradi zahtev po nestandardnih proizvodih.

Ključni faktorji, ki zavirajo začetek izvažanja, so predvsem nezadostni finančni viri, pomanjkljivo znanje, nezadostna povezanost s tujimi trgi, pomanjkanje finančnih virov namenjenih za širjenje na tuje trge, pomanjkanje proizvodnih možnosti za širjenje na tuje trge, pomanjkanje distribucijskih kanalov v tujini in pomanjkljivo menedžersko znanje.

4. ANALIZA S POMOČJO GRAVITACIJSKEGA MODELA TRGOVINE

4.1. Metodologija analize

V analizo je zajetih 16 držav Evropske unije: Danska, Nemčija, Grčija, Španija, Francija, Irska, Italija, Madžarska, Nizozemska, Avstrija, Poljska, Portugalska, Slovenija, Finska, Švedska in Velika Britanija. Zaradi lažje dostopnosti podatkov so bile izbrane države članice Evropske unije brez novih držav članic. Izmed novih držav članic sta bili zaradi boljše reprezentativnosti poleg Slovenije vključeni Madžarska in Poljska, iz modela pa sta bili zaradi različnega vodenja izključeni Belgija in Luksemburg. Ti dve državi sta bili namreč do vključno leta 1998 z vidika bivše petnajsterice oz. do vključno leta 1996 z vidika držav, ki so se UE pridružile 2004, vodeni skupaj, po tem letu pa narazen.

Časovno zaporedje analize je od leta 1995 do vključno leta 2004. Za boljšo reprezentativnost podatkov bi bilo primernejše daljše časovno zaporedje, vendar to presega okvire diplomskega dela (External and intra-European Union trade, 2006).

Analiza želi pokazati, katere spremenljivke vplivajo na trgovino, kakšna je moč vpliva ter ob uporabi regresijske funkcije napovedati trgovino za leto 2004 ter jo primerjati z dejansko vrednostjo trgovine v letu 2004.

Izbrane so bile tisti spremenljivke, ki imajo v gravitacijskem modelu trgovine največjo težo (Rose, 2001).

- bruto domači proizvod (BDP) prve države – podan v realnih cenah,
- BDP druge države – podan v realnih cenah,
- povprečni BDP,
- skupni BDP,
- minimalni BDP,
- maksimalni BDP,
- prebivalstvo prve države v paru,
- prebivalstvo druge države v paru,
- razdalja med glavnima mestoma v paru uporabljenih držav.

BDP pozitivno vpliva na obseg trgovine, tako da naj bi bilo trgovanje večje, če je BDP večji. Zbrani podatki o vrednosti BDP so deflacionirani; vpliv inflacije je odstranjen. Za primerjavo velikosti držav je bilo zajeto število prebivalcev. Velikost države pozitivno vpliva na trgovino med dvema državama. Večja kot je velikost države, večja naj bi bila trgovina.

V analizi nastopane »dummy« spremenljivke so posebno oblikovane spremenljivke, ki zavzemajo vrednost 1, kadar pojav nastopi, sicer pa je njihova vrednost enaka 0 (Witt, Brooke, Buckley, 1992, str. 44). Uporabljene so bile:

- Skupni jezik – skupni jezik pozitivno vpliva na obseg trgovine. V kolikor državi govorita isti jezik, naj bi bilo trgovanje večje. V analizi je vrednost spremenljivke 1, v kolikor imata državi skupni jezik, v nasprotnem primeru pa 0.
- Skupna meja – skupna meja pozitivno vpliva na obseg trgovine. V kolikor državi mejita druga na drugo, naj bi bilo trgovanje večje. V analizi je vrednost spremenljivke 1, v kolikor imata državi skupno mejo, v nasprotnem pa 0.
- Skupna morska meja – skupna morska meja pozitivno vpliva na obseg trgovine. V analizi je vrednost spremenljivke 1, v kolikor obstaja plovna pot iz ene države do druge, v nasprotnem primeru pa 0.
- Skupna jezikovna skupina – skupna jezikovna skupina do določene mere zajema isto kulturo držav in pozitivno vpliva na obseg trgovine. V kolikor državi pripadata isti jezikovni skupini, naj bi bilo trgovanje večje. V kolikor države pripadajo isti jezikovni skupini (germanski, romanski, keltski, grški ali slovanski) zavzemajo vrednost 1, v nasprotnem primeru pa 0.
- Časovne »dummy« spremenljivke – zavzemajo vrednost 1, če je obravnavana spremenljivka v letu, ki ga analiziramo oz. 0, če ni.
- »Dummy« spremenljivke za posamezne države – zavzemajo vrednost 1, če je obravnavana spremenljivka obravnavana država oz. 0, če ni.

Multipla linearna regresija proučuje linearno odvisnost ene odvisne spremenljivke od več neodvisnih spremenljivk. Točnost regresijske analize je determinirana s primerjavo ocenjene vrednosti z dejansko vrednostjo izbrano v vzorec. S primerjavo Y-vrednosti lahko ocenimo, kako točna je napoved. V našem primeru nastopa uvoz oz. izvoz kot odvisna spremenljivka, bruto domači proizvod (BDP), število prebivalstva, razdalja, skupni jezik, skupna meja, morska meja in skupna jezikovna skupina pa kot neodvisne spremenljivke.

$$(1) \quad Y_i = \alpha + \beta_1 X_{i1} + \beta_2 X_{i2} + \dots + \beta_k X_{ik} + \varepsilon_i$$

Parameter α oz. regresijska konstanta nam pove, kolikšna je vrednost spremenljivke Y, če so vse neodvisne spremenljivke enake nič. Pogosto nima ekonomske vsebine. Regresijski koeficienti ($\beta_1, \beta_2 \dots$) pa nam povedo, za koliko enot se v povprečju spremeni vrednost odvisne spremenljivke, če se vrednost neodvisne spremenljivke spremeni za eno enoto (Košmelj, 2000).

Za preverjanje primernosti in zanesljivosti regresijskega modela ter koeficientov so bili uporabljeni naslednji statistični testi:

- Pravilni predznaki: uporabnost modela nam med drugim kažejo predznaki izračunanih regresijskih koeficientov. Predznaki naj bi bili skladni z ekonomsko teorijo. V kolikor določen dejavnik slabi trgovino, mora biti le-ta negativen, v kolikor na trgovanje spodbudno vpliva, mora biti pozitiven.
- Determinacijski koeficient: vrednost determinacijskega koeficienta leži med 0 in 1. Vrednost 0 pomeni, da ni nikakršne odvisnosti med odvisno in neodvisnimi spremenljivkami. Vrednost 1 pa kaže na to, da je odvisno spremenljivko možno v celoti pojasniti s pomočjo neodvisnih spremenljivk (Košmelj, 2000).
- Šumni podatki so bili s pomočjo zakonitosti v podatkih, z izločanjem ekstremov ob pomoči programskega orodja Excel, iz analize izločeni.

4.2. Analiza s programom WEKA

Tabela 2: Napoved uvoza s programom WEKA – regresijska enačba

Atribut:	Vrednost
Portugalska +	-400.2544
Slovenija2 +	-796.581
Slvenija +	-1793.5295
Portugalska 2 +	-1136.6054
LETO +	98.1645
BDP1_realnecene +	-0.0587
BDP2_relnecene +	-0.0587
POVPREČNI_BDP +	0.4008
SKUPNI_BDP +	-0.0628
MIN_BDP +	-0.0765
MAX_BDP +	-0.0785
RAZDALJA +	0
SKUPNA_MEJA +	6573.6822
1995 +	-348.8604
Italija +	-1615.8214
Nizozemska2 +	3684.4834
Italija2 +	-1964.4915
	-198065.4926

Vir: Lastni izračuni.

Tabela 3: Napoved uvoza s programom WEKA – napoved uvoza

Št.	Dejanska	Napovedana	Napaka	Par držav
1	18	-2053.867	-2071.867	Portugalska → Slovenija
2	31	-3404.723	-3435.723	Slovenija → Portugalska
3	4122	6449.675	2327.675	Portugalska → Francija
4	5473	5173.865	-299.135	Francija → Portugalska

Vir: Lastni izračuni.

Tabela 4: Napoved uvoza s programom WEKA – statistika

Statistični parameter	Vrednost
Correlation coefficient	0.9485
Mean absolute error	2033.6001
Root mean squared error	2324.0257
Relative absolute error	80.5817 %
Root relative squared error	73.9934 %
Total Number of Instances	4

Vir: Lastni izračuni.

Tabela 5: Napoved izvoza s programom WEKA – regresijska enačba

Vrednost	Atribut:
Portugalska +	-913.0636
Slovenija2 +	-1308.2937
Sloveija +	-999.2966
Portugalka2 +	67.8811
LETO +	105.8858
BDP1_realnecene +	-0.0796
BDP2_relnecene +	-0.0796
POVPREČNI_BDP +	0.5431
SKUPNI_BDP +	-0.0852
MIN_BDP +	-0.1043
MAX_BDP +	-0.1064
RAZDALJA +	0
SKUPNA_MEJA +	6626.9669
2004 +	-891.143
Italija +	-1979.3492
Nizozemska +	3473.0423
Italija2 +	-2490.6935
	-213521.0986

Vir: Lastni izračuni.

Tabela 6: Napoved izvoza s programom WEKA – napoved uvoza

Št.	Dejanska	Napovedana	Napaka	Par držav
1	16	-3430.173	-3446.173	Portugalska → Slovenija
2	23	-2180.093	-2203.093	Slovenija → Portugalska
3	4014	4951.286	937.286	Portugalska → Francija
4	6163	6572.542	409.542	Francija → Portugalska

Vir: Lastni izračuni.

Tabela 7: Napoved uvoza s programom WEKA – statistika

Statistični parameter	Vrednost
Correlation coefficient	0.9825
Mean absolute error	1749.0235
Root mean squared error	2108.0772
Relative absolute error	61.5777 %
Root relative squared error	62.7311 %
Total Number of Instances	4

Vir: Lastni izračuni.

Napoved uvoza na Portugalsko iz Slovenije za leto 2004 je -2.054 mio €, dejanska vrednost uvoza za leto 2004 pa je bila 18 mio €. Ocenjena vrednost uvoza se od dejanske vrednosti uvoza razlikuje za -3.446 mio € in je negativna. Tudi napoved uvoza v Slovenijo s Portugalske za leto 2004 je negativna, in sicer znaša -3.405 mio €, dejanska vrednost uvoza za leto 2004 pa je bila 31 mio €. Ocenjena vrednost se od dejanske vrednosti uvoza razlikuje za -3.436 mio €.

Napoved izvoza s Portugalske v Slovenijo za leto 2004 je -3.430 mio €, dejanska vrednost izvoza za leto 2004 pa je bila 16 mio €. Ocenjena vrednost se od dejanske vrednosti izvoza razlikuje za -3.446 mio € in je tako kot napoved uvoza negativna. Napoved izvoza iz Slovenije na Portugalsko za leto 2004 je malenkostno boljša, vendar še vedno neprimerna za napoved trgovine med obravnavanima državama. Dejanska vrednost izvoza za leto 2004 znaša 23 mio €, napovedana pa -2.180 mio €. Ocenjena vrednost se od dejanske vrednosti izvoza razlikuje za -2.203 mio € in je negativna.

Koeficienti, ki naj bi pojasnili moč vpliva določene spremenljivke na uvoz oz. izvoz, ne zadoščajo kriteriju reprezentativnosti.

Z namenom prikaza robustnosti dobljenih rezultatov sem analizo ponovila tudi v Excelu (Priloga 1).

4.3. Rezultati analize

Analiza je bila narejena v štirih programih: Weka, Stata, SPSS in Excel. Glede na rezultate, ki so jih v analizi prinesli uporabljeni programi, sklepam, da gravitacijski model trgovine za primer Slovenije in Portugalske ni primeren.

Podajam možne razloge in indikacije:

- Najpomembnejši je po mojem mnenju obseg trgovine. Tako majhen obseg uvoza oz. izvoza slabi reprezentativnost rezultatov. Ob dobljenih koeficientih, ki zaradi teže, ki jo v regresiji predstavljajo večje države EU bolje odsevajo trgovino teh držav, bi težko sklepali o trgovini med manjšimi in bolj oddaljenimi državami kot sta Slovenija in Portugalska.

Kot je razvidno iz tabele 8, je primerljivost Portugalske in Francije bolj reprezentativna. Napoved uvoza je pozitivna, napaka je relativno manjša. Dejanski uvoz v Francijo se od napovedanega razlikuje za 2.328 mio €. Napoved izvoza je še bolj reprezentativna kot napoved uvoza. Dejanski izvoz v Francijo se od napovedanega razlikuje le za 937 mio €.

Tabela 8: Napoved uvoza – primerjava s Francijo

Št.	Dejanska	Napovedana	Napaka	Par držav
3	4122	6449.675	2327.675	Portugalska -> Francija
4	5473	5173.865	-299.135	Francija -> Portugalska

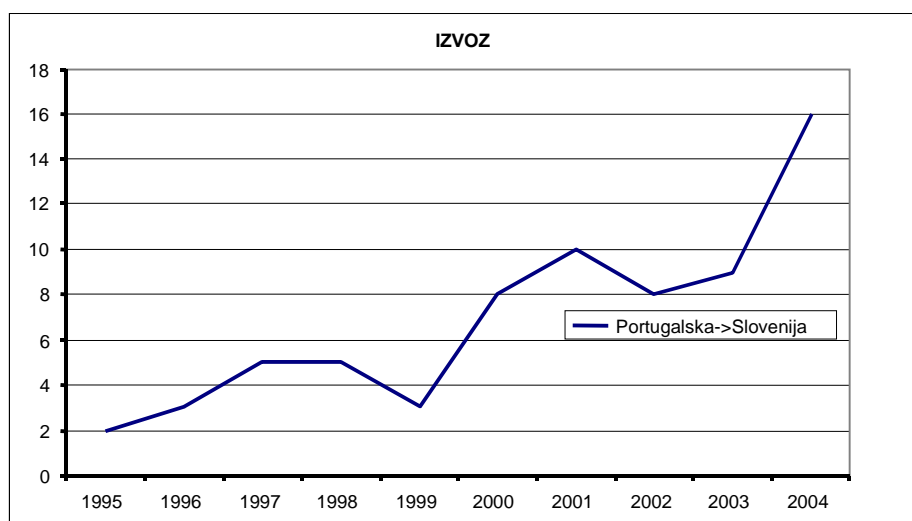
Vir: Lastni izračuni.

Tabela 9: Napoved izvoza – primerjava s Francijo

Št.	Dejanska	Napovedana	Napaka	Par držav
3	4014	4951.286	937.286	Portugalska -> Francija
4	6163	6572.542	409.542	Francija -> Portugalska

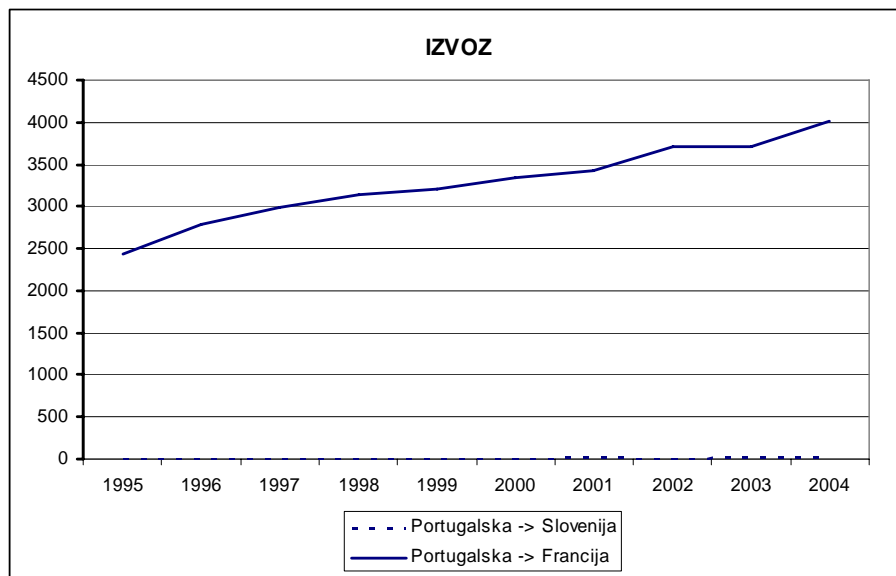
Vir: Lastni izračuni.

Slika 3: Izvoz Portugalske v Slovenijo



Vir: Izvozno okno, 2006.

Slika 4: Primerjava izvoza Portugalske v Slovenijo z izvozom Portugalske v Francijo



Vir: Izvozno okno, 2006.

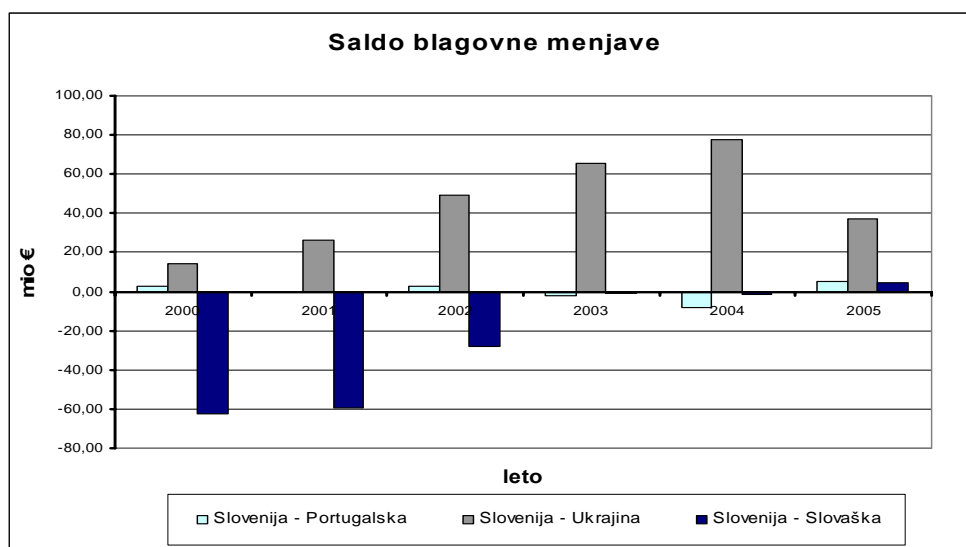
Na Sliki 3 je za primerjavo podan graf izvoza s Portugalske v Slovenijo, na Sliki 4 pa sta grafa izvoza s Portugalske v Slovenijo in s Portugalske v Francijo podana skupaj. Graf izvoza s Portugalske v Slovenijo je tako majhen, da ostaja na osi y. S tem je pojasnjena majhnost trgovine med Slovenijo in Portugalsko.

- Večino vrednosti trgovine znotraj EU tvorijo države, ki so si geografsko in zgodovinsko zelo blizu (Francija, Nemčija, Velika Britanija, Belgija, Nizozemska, Španija). Spremenljivka zgodovinske in geografske povezanosti v model ni bila vključena, je pa velik del trgovine naštetih držav pojasnjen prav z njihovo bližino. Slovenija je soseda Italiji in Avstriji, Nemčija pa ji je zelo blizu, tako da njena mednarodna trgovina gravitira okrog naštetih gospodarsko močnejših držav. Tudi ta dejavnik v analizo ni bil vključen.
- Izbira dejavnikov je tudi ključnega pomena. Menim, da je vpliv neekonomskih dejavnikov (posledično težje merljivih dejavnikov) večji, kot je bilo predpostavljeno v tezi diplomske naloge. O Portugalski vemo malo in obratno, Portugalci malo vedo o Sloveniji.
- Pri mednarodni trgovini je kot gospodarski dejavnik pomemben vpliv preferenc (ugotovljene ali ustaljene preference potrošnikov za eno vrsto ali skupino storitve pred drugo). Preference zajemajo vse tiste proizvode in/ali storitve, ki jih potrošnik zaradi lastnosti proizvodov, njihovih cen in namena njihove uporabe šteje za zamenljive ali nadomestljive. Preference v analizo zaradi prostorskih omejitev analize niso bile vključene.

4.4. Primerjava trgovine Slovenije z Ukrajino in Slovaško

Primerjava trgovine med Slovenijo in Ukrajino in Slovenijo in Slovaško je podana kot primerjava trgovine Slovenije in Portugalske. Ukrajina je od Slovenije oddaljena približno toliko kot Portugalska, Slovaška pa je s Slovenijo primerljiva po velikosti in številu prebivalcev.

Slika 5: Primerjava salda blagovne menjave Slovenije s Portugalsko in Slovenije z Ukrajino



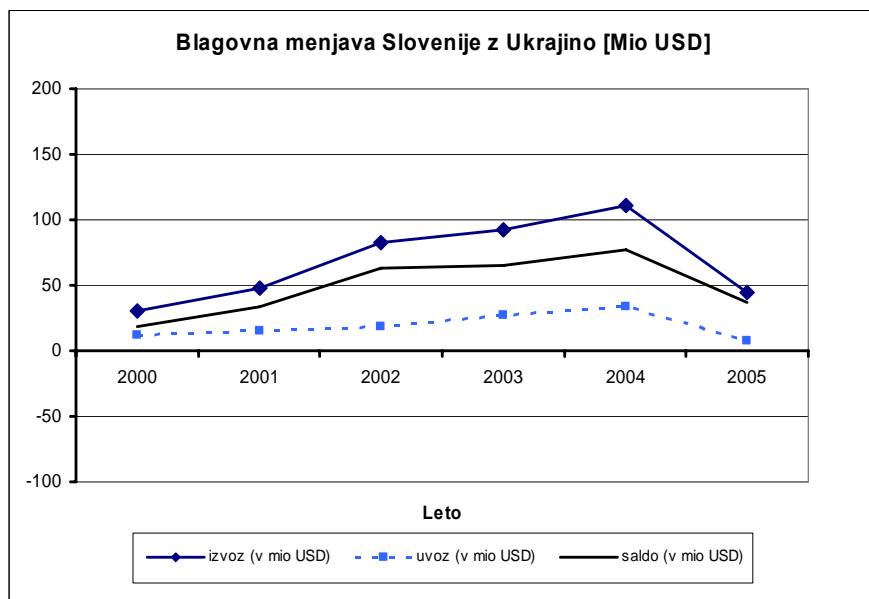
Vir: Izvozno okno, 2006.

Slovenija in Portugalska imata, kot je razvidno iz Slike 5, precej manjšo blagovno menjavo kot Slovenija in Ukrajina ter Slovenija in Slovaška, v primerjavi s katero v obravnavanem obdobju Slovenija beleži velik porast izvoza.

4.4.1. Trgovina Slovenije in Ukrajine

Ukrajina je od Slovenije oddaljena 1.707 km (Via Michelin, 2006), kar je približno toliko, kot je od Slovenije oddaljena Portugalska (2.634 km (Via Michelin, 2006), pa vendar je njuna menjava mnogo večja, kot je menjava Slovenije in Portugalske.

Slika 6: Blagovna menjava Slovenije z Ukrajino



Vir: Lastni izračuni.

Skozi celotno petletno obdobje od leta 2000 do leta 2005 je, kot je razvidno iz Slike 6, saldo blagovne menjave pozitiven in v primerjavi s Portugalsko relativno večji. Na večje trgovanje Slovenije z Ukrajino v primerjavi s Portugalsko vpliva močno domače in izvozno povpraševanje, ki vpliva na hitro gospodarsko rast, ki je v letu 2004 znašala 12,1 odstotka (na Portugalskem sta gospodarsko rast vzpodbujala samo zasebna poraba, ki je naraščala predvsem zaradi napovedanega dviga DDV in trošarin, in izvoz, medtem ko sta investicijska in javna poraba stagnirali). Zaradi hitre rasti realnih plač se je zasebna poraba povečala za 14 odstotkov, zaradi povečevanja predvolilnih izdatkov, predvsem v socialne namene, se je javna poraba povečala za 5 odstotkov, zaradi hitrejše privatizacije, modernizacije in izboljšane likvidnosti pa se je naložbeno povpraševanje prav tako povečalo za 5 odstotkov. Še posebno močno (realno za 15,2 odstotka) se je povečal izvoz, kar je bilo posledica velikega povpraševanja po glavnih ukrajinskih izvoznih izdelkih (kovine in težki stroji) in s tem visokih cen (Izvozno okno, 2006).

Slovenija in Portugalska imata, kot je razvidno iz Slike 5, precej manjšo blagovno menjavo kot Slovenija in Ukrajina. Razloge za to gre iskati v več dejavnikih. Ukrajina ima v primerjavi s Portugalsko precej višjo izobrazbeno raven. Kader je strokovno izobražen predvsem na področju visoke tehnologije (informacijska tehnologija), poleg tega pa je tudi mnogo cenejši. Ukrajina predstavlja znanstveni center, saj izdeluje vesoljsko in drugo letalsko opremo za cel svet. Slovenija uvaža znanje pa tudi ceneno delovno silo predvsem za potrebe gradbeništva. Drugi dejavnik je gotovo kultura, po kateri smo si precej bliže, kot smo si s kulturo Portugalske, saj vsi izhajamo iz istega političnega sistema, zato imamo podobne vrednote, kot so na primer delavnost, točnost, predanost delu. Mi smo bili vedno pod tujo oblastjo in smo za

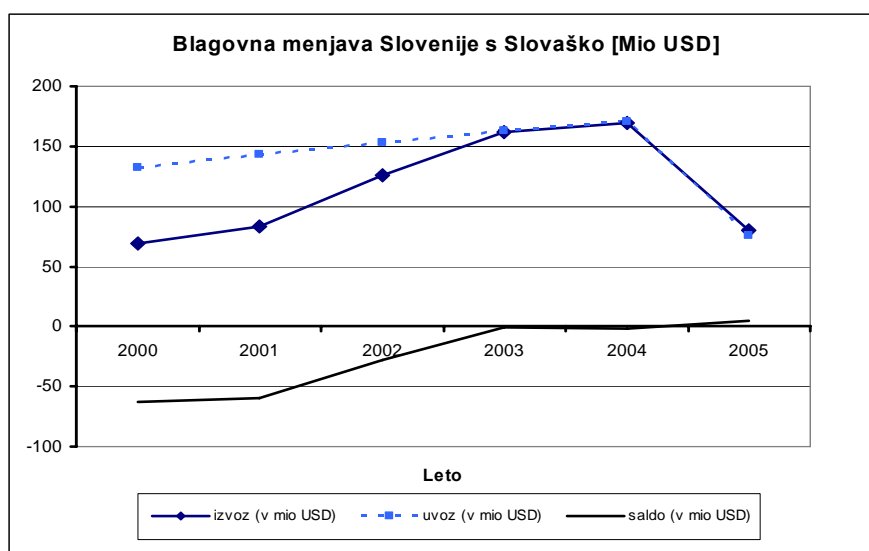
svoj kruh trdo delali, Portugalci pa so bili eni največjih osvajalcev s kolonijami po Aziji, Afriki ter Južni Ameriki, kar še danes vpliva na njihovo miselnost in način dela.

V slovenskem izvozu v Ukrajino prevladujeta dve vrsti blaga, in sicer zdravila in telekomunikacijski sistemi, ki skupaj predstavljajo 47 odstotkov celotnega slovenskega izvoza v Ukrajino. Pri uvozu pa so najpomembnejše polikarbonske kisline, sončnično olje, heterociklične spojine in kovine. Ti izdelki skupaj predstavljajo 80 odstotkov celotnega uvoza iz Ukrajine (Izvozno okno, 2006).

4.4.2. Trgovina Slovenije in Slovaške

Slovaška šteje 5,4 mio prebivalcev in meri 49.000 km², Portugalska pa šteje 10,5 mio prebivalcev in meri 92.000km². Kljub podobni velikosti, je trgovina Slovenije in Slovaške večja od trgovine Slovenije in Portugalske (Statistični portret Slovenije v EU, 2004).

Slika 7: Blagovna menjava Slovenije s Slovaško



Vir: Lastni izračuni

Kot je razvidno iz Slike 7, se je negativni saldo blagovne menjave iz leta 2000 počasi zmanjševal in se v letu 2005 zaradi presežka izvoza nad uvozom ustalil na pozitivnih 4,6 mio €. Na trgovino Slovenije in Slovaške tako kot pri trgovini z Ukrajino vpliva visoka gospodarska rast Slovaške (v letu 2006 je zabeležila 6,1-odstotno gospodarsko rast, kar je 0,1 odstotne točke več od prvotnih ocen), kar je predvsem posledica naložbenega povpraševanja, ki se je v obravnavanem obdobju povečalo za 5,8 odstotka. Medtem ko se iz Portugalske proizvodnja seli v države Vzhodne Evrope in Azije, pa se ravno zaradi prilivov tujega kapitala pa tudi večjih zaslužkov podjetij in lažjega dostopa do kreditov, naložbeno povpraševanje Slovaške povečuje. Zasebno povpraševanje se je povečalo za 5,5 %, rast javne porabe pa za

2,3 %. Močno povečan izvoz iz slovaških tovarn v tuji lasti in ugodno podjetniško okolje sta izdatno pripomogla k šestodstotni gospodarski rasti (Slovaška je zelo privlačna za nemške vlagatelje). Kljub temu, da je zunanjetrgovinska bilanca Slovaške zaradi hitrejše rasti uvoza od izvoza negativno vplivala na rast BDP in da se je gospodarska rast se je v letu 2005 predvsem kot posledica višje cene nafte znižala, pa je gospodarska rast še vedno mnogo večja od gospodarske rasti Portugalske (GZS, 2006).

Trgovina Slovenije in Slovaške je precej večja od trgovine Slovenije in Portugalske zaradi že v primerjavi z Ukrajino omenjene kulture, ki nam je bližja od Portugalske. Tako Slovaki kot Slovenci pripadamo isti jezikovni skupini in izhajamo iz istega političnega sistema. Poleg tega imajo Slovaki cenejšo delovno silo in cenejše surovine. Razloge gre iskati tudi v nizkem davku na novo nastalo vrednost Slovaške (Slovenija 45%, Slovaška 35%), liberalnosti ekonomije, izboljšanih tržnih pogojih v Zahodni Evropi, pritoku sredstev iz sklada EU in povečanju ekonomske stabilnosti (Business Portal for Central and Eastern Europe, 2006).

Glavni izvozni proizvodi Slovenije na Slovaško so sedeži in njihovi deli, zdravila, deli za rotacijske električne stroje, osebni avtomobili, papir in karton, elektrotermični aparati za gospodinjstva, preparati za lase in hladilniki. Najpomembnejši uvozni proizvodi s Slovaške so aluminij, osebni avtomobili, ploščati hladno- in toplovaljani izdelki iz železa, kemična lesna celuloza in les obdelan po dolžini (GZS, 2006).

5. SEKTORSKA PRIMERJAVA PO TEORIJI ZNOTRAJpanožNE MENJAVE

Znotrajpanožna menjava je definirana kot mednarodna menjava diferenciranih dobrin, čeprav lahko poteka trgovina z enakimi proizvodi (popolni substituti). Visok delež znotrajpanožne menjave v celotni menjavi je značilen za države s podobno stopnjo ekonomskega razvoja, kar glede na določene kazalce predstavljata Slovenija in Portugalska.

5.1. Dejavniki vpliva

Dejavnike, ki vplivajo na njuno menjavo lahko razdelimo v tri sklope: državnospecifični, industrijskospecifični in z evropsko integracijo povezani dejavniki. Trgovina z enakimi proizvodi med njima ni pogosta (Romič, 2003, str. 18).

5.1.1. Državnospecifični dejavniki

- Bruto domači proizvod na osebo

BDP na prebivalca pogojuje povpraševanje po mnogih različicah določenega proizvoda. Večji kot je BDP na prebivalca, večje je povpraševanje po diferenciranih dobrinah in višja je raven znotrajpanožne trgovine. Dvosmerna trgovina s podobnimi produkti ponavadi poteka med državami, ki razpolagajo s podobno količino produkcijskih faktorjev in imajo podoben bruto domači proizvod (BDP) na prebivalca.

V spodnji tabeli je primerjava BDP na prebivalca (po kupni moči) izražena v indeksnih točkah. Povprečje Evropske unije (EU-25) ima vrednost 100.

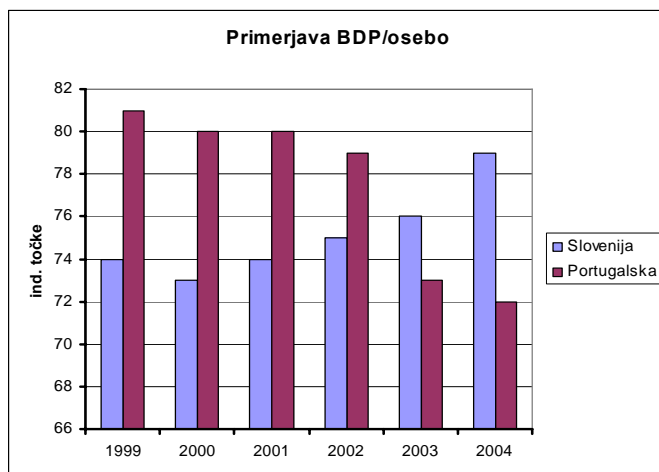
Tabela 10: Primerjava BDP/osebo v indeksnih točkah (povprečje EU = 100)

Država \ Leto	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Slovenija	74	73	74	75	76	79
Portugalska	81	80	80	79	73	72
Francija	114	114	114	112	112	110
Poljska	46	47	46	46	47	49

Vir: Lastni izračuni

Slovenija in Portugalska imata v primerjavi z drugimi državami podoben BDP/osebo. V letih 2002 in 2003 je Slovenija Portugalsko prehitela, saj njen BDP/osebo narašča, medtem ko Portugalski pada. V primerjavi s Francijo, ki ima precej višji BDP/osebo, in Poljsko, ki ima precej nižjega, pa sta si obravnavani državi podobni. Glede na obravnavani kazalec bi med Slovenijo in Portugalsko morala obstajati visoka raven bilateralne menjave.

Slika 8: Primerjava Slovenije in Portugalske – BDP/osebo v indeksnih točkah (povprečje EU = 100)



Vir: Izvozno okno, 2006

- Ekonomska razdalja

Ekonomska razdalja je razlika med bruto domačima proizvodoma/prebivalca dveh držav. V primeru horizontalno diferenciranih (na slovensko znotrajpanožno trgovino vplivajo predvsem deželnspecifične karakteristike) proizvodov večja ekonomska razdalja implicira manjšo znotrajpanožno menjavo. Glede na obravnavani kazalec bi morala obstajati nizka raven bilateralne menjave med Slovenijo in Portugalsko.

- Preference

Preference zajemajo vse tiste proizvode in/ali storitve, ki jih potrošnik zaradi lastnosti proizvodov, njihovih cen in namena njihove uporabe šteje za zamenljive ali nadomestljive. Če sta si državi geografsko in kulturno blizu, se bo proizvod ene države zlahka prodajal tudi v sosednjih državah. Slovenija in Portugalska sta si geografsko, še bolj pa kulturno daleč, tako da bi glede na obravnavani kazalec morala obstajati nizka raven bilateralne menjave.

- Velikost države

Večja kot je država, večja je raven znotrajpanožne trgovine, saj je tako povpraševanje kot tudi ponudba diferenciranih proizvodov večja. Glede na obravnavani kazalec bi morala obstajati nizka raven bilateralne menjave med Slovenijo in Portugalsko.

Tabela 11: Primerjava velikosti držav v km²

Slovenija	Portugalska	Francija	Poljska
20.273	91.971	547.030	312.685

Vir: The World Factbook, 2006

- Razlika v velikosti držav

Potencial za razvoj trgovine je večji med dvema podobno velikima državama. Slovenija in Portugalska sta glede na ostale države EU podobno veliki (majhni) državi. Zaradi razpoložljivosti naravnih virov (trgovina z naravnimi viri in surovinami je medpanožna) imajo manjša gospodarstva boljše pogoje za znotrajpanožno trgovino. Glede na obravnavani kazalec bi med Slovenijo in Portugalsko morala obstajati visoka raven bilateralne menjave.

- Stopnja ekonomske integracije

Med državami, ki pripadajo isti gospodarski zvezi, je raven znotrajpanožne trgovine zaradi manjših zunanjetrgovinskih omejitev večja. Po vstopu Slovenije v Evropsko unijo bi se glede na obravnavani kazalec trgovina morala povečati, vendar tovrstna analiza še ni mogoča.

5.1.2. Industrijskospecifični dejavniki

- Diferenciacija proizvodov

Večja kot je diferenciacija proizvodov, večja je znotrajpanožna trgovina. Večje kot je podjetje, večja je standardizacija, manjša je znotrajpanožna trgovina. Tako v Sloveniji kot na Portugalskem prevladujejo manjša podjetja, zato bi glede na obravnavani kazalec morala obstajati visoka raven bilateralne menjave.

- Ekonomija obsega

Zaradi naraščajočih donosov je omogočena specializacija v določeno različico proizvoda, kar omogoča znotrajpanožno trgovino. Manjša podjetja imajo večjo stopnjo diferenciacije. Tako v Sloveniji kot na Portugalskem prevladujejo manjša podjetja, zato bi glede na obravnavani kazalec morala obstajati visoka raven bilateralne menjave.

- Struktura trga

Znotrajpanožna trgovina naj bi bila večja v sektorjih z monopolistično in oligopolno konkurenco (veliko število visoko specializiranih podjetij). Vpliv strukture trga je merjen z deležem prodaje velikih podjetij v skupni prodaji sektorja.

- Trgovinske ovire in transportni stroški

Trgovinske ovire in transportni stroški znižujejo raven znotrajpanožne trgovine. Manjša je razdalja, nižji so transportni stroški in več je možnosti za razvoj znotrajpanožne trgovine. V kolikor državi mejita druga na drugo (večina trgovine določene države poteka prav s sosednjimi državami) oz. sta si geografsko blizu, se ta možnost še povečuje. Slovenija in Portugalska ne mejita druga na drugo pa tudi geografsko si nista zelo blizu, tako da ta kazalec negativno vpliva na raven znotrajpanožne trgovine.

5.1.3. Z ekonomsko integracijo povezani dejavniki

- Neposredne tuje naložbe

Neposredne tuje naložbe povečujejo znotrajpanožno menjavo. Tuja podjetja ponavadi uvažajo polizdelke v državo gostiteljico in izvažajo končne izdelke na svoj domači trg. Različne stopnje dodelanosti izdelka so ponavadi vključene v isto panogo, tako da neposredne tuje naložbe prispevajo k povečanju znotrajpanožne menjave. Tako v Sloveniji kot tudi na Portugalskem je tovrstna industrija velika. Portugalska npr. sestavlja avtomobile za WV Autoeuropa in Opel, Slovenija pa za Renault in Adrio. Glede na obravnavani kazalec bi med Slovenijo in Portugalsko morala obstajati visoka raven bilateralne menjave.

- Nekarinske ovire

Nekarinske ovire, kot so administrativne omejitve (sanitarni, fitosanitarni ukrepi, drugi varnostni ukrepi), negativno vplivajo na specializacijo držav. Večje kot so nekarinske ovire, manjša je znotrajpanožna menjava.

- Menjalni tečaj

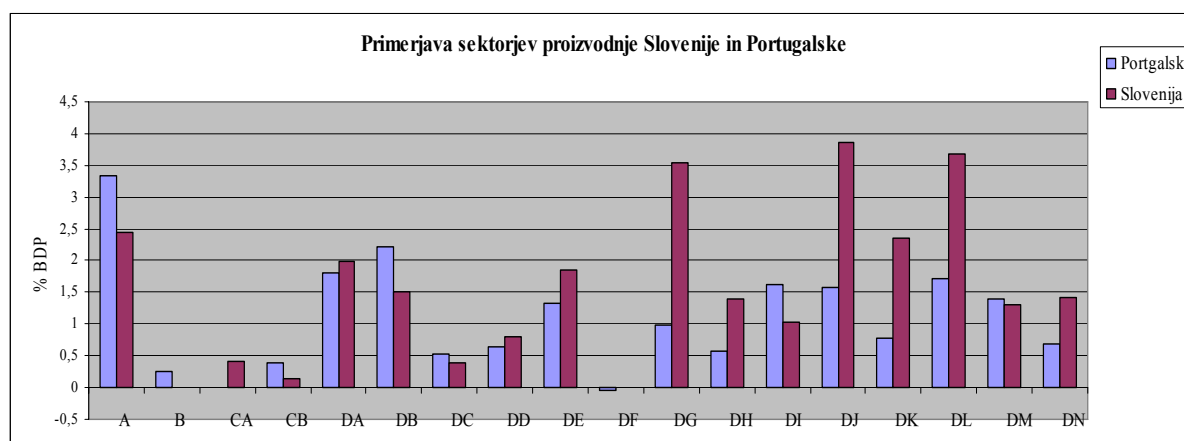
Če vrednost valute pade, to vodi v specializacijo, kar posledično zmanjšuje delež znotrajpanožne menjave zmanjša. S 1. januarjem 2007, ko bo Slovenija prevzela evro kot nacionalno valuto, naj bi se delež znotrajpanožne menjave povečal.

Delež znotrajpanožne trgovine Slovenije predstavlja približno polovico skupne trgovine Slovenije. Od tega znaša delež vertikalne znotrajpanožne trgovine okoli 80 % skupne trgovine, horizontalna pa ostalih 20 % skupne trgovine (Černoša, 2005, str. 27).

5.2. Primerjava sektorjev proizvodnje Slovenije in Portugalske

V nadaljevanju je podana primerjava proizvodnje Slovenije in proizvodnje Portugalske procentualno od BDP-ja obravnavanih držav.

Slika 9: Primerjava sektorjev proizvodnje Slovenije in Portugalske



Zaradi večje preglednosti so stolpci poimenovali s kraticami in predstavljajo slednje:

A – kmetijstvo, lov, gozdarstvo

B – ribištvo

CA – pridelava energijskih surovin

CB – pridelava rudnin in kamnin, razen energetike

DA – proizvod. hrane, pijač, krmil in tobaknih izdelkov

DB – proizvod. tekstila, usnjenih oblačil, tekst. in krznjen. izd.

DC – proizvod. usnja, obutve in usnjenih izd., razen oblačil

DD – obdelava in predelava lesa

DE – proizvod. vlaknin, papirja; založništvo, tiskarstvo

DF – proizvod. koksa, naftnih deriv., jedrskega goriva

DG – proizvod. kemikalij, kem. izd., umetnih vlaknin

DH – proizvod. izdelkov iz gume in plast. mas

DI – proizvod. drugih nekovinskih mineralnih izd.

DJ – proizvod. kovin in kovinskih izdelkov

DK – proizvod. strojev in naprav

DL – proizvod. električne in optične preme

DM – proizvod. vozil in plovil

DN – proizvod. pohištva, druge predelovalne dejavn.

Vir: Eurostat, 2006

Na Sliki 9 so sektorji proizvodnje zabeleženi v procentu, ki ga zasedajo v BDP-ju Portugalske oz. Slovenije. V Sloveniji precej večji delež k BDP-ju prinesejo proizvodnja kemikalij, kemičnih izdelkov umetnih vlaknin, kovin in kovinskih izdelkov ter električne in optične

opreme. Skoraj enak delež v BDP-ju pa zasedajo proizvodnja vozil in plovil, obdelava in predelava lesa, proizvodnja usnja in usnjenih izdelkov ter proizvodnja hrane, pijač, krmil in tobačnih izdelkov.

Večina portugalskih podjetij proizvaja sestavne dele za druga proizvodna podjetja. Portugalska je v svetovnem merilu druga največja dobaviteljica kokilov (votla kovinska priprava, po kateri se oblikuje vanjo vlita zlitina) za plastiko. Aluminijaste module na Portugalsko izvažata tudi slovenski del korporacije TCG Unitech Lth-ol, d. o. o., Škofja Loka s sedežem v Veliki Britanji, ki je drugi največji slovenski izvoznik na Portugalsko. Proizvodnja kovin in kovinskih izdelkov v Sloveniji zaseda precej večji delež BDP-ja, kot ga zaseda proizvodnja kovin in kovinskih izdelkov na Portugalskem. Potencial Slovenije je potemtakem v znotrajpanožni menjavi komplementarne narave.

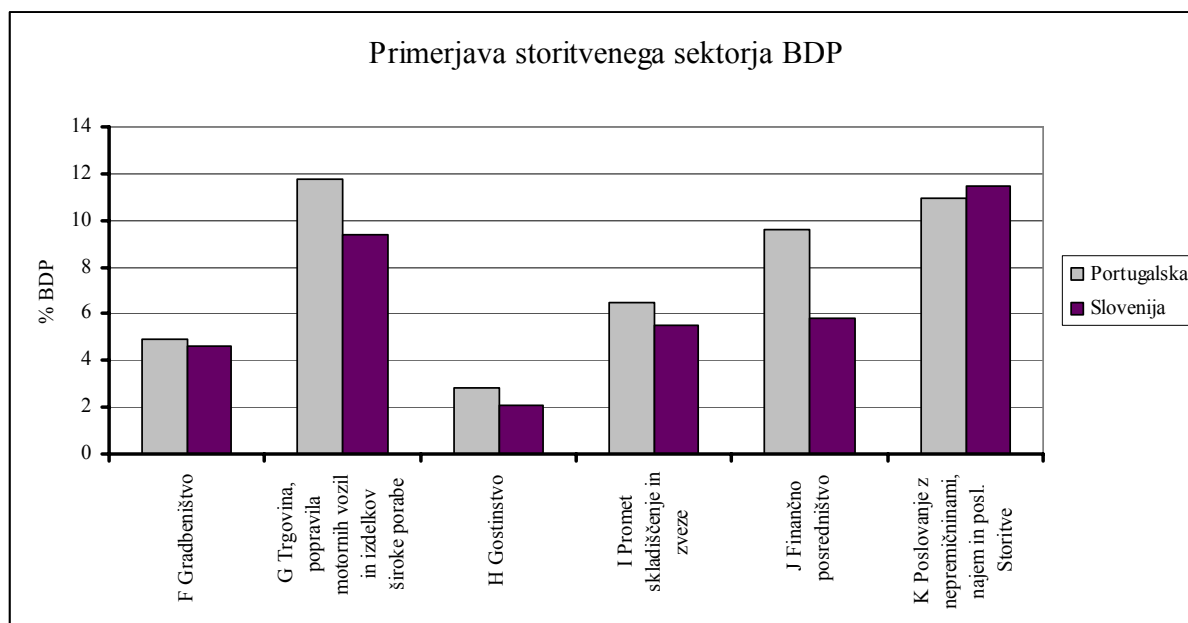
Proizvodnja avtomobilov narejenih na Portugalskem narašča. Tako Volkswagen kot tudi Opel imata tam svoje proizvodne obrate. Volkswagen predstavlja podjetje z največjo tujo investicijo na Portugalsko (v letu 2003 je le-ta znašala 500 mio €); 99 % proizvodnje izvozi. Opel je del General Motors korporacije, vendar tudi portugalsko podjetje; 95 % proizvodnje izvozi. Prisotna je tudi večina svetovnih dobaviteljev sestavnih delov za avtomobilsko industrijo (Visteon, Delphi Automotive systems, Robert Bosch, Faurecia, Lear in Johnson Controls). Pnevmatične gume sodijo med najpomembnejše neto izvozne skupine Slovenije, Sava Kranj pa je tudi največji izvoznik na Portugalsko. Pomembnost skupine pnevmatičnih gum je gotovo posledica nakupa dela podjetja Sava Kranj s strani Goodyearja. Proizvodnji vozil in plovil Slovenije in Portugalske zasedata skoraj enak procent BDP-ja, kar kaže na dobre pogoje za razvoj znotrajpanožne menjave. Z vidika avtomobilske industrije je potencial Slovenije v znotrajpanožni menjavi komplementarne narave.

Tudi sektorja za obdelavo in predelavo lesa beležita skoraj enak procent v BDP-ju, kar kaže na potencial znotrajpanožne menjave. Slovenija ima razvito predvsem pohištveno industrijo, Portugalska pa predelavo plute. Ta sektor je z vidika mednarodne konkurenčnosti najvišji tako v Sloveniji kot na Portugalskem (International trade center, 2006).

5.3. Primerjava storitvenega sektorja

V nadaljevanju je podana primerjava storitvenega sektorja Slovenije in storitvenega sektorja Portugalske procentualno od BDP-ja obravnavanih držav.

Slika 10: Primerjava storitvenega sektorja



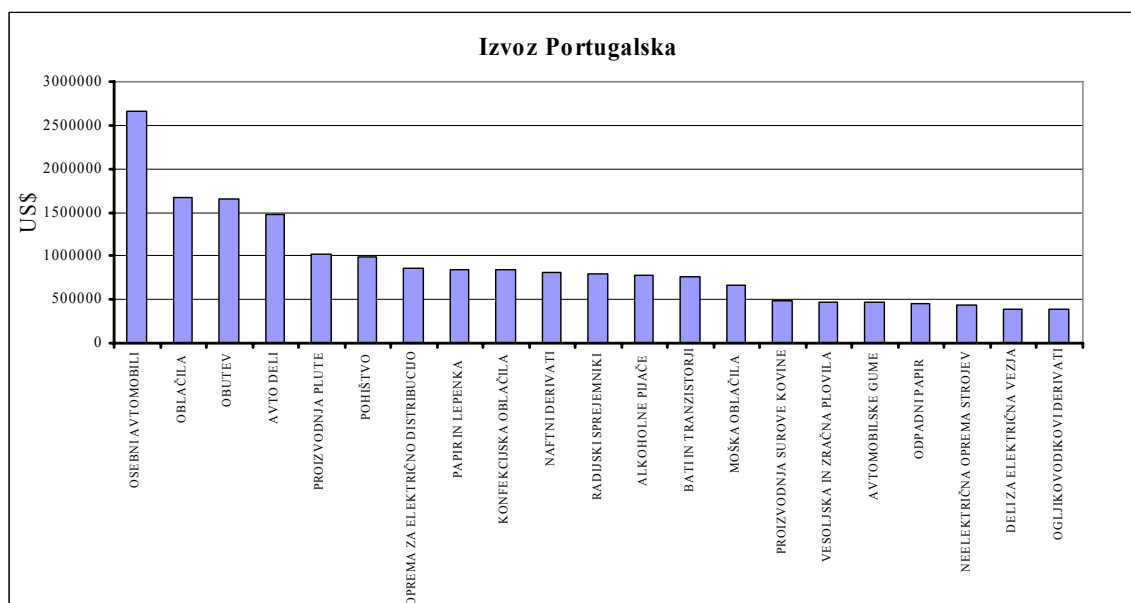
Vir: Eurostat, 2006

Kot je razvidno iz Slike 10, je delež, ki ga k BDP-ju prinaša dodana vrednost storitev pri večini obravnavanih storitvenih dejavnosti, višji v primeru Portugalske kot v primeru Slovenije. Najvišji delež v BDP-ju obeh držav zaseda poslovanje z nepremičninami s skoraj 12 %, sledi mu trgovina, ki zaseda večji delež BDP-ja v primeru Portugalske, in finančno posredništvo, ki zaseda za skoraj dve odstotni točki višji delež BDP-ja v primeru Portugalske kot v primeru Slovenije. Opozoriti pa je potrebno na mednarodno primerljivost sektorja storitev. Po mnenju Staretove (2002) je le-ta najpogosteje opredeljena kot menjava nefaktorskih storitev med rezidenti in nerezidenti. Na podlagi te definicije je uvrščenih 11 glavnih skupin storitev, za katere države zbirajo podatke v plačilni bilanci. Širša, vendar še ne implementirana definicija pa mednarodno menjavo storitev med ekonomskimi subjekti dopolnjuje na osnovi lastništva in ne samo lokacije. Ko bo uvedena, se bodo beležili podatki o dejavnostih tujih podružnic v domačem gospodarstvu in o dejavnostih podružnic domačih podjetij na tujih trgih.

5.4. Uvozno-izvozna primerjava

V spodnjih slikah so vrednostno predstavljeni najpomembnejši sektorji izvoza glede na količino izvoza posamezne panoge. Podana je uvozno-izvozna primerjava obravnavanih držav.

Slika 11: Izvoz Portugalske



Vir: Eurostat, 2006

Največji delež izvoza Portugalske predstavljajo osebni avtomobili. Sledijo jim oblačila, obutev, avtodeli, pohištvo, itd..

Slika 12: Izvoz Slovenije



Vir: Eurostat, 2006

Osebni avtomobili so v obeh državah na vrhu lestvice izvoza. Velik deleže izvoza obeh držav predstavljajo tudi avtomobilski deli, pohištvo, papir in lepenka, avtomobilске gume, proizvodnja surove kovine, deli za električna vezja in oprema za električno distribucijo.

Izpostavljeni kazalci beležijo približno enako mesto uvoza oz. izvoza svoje države, kar je razen za sektor naftnih derivatov dober kazalec za razvoj znotrajpanožne menjave, tako da bi glede na komplimentarnost obravnavanih kazalcev Slovenija s Portugalsko lahko povečala menjavo prav v naštetih segmentih (Renko, 2005, str. 50-51).

Slovenija beleži večji izvoz zdravil, aluminija, plastičnih proizvodov, telekomunikacijske opreme in proizvodnje rudnin, Portugalska pa oblačil, obutve, plute, alkoholnih pijač, vesoljskih in zračnih plovil, moških oblačil in ogljikovih hidratov.

V obeh obravnavanih državah zaseda prvo mesto uvoz naftnih derivatov. Sledi uvoz avtomobilskih delov, ki je za Portugalsko tretji najpomembnejši uvozni dejavnik, za Slovenijo pa drugi. Sledijo uvoz zdravil, računalniške opreme, papir in lepenka, motorji na notranje izgorevanje, telekomunikacijska oprema, gospodinjska oprema, zemeljski plin, železove in jeklene palice ter pohištvo. Portugalska v primerjavi s Slovenijo uvozi več batov in tranzistorjev, težkih goriv in betumenskih olj, vesoljskih in zračnih plovil, Slovenija pa v primerjavi s Portugalsko uvozi več aluminija, tankega rolanega jekla, plastičnih proizvodov ter specialnih industrijskih strojev. Obe državi uvažata veliko predelovalnih proizvodov, kar kaže na možnost razvoja znotrajpanožne menjave (za primerjavo uvoza glej prilogo 2).

Po ocenah mednarodnega trgovinskega centra (2006) sta bili tako Slovenija kot Portugalska v razdobju od leta 1999 do leta 2003 najbolj mednarodno konkurenčni v pridelavi lesa. V tem primeru gre za komplimentarno dobrino, saj gre pri Portugalcih za plutovec, namenjen pridelavi plute, pri Slovencih pa bolj za smrekov in bukov les, ki sta namenjena izdelavi pohištva. Kazalec mednarodne konkurenčnosti pa je pri obeh obravnavanih državah visok tako v papirni industriji kot tudi v transportu, elektrotehniki in usnjarski industriji.

6. SKLEPI NA PODLAGI INTERVJUJEV

Dejstvo, s katerim sta se strinjala oba intervjuvanca je, da je portugalski trg za Slovenijo zanimiv (Priloga 3 in 4). Slovenija in Portugalska sta si iz več vidikov podobni, tako po velikosti kot po razvitosti, strukturi proizvodnje itd. Glede na to bi morala biti raven bilateralne menjave večja, kot dejansko je. Ključna problema sta po mojem mnenju v (ne)prepoznavnosti Slovenije in gospodarskem zaostajanju Portugalske. Slovenija in Portugalska zgodovinsko in kulturno nikoli nista bili povezani, to oviro pa bi lahko zmanjšali z raznimi medsebojnimi projekti, izmenjavami in promocijo. Kot je dejal g. Miro Mulej (2006), se bliža čas predsedovanja EU, kar bi obe državi lahko izkoristili v obojestransko korist.

Kot že rečeno, Portugalska zadnja leta gospodarsko zaostaja (v letu 2002 je beležila -1,1 % rast BDP; INE, 2006) za evropskim povprečjem. Z negativno gospodarsko rastjo se zmanjšuje povpraševanje, ki skupaj s plačilno nedisciplino botruje nizki mednarodni menjavi obravnavanih držav. Kljub temu, kot je dejala ga. Špela Pipan iz podjetja LIP Bled, pa

portugalski trg ostaja zanimiv (v primeru LIP Bled zaradi sezonske komponente). Kot pravi ekonomska teorija, državi (v tem primeru Sloveniji) ni potrebno imeti posebnih primerjalnih prednosti v določeni proizvodnji v svetovnem merilu, pa bo vseeno lahko prodala svoje proizvode zelo uspešno in z izkazanimi primerjalnimi prednostmi prodajala tako na svojem trgu kot kasneje zaradi uveljavljenosti tudi na ostalih trgih. V podjetju LIP Bled so se kljub nizkim cenam svojih proizvodov tudi po prekinitvi pogodbe s pogodbenim partnerjem ravno zaradi prepoznavnosti uspeli obdržati na portugalskem trgu (Priloga 3 in 4).

Evropski svet je marca leta 2000 v Lizboni sklenil, da bo tako na nacionalni kot na evropski ravni začel z izvajanjem obširnega programa gospodarskih, socialnih in administrativnih reform, na podlagi katerih naj bi se Evropa do leta 2010 razvila v svetovnem merilu najbolj dinamično in konkurenčno gospodarstvo, temelječe na znanju in sposobno zagotoviti trajnostno gospodarsko rast z več in boljšimi delovnimi mesti ter večjo socialno kohezijo. Ta strategija je načrt za evropsko gospodarstvo, da združi svoje sile vpricho globalizacije v konkurenčnejši Evropi in temu cilju bosta morali slediti tako Slovenija kot Portugalska, da ne bi gradualno še bolj zaostajali (v primeru Slovenije z gospodarsko rastjo nižjo od držav Vzhodne Evrope, v primeru Portugalske za evropskim povprečjem). (Evropski ekonomsko-socialni odbor, 2004)

Več bo potrebno delati na gospodarski in turistični promociji, kar še posebej pomembno za Slovenijo. Obojestransko perspektiven je turizem, lesna industrija in znotrajpanožna menjava (predvsem sestavnih delov za proizvodnjo).

7. SKLEP

Sodelovanje Slovenije s Portugalsko je majhno. Namen tega diplomskega dela je bil s pomočjo gravitacijskega modela trgovine razložiti, kateri dejavniki imajo pri trgovini Slovenije s Portugalsko največjo moč, da bi lahko predlagali izboljšanje le-teh.

Analiza zelenih rezultatov ni prinesla, kar lahko interpretiramo ravno z relativno majhnostjo medsebojnega trgovanja. Ob primerjavi Portugalske s Francijo so bili rezultati nekoliko boljši, tako da sem mnenja, da gravitacijskega modela mednarodne trgovine ne moremo razvrednotiti.

Z vidika Portugalske je sodelovanje majhno, ker se država sama spopada z stagnacijo v gospodarstvu. Gibanje kapitala v srednjo Evropo in Azijo je Portugalsko prizadela. Portugalski BDP je močno padel, kar se odseva na zunanji trgovini, ovira pri medsebojnem sodelovanju pa je tudi slaba izobrazbena raven te države (70 % ima dokončano le osnovnošolsko izobrazbo). Z vidika Slovenije pa je Portugalska vseeno relativno daleč;

predvsem zaradi tega, ker leži med drugimi velikimi in gospodarsko močnimi državami, s katerimi ima dobro mednarodno sodelovanje in s katerimi si je kulturno bolj podobna.

Podajam možne indikacije za povečanje trgovine. Le-to bi lahko povečali s sočasnimi investicijami v prepoznavnost in, po teoriji znotrajpanožne menjave, v komplementarne panoge. Tako Slovenija kot Portugalska imata razvito avtomobilsko industrijo. Večje sodelovanje v tej panogi bi trgovino povečalo. Ravno tako bi bilo smiselno vlaganje v lesno industrijo, kajti Portugalci nimajo smrekovega in bukovega lesa, imajo pa plutovce, kar znova kaže na komplementarnost. Papirna industrija je razvita v obeh državah. Priložnosti vidim tudi v povečanju turizma.

Glede na to, da je bila Slovenija 1. 5. 2004 sprejeta v Evropsko unijo in da se je s tem zmanjšalo politično tveganje in poenotile ekonomske politike obeh držav, vidim priložnosti za razvoj že z samo vključitvijo v EU, žal pa analiza primerjave pred in po vstopu zaradi nedostopnosti podatkov še ni mogoča.

LITERATURA

1. Bergstrand H. Jefferey, Scott L. Baier: Bonus Vetus OLS: A Simple Approach for Addressing the »Border Puzzle« and Other Gravity-Equation issues. Leverhulme Centre for Research on Globalization and Economic Policy. Nottingham : University of Nottingham, 2006. 41 str.
2. Boršič Darja: Dejavniki znotrajpanožne trgovine v Sloveniji. Bilten EDP, Maribor, 23(2000), 2, str. 57–74.
3. Bulc Maja: Vključevanje Slovenije v Evropsko ekonomsko in monetarno unijo. Diplomsko delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2005. 47 str.
4. Černoša Stanislav: Horizontalna in vertikalna znotrajpanožna trgovina Slovenije v obdobju od leta 1994 do leta 2003. IB revija, Ljubljana, 39(2005), 1/2, str. 26–32.
5. Damijan P. Jože.: Analiza mednarodnih primerjalnih prednosti slovenskega gospodarstva. Slovenska ekonomska revija, Ljubljana, 46(1995), 3, str. 209–234.
6. Deardorff, Alan V.: Determinants of Bilateral Trade: Does Gravity Work in a Neoclassical World?. NBER Working Paper, 5377. 1995. 30 str.
7. Dekleva Krista et al.: Evro v praksi slovenskih podjetij. Glas gospodarstva, Ljubljana, 2005, 5, str. 14.
8. Friedl Andrej: Liberalizacija svetovne trgovine. Glas gospodarstva, Ljubljana, 2005, 7, str. 52–53.
9. Howard J. Wall: Gravity model specification and the effects of the Canada-U.S. border. The Federal reserve bank of St. Louis. 41 str. [URL: <http://research.stlouisfed.org/wp/2000/2000-024.pdf>], september 2000.
10. Hrovatin Nevenka: Ocenjevanje funkcije povpraševanja. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 1994. 86 str.
11. Kenda Vladimir: Osnove mednarodnih ekonomskih odnosov. Maribor: Ekonomsko-poslovna fakulteta, 2003, 49 str.
12. Klemenčič Irena: Vpliv neposrednih tujih investicij na znotrajpanožno trgovino Slovenije. Diplomsko delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2003. 46 str.
13. Košmelj Blaženka: Statistično sklepanje. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2000, 312 str.
14. Kostevc Črt: Empirična analiza učinkovitosti Linderjeve hipoteze. Bilten EDP. Maribor : 23(2000), 2/4, str. 65–98.
15. Lindert H.P.: International economics. 9 izdaja. Boston : IRWIN, 1991. 405 str.
16. Nielsen Jorgen Ulf-Moller, Madsen Erik Strojler, Pedersen Kurt: International Economics: Wealth of Open Nations. London : McGraw-Hill, 1995. 252 str.
17. Opravž Martina: Trgovina med vzhodnoevropskimi državami in EU na podlagi Heckschler-Ohlinovega teorema in Grugman-Helpmanove specializacije. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2002. 42 str.
18. Pivk Alen: Uvedba evra za slovenska podjetja ne bo ustvarjala dodatnih težav. [URL: http://www.izvoznookno.si/novice.php?mode=seznam&menu=novice&akcija=izbrana_novica&id=3824], 30. 12. 2004.

19. Renko Janez: 50 let evropskega industrijskega lobista. Glas gospodarstva, Ljubljana, 2005, 7, str. 50–51.
20. Romič Vesna: Teorija mednarodne menjave, znotrajpanožna trgovina – primer Slovenije. Diplomsko delo. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 2003. 42 str.
21. Rose Andrew et al.: National money as Barrier to international trade: The real case for currency union. American Economic review, Pittsburgh, 2(2001), str 339–355.
22. Salvatore Dominik: International Economics. New York, Fordham University, 1990. 664 str.
23. Senjur Marjan: Makroekonomija majhnega odprtega gospodarstva. Študijsko gradivo. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 1999. 502 str.
24. Stare Metka: Celovit pristop k razumevanju in zajemanju mednarodne menjave storitev. Ljubljana : Urad Republike Slovenije za makroekonomske analize in razvoj, 2002. 49 str.
25. Timbergen Jan: Shaping the world economy: Suggestions for an International Economic Policy. New York: The twentieth century found, 1962, 53 str.
26. Tomas Paulo: Economic survey of Portugal. Analiticamento Incorrecto. [URL: <http://www.analiticamenteincorrecto.blogspot.com/>], 24. 4. 2006.
27. Witt Stephen F., Brooke Michael Z., Buckley Peter J.: The management of international Tourism. London: Routledge, 1992. 210 str.

VIRI

1. Business Portal for Central and Eastern Europe. [URL: <http://www.ceemarket.com/>], 12.4.2006.
2. Economist Intelligence Unit. [URL: http://store.eiu.com/index.asp?layout=show_sample&product_id=50000205&country_id=PT], 15. 4. 2006.
3. Europa: Europa v 12 poglavjih. [URL: http://europa.eu/abc/12lessons/index5_sl.htm], 1.6.2006
4. European central bank. [URL: <http://www.ecb.int/press/pr/date/2006/html/index.en.html>], 10. 1. 2006.
5. External and intra-European Union trade. Statistical yearbook. Luksemburg Office for Official Publications of the European Communities, 2006. 251 str.
6. GDP pre capita in PPS. Eurostat. [URL: http://epp.eurostat.ec.eu.int/portal/page?_pageid=1996,39140985&_dad=portal&_schema=PORTAL&screen=detailref&language=en&product=SDI_MAIN&root=SDI_MAIN/sdi/sdi_ed/sdi_ed_inv/sdi_ed1120], 12. 4. 2006.
7. Gospodarska zbornica Slovenije: Poslovna pričakovanja. [URL: <http://www.gzs.si/Nivo3.asp?ID=20995>], 24.12.2005.
8. International trade center. [URL: <http://www.intracen.org/menus/countries.htm>], 16. 5. 2006.
9. Izvozno okno. [URL: http://www.izvoznookno.si/podatki_o_drzavah.php?menu=podatki&drzava_ID=2004040812461582], 18. 3. 2006.

10. Labour force survey: [URL: http://epp.eurostat.cec.eu.int/pls/portal/docs/PAGE/PGP_PRD_CAT_PREREL/PGE_CAT_PREREL_YEAR_2005/PGE_CAT_PREREL_YEAR_2005_MONTH_09/3-08092005-EN-AP.PDF], 8.9.2005.
11. Lowtax. [URL: <http://www.lowtax.net/lowtax/html/offon/portugal/porhom.html>], 23. 4. 2006.
12. Mulej Miro: Intervju z Direktorjem podjetja M Tours d.o.o., 28.4.2006
13. Pipan Špela: Intervju z vodjo prodaje opažnih plošč LIP Bled d.d., 10.5.2006
14. Populacao estrangeira em Portugal. Instituto nacional de estatistica: [http://www.ine.pt/prodserv/destaque/arquivo_eng.asp?sm_cod=134], 7. 3. 2006.
15. Portugal overview.
16. [URL: http://www.portugaloffer.com/about_us/portugal_trade.html], 15. 4. 2006.
17. Portuguese Culture Web.
18. [URL: <http://www.portcult.com/05.SOC6.EDUCATION.htm>], 30. 5. 2006.
19. Statistični portret Slovenije, 28. str. [URL: http://www.stat.si/doc/pub/portret_slo-eu_2005.pdf], 24. 3. 2006.
20. The world factbook – Portugal.
21. [URL: <http://www.cia.gov/cia/publications/factbook/geos/po.html#Intro>], 16. 3. 2006.
22. Via Michelin. [URL: <http://www.viamichelin.com/viamichelin/gbr/dyn/controller/ItiWGPerformPage?isAvoidFrontiers=false&isFavoriseAutoroute=false&isAvoidPeage=false&isAvoidVignette=false&isAvoidLNR=false&strTypeStep=0&strVehicle=0&reinit=1&strStartAddress=&strStartCP=&strStartCity=Ljubljana&strStartCityCountry=1746&strDestAddress=&strDestCP=&strDestCity=Lisbon&strDestCityCountry=669&image2.x=31&image2.y=17>], 15.5.2006.

PRILOGE

Priloga 1: Analiza z Excelom

Za primerjavo je bila analiza narejena s programom Excel.

S pomočjo dodanih orodij za analizo je bil trend izračunan iz 15 spremenljivk. Izbrane so bile tiste, ki so bile v izračunu s pomočjo programa Weka najbolj reprezentativne.

Tabela 1: Napoved uvoza z Excelom

1	1	2004	1070560	218570	644565	1289130	218570	1070560	2096808	0	1	0	0	0	-2096,7938
1	1	2004	218570	1070560	644565	1289130	218570	1070560	2096808	0	0	0	0	0	-1673,2667

Vir: Lastni izračuni

Tabela 2: Napoved izvoza z Excelom

1	1	2004	1070560	218570	644565	1289130	218570	1070560	2096808	0	1	0	0	0	-3479,1986
1	1	2004	218570	1070560	644565	1289130	218570	1070560	2096808	0	1	0	0	0	-3519,7793

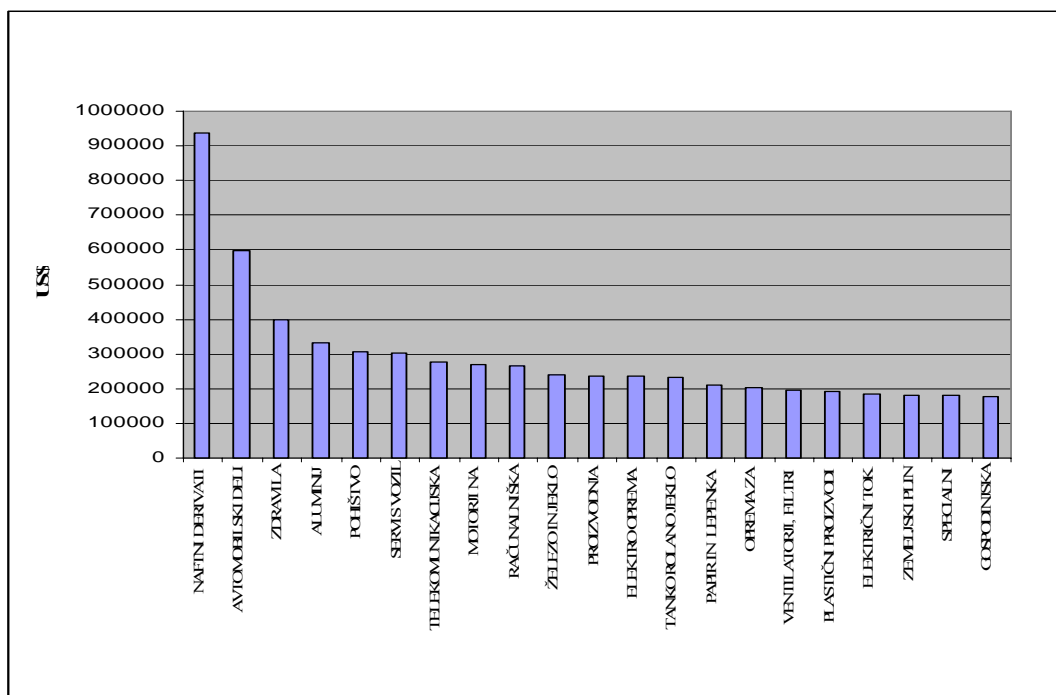
Vir: Lastni izračuni

Napoved uvoza na Portugalsko iz Slovenije za leto 2004 je -2.097 mio , dejanska vrednost uvoza za leto 2004 pa je bila 18 mio €. Ocenjena vrednost uvoza se od dejanske vrednosti uvoza razlikuje za -2.078 mio € in je negativna.

Napoved uvoza v Slovenijo s Portugalske za leto 2004 je -1.673 mio €, dejanska vrednost uvoza za leto 2004 pa je bila 31. Ocenjena vrednost se od dejanske vrednosti uvoza razlikuje za -1.642 mio € in je negativna.

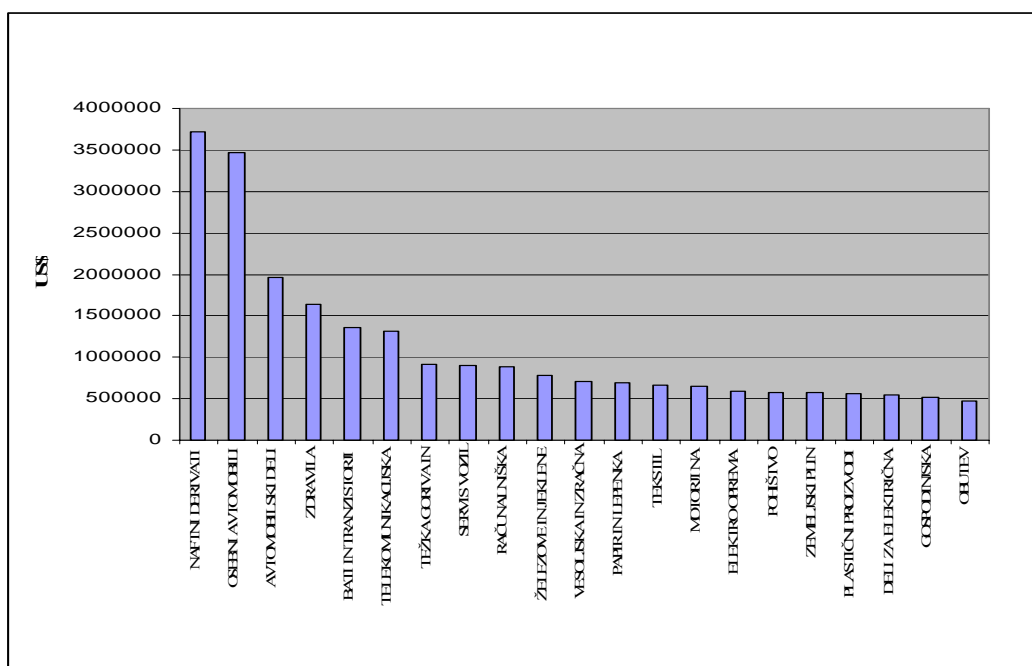
Priloga 2: Uvoz Slovenije in Portugalske

Slika1: Uvoz Slovenije



Vir: Eurostat, 2006

Slika 2: Uvoz Portugalske



Vir: Eurostat, 2006

Priloga 3: Intervju z g. Mirom Mulejem, direktorjem podjetja M Tours, d. o. o.

Slovenija s Portugalsko zelo malo sodeluje. Pa vendar najdemo nekaj podjetij, ki perspektivno gledajo v prihodnost slovenskega povezovanja s »Kolumbovo« deželo.

Podjetje M Tours je v Sloveniji eno redkih, ki se med drugim ukvarja z portugalskim »incomming« turizmom. Na leto ustvarijo za malo podjetje s 26 redno zaposlenimi zavidljivih 2 milijona tolarjev prometa.

1. KDAJ JE BILO PODJETJE M TOURS USTANOVLJENO?

Ustanovljeno je bilo leta 1992, aktivno pa je z delom začelo leta 1997.

2. KOLIKO ČASA ŽE SODELUJETE S PORTUGALSKO?

S Portugalsko sodelujemo 5 let.

3. KAKO STE PRIŠLI NA IDEJO IN KAKO STE SE LOTILI POSLA?

Na idejo sem prišel po obisku Portugalske. Spoznal sem, da smo si precej podobni. To je, še posebej v turizmu, spodbuda mobilnosti. Tipičen turist bo v državi gostiteljici, kljub temu da je cilj potovanja spoznavanje novega, še vedno iskal podobnosti s svojo državo in se tako počutil bolj »doma«. Začel sem se udeleževati sejmov na Portugalskem, povabil sem portugalske novinarje in jim teden dni razkazoval lepote Slovenije, v pripravo so šle prve ponudbe.

4. V ČEM SMO SI PO VAŠEM MNENJU PODOBNI?

Po mentalnem vzdušju, okolju, zatiranosti. Oboji, tako Portugalci kot Slovenci, smo bili v svoji preteklosti zatirani.

5. ZA PORTUGALCE JE BILA BIVŠA JUGOSLAVIJA PRIVAČNA TURISTIČNA DESTINACIJA. MENITE, DA PONUJAMO DOVOLJ?

Tržila so se Plitvička jezera, Dubrovnik, Bled, Lipica; tržil se je Balkan, ki ima že od vojne naprej nekoliko strah vzbujajoč predznak. Tudi v tem smo si podobni. V splošnem Portugalci ne vedo točno, kaj se dogaja pri nas, tako kot mi ne, kaj se dogaja pri njih. Ne gre samo za ponudbo, ampak za celotno podobo države. Menite, da Portugalci iz sive Lizbone in včasih že kar preveč mokrega Porta ne bi bili navdušeni nad zeleno Slovenijo z čisto modrino slovenskih rek?

6. KAKŠNO VLOGO IMA OZIROMA BI MORALA IMETI PRI TEM DRŽAVA?

Žal moram reči, da je nima. Celotna podoba Slovenije bi morala biti razpoznavna. Več bi morali delati na raznih izmenjavah: kulturnih, delovnih, študijskih. Za povečanje trgovine oz. gospodarskega sodelovanja je pomembno poznavanje tudi književnosti na primer, kar se obrne in vrne v večjem gospodarskem sodelovanju.

7. ALI BI VLAGANJE V PROMOCIJO POMAGALO?

Ja, bi. Menim tudi, da je zdaj pravi čas. Slovenija bo leta 2008 predsedovala Evropski uniji. Predsedovala bo skupaj s Portugalsko in Nemčijo. V času predsedovanja bodo mediji veliko pisali o naši državi in to bi bilo vredno izkoristiti.

8. GLEDE NA REZULTATE ANALIZE JE VPLIV DEJAVNIKOV, KI VPLIVAJO NA TRGOVINO MED SLOVENIJO IN PORTUGALSKO TEŽKO NATANČNO DEFINIRATI, TO PA ZATO, KER MED SEBOJ ZELO MALO TRGUJETA, KAR OSLABI REPREZENTATIVNOST PODATKOV. KATERI DEJAVNIKI, PO VAŠEM MNENJU, NAJBOLJ VPLIVAJO NA MEDSEBOJNO TRGOVANJE TEH DVEH DRŽAV? (ODDALJENOST, DRUGAČNA KULTURA IN JEZIK; ALI SO ŠE KATERI DRUGI RAZLOGI?)

Na slabo sodelovanje, kot smo že omenili, vpliva nepoznavanje, poleg tega tudi strah pred neznanim. Slovenija je nerazpoznavna. Kdo ve, da je Gorenje naše, da je pol transibirske železnice naredila Slovenija, da je Elan slovenski ... Na medsebojno trgovanje Slovenije in Portugalske vpliva »slučajnost«. Kdo od Portugalcev denimo ve, da so avtomobilske gume, ki so glavni izvozni produkt Slovenije na Portugalsko, produkt Slovenije?

9. GLEDANO Z VIDIKA SLOVENIJE, V KATERE BI BILO VREDNO VLOŽITI VEČ TRUDA IN KATERE REALNO LAHKO IZBOLJŠAMO?

Splačalo bi se investirati v lesno industrijo in v turizem. Portugalska nima lesa; nima bukev, nima smrek. Slovenija ima lesa dovolj. Oboji bi morali imeti popolnoma odprt trg.

10. KAKŠNE KRATKOROČNE IN DOLGOROČNE NAČRTE IMATE PRI POSLOVANJU S PORTUGALSKO?

Na kratko bi rekel povečanje prometa.

Priloga 4: Intervju z go. Špelo Pipan iz oddelka prodaje opažnih plošč v podjetju Lip Bled, d.d.

1. KDAJ JE BILO PODJETJE LIP Bled, d. d. USTANOVLJENO?

17. 5. 1948.

2. KAKŠNO JE VAŠE SODELOVANJE S PORTUGALSKO?

Lip Bled ima v svoji prodaji 3 programe, in sicer notranja vrata, pohištvo in opažne plošče. Na portugalski trg izvažamo izključno opažne plošče, ki predstavljajo cca. 45 % celotne Lipove prodaje.

S Portugalsko smo pričeli sodelovati v letu 1998, in sicer preko posrednika Doka Portugal. V tem letu je vrednost prodaje na Portugalsko znašala cca. 650.000,00 €. V naslednjem letu se je vrednost prodaje precej povečala, na več kot 1 mio €. Podobna vrednost prodaje je bila tudi v letu 2000. Kasneje se je promet zniževal, saj je naš posrednik, podjetje Doka Portugal, samo proizvedlo zadosti plošč in je naše umikalo iz prodaje. Tako smo v letu 2003 tudi dokončno prenehali s sodelovanjem z omenjenim posrednikom.

Ko je Doka Portugal prenehala ponujati opažne plošče Lip Bled, smo dobili novega posrednika. Na začetku je bil promet sicer manjši, vendar se je kar hitro povečeval, saj je bila naša plošča s pomočjo Doka Portugal precej poznana in dobro sprejeta. V letu 2005 smo na Portugalsko izvozili cca. 10 % celotne prodaje opažnih plošč.

V letošnjem letu se delež izvoza drastično zmanjšuje, ker je portugalski trg v bistvu izjemno zahteven. Kupci želijo najboljšo kakovost za nizko ceno, kar pa vsekakor ne sodi skupaj. Ker so se cene lesa in prevozov močno povečale, smo morali dvigniti tudi cene plošč, kar pa je na Portugalskem zelo težko doseči. V bistvu že prej nismo dosegali ne vem kakšnih cen, vendar nam je bil portugalski trg pomemben, zaradi sezonske komponente, ki jih ima naš izdelek. Opažne plošče se uporabljajo v gradbeništvu in v Evropi (Švica, Italija, Avstrija, Madžarska), kamor največ izvozimo in kjer se pozimi skorajda nič ne gradi. Da proizvodnja lahko nemoteno teče tudi pozimi, smo se odločili za vstopa tudi na toplejše trge, kamor sodi tudi Portugalska. Kot sem že omenila, pa se iz Portugalske zaradi specifičnosti trga in njihove kulture umikamo. Precej bolje delamo s Španijo.

3. GLEDE NA REZULTATE ANALIZE JE VPLIV DEJAVNIKOV, KI VPLIVAJO NA TRGOVINO MED SLOVENIJO IN PORTUGALSKO TEŽKO NATANČNO DEFINIRATI, TO PA ZATO, KER MED SEBOJ ZELO MALO TRGUJETA, KAR OSLABI REPREZENTATIVNOST PODATKOV. KATERI DEJAVNIKI, PO VAŠEM MNENJU, NAJBOLJ VPLIVAJO NA MEDSEBOJNO TRGOVANJE TEH DVEH DRŽAV? (ODDALJENOST, DRUGAČNA KULTURA IN JEZIK; ALI SO ŠE KATERI DRUGI RAZLOGI?)

Menim, da ravno njihovo razmišljanje in kultura. Za oddaljenost težko rečem, ker je Španija njena sosedica, pa je trgovanje bistveno večje. Je pa mogoče res, da večje sodelovanje

preprečuje sama Španija. Je precej večje tržišče, bolj bogata država ... in nekako se precej bolj izplača trgovati s Španijo kot s Portugalsko.

4. GLEDANO Z VIDIKA SLOVENIJE, V KATERE BI BILO VREDNO VLOŽITI VEČ TRUDA IN KATERE REALNO LAHKO IZBOLJŠAMO?

Kar se tiče našega podjetja, menim, da smo vložili precej truda, vendar podjetje ne more prodajati svojih izdelkov z izgubo. Ne vem, če to lahko projecirate na celotno Slovenijo, ampak menim, da je problem predvsem v Portugalski in ne Sloveniji.

5. KAKŠNE KRATKOROČNE IN DOLGOROČNE NAČRTE IMATE PRI POSLOVANJU S PORTUGALSKO?

Dolgoročno je za naše podjetje vsekakor potencialen trg, sploh kar se tiče klime, ki je pri gradbeništvu precej pomembna. Vendar se vedno vse ustavi pri ceni.