

**UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA**

DIPLOMSKO DELO

**TRGOVINA MED VZHODNOEVROPSKIMI DRŽAVAMI IN EU NA
PODLAGI HECKSCHER-OHLINOVEGA TEOREMA IN KRUGMAN-
HELPMANOVE SPECIALIZACIJE**

Ljubljana, april 2002

MARTINA OPRAVŽ

IZJAVA

Študent/ka _____ izjavljam, da sem avtor/ica tega diplomskega dela, ki sem ga napisal/a pod mentorstvom _____ in dovolim objavo diplomskega dela na fakultetnih spletnih straneh.

V Ljubljani, dne _____.

Podpis:

KAZALO

1. UVOD	1
2. POJASNITEV MEDPANOŽNE IN ZNOTRAJANOŽNE MENJAVE	2
2.1 OPREDELITEV HECKSCHER OHLINOVEGA TEOREMA	2
2.2 NOVEJŠE ZUNANJETRGOVINSKE TEORIJE IN ZNOTRAJANOŽNA MENJAVA	4
2.2.1. Dejavniki, ki vplivajo na znotrajpanožno menjavo	6
2.2.1.1. Državno specifični dejavniki znotrajpanožne menjave	6
2.2.1.2. Industrijsko specifični dejavniki znotrajpanožne menjave	7
2.2.1.3. Dejavniki povezani z evropsko integracijo	8
2.2.2. Merjenje znotrajpanožne trgovine	9
2.2.2.1. Gruber- Lloydov indeks	9
2.2.2.2. Metoda treh tržnih tipov	10
2.2.2.2.1. Menjava enakih proizvodov	11
2.2.2.2.2. Menjava diferenciranih dobrin	13
2.2.2.3. Delitev glede na range kvalitete	13
2.2.2.3. Primerjava obeh metod	14
2.3. TRADICIONALNA TEORIJA V PRIMERJAVI Z NOVO MEDNARODNO TRGOVINSKO TEORIJO	16
3. MEDPANOŽNA IN ZNOTRAJANOŽNA TRGOVINA NA PRIMERU TRGOVINE MED EU IN VZHODNOEVROPSKIMI DRŽAVAMI	17
3.1. GIBANJE IZVOZA V DRŽAVAH SREDNJE IN VZHODNE EVROPE	17
3.2. MEDPANOŽNA IN ZNOTRAJANOŽNA TRGOVINA	19
3.2.1. Primerjalne prednosti držav Srednje in Vzhodne Evrope	20
3.2.2. Neposredne tuje investicije	24
3.2.3. Mednarodna delitev proizvodnega procesa	26
3.2.4. Znotrajpanožna trgovina	28
3.2.4.1. Panoge, v katerih se je povečala znotrajpanožna trgovina z EU	30
3.2.4.2. Specializacija v različne kakovostne segmente	30
4. MEDPANOŽNA IN ZNOTRAJANOŽNA MENJAVA V ZUNANJI TRGOVINI SLOVENIJE	33
4.1. GIBANJE SLOVENSKEGA IZVOZA	33
4.2. MEDPANOŽNA IN ZNOTRAJANOŽNA TRGOVINA V SLOVENIJI	34
4.2.1. Neposredne tuje investicije	34
4.2.2. Znotrajpanožna trgovina v Sloveniji	35
4.2.2.1. Znotrajpanožna specializacija po različnih panogah	36
4.2.2.2. Specializacija v kakovostne razrede	38
5. SKLEP	39

SLOVARČEK SLOVENSКИH PREVODOV TUJIH IZRAZOV

CMEA (Council of Mutual Economic Assistance) - SEV (Svet za vzajemno ekonomsko pomoč)

CEFTA (Central European Free Trade Agreement) - Srednjeevropski sporazum o svobodni trgovinski menjavi

CEEC (Central and Eastern European Countries) - države Srednje in Vzhodne Evrope

RCA (revealed comparative advantage) - izkazane primerjalne prednosti

comparative advantage - primerjalna prednost

comparative disadvantage - primerjalni primanjkljaj

intra-industry trade - znotrajpanožna trgovina

inter-industry trade - medpanožna trgovina

intra-industry trade in horizontally differentiated products - znotrajpanožna trgovina s horizontalno diferenciranimi proizvodi

intra-industry trade in vertically differentiated products - znotrajpanožna trgovina z vertikalno diferenciranimi proizvodi

foreign direct investment (FDI) - neposredne tuje investicije (NTI)

primary goods - primarne dobrine

intermediate goods - vmesni proizvodi

capital goods - kapitalne dobrine

consumption goods - potrošne dobrine

price/quality range - cenovno kakovostni razred

up-market products - proizvodi višjega cenovnega razreda

down-market products - proizvodi nižjega cenovnega razreda

middle-market products - proizvodi srednjega cenovnega razreda

international division of the production process - mednarodna delitev proizvodnega procesa

1. UVOD

Od ustanovitve leta 1956, ko je Evropsko unijo (EU) sestavljalo šest držav ustanoviteljic: Belgija, Francija, Italija, Luksemburg, Nemčija in Nizozemska, je le ta petkrat doživela razširitev. Leta 1973 so se uniji pridružile Danska, Irska in Velika Britanija, leta 1981 Grčija, leta 1986 Portugalska in Španija, leta 1990 Vzhodna Nemčija in na koncu v letu 1995 še Avstrija, Finska ter Švedska. Status pridruženega članstva ima deset držav v tranziciji: Poljska, Madžarska, Češka, Slovaška, Romunija, Bolgarija, Litva, Latvija, Estonija in Slovenija. Poleg omenjenih desetih držav v tranziciji sta pridruženi članici v Evropi še Ciper in Malta. Turčija uživa poseben status, saj je sklenila z EU pogodbo o carinski uniji. Evropska komisija je julija 1997 predstavila svoja stališča glede prošelj kandidatki in povabila v prvi naslednji krog pogajanj o priključitvi šest držav, in sicer Ciper, Češko, Estonijo, Madžarsko, Poljsko in Slovenijo. V svoji diplomski nalogi se bom osredotočila predvsem na sedem držav Srednje in Vzhodne Evrope: na Poljsko, Madžarsko, Češko, Slovaško, Romunijo, Bolgarijo in Slovenijo.

Globalizacija in evropska integracija sta se povečali z razbitjem tako imenovanega vzhodnega bloka in pričetkom procesa tranzicije v državah Srednje in Vzhodne Evrope. Tudi v teh državah se je začelo razvijati tržno gospodarstvo. Prej so trgovino omejevale trgovinske ovire, politične preference in prioritete, administrativne cene in obstoj SEV (Svet za vzajemno ekonomsko pomoč). Sedaj je prišlo je do večje konkurence zaradi uvoza, liberalizacije cen, vstopanja in izstopanja podjetij. Kot posledica vsega tega so viri uporabljeni bolj učinkovito, podjetja se specializirajo v panogah in proizvodih, pri katerih imajo primerjalno prednost. Sachs in Warner (1995) sta pokazala, da so bile države, ki so naredile največ za integracijo v svetovno gospodarstvo, najbolj uspešne pri vzdrževanju nadpovprečne ekonomske rasti (Djankov, Hoekman, 1996, str. 1). Razširitev, ki bo vključila države Srednje in Vzhodne Evrope, namreč ne sme biti videna kot preprosto povečanje notranjega trga. Ta je namreč delujoč proces odstranjevanja ovir za prost pretok blaga, storitev, kapitala in dela. Glede razvitosti (kot kazalec uporabljam BDP p.c., se pravi bruto domači proizvod na prebivalca), tehnologije, produkcijskih faktorjev in industrijskih struktur zavzema gospodarstva, ki so z nekaj izjemami (Portugalska, Grčija) na podobnem nivoju ekonomskega razvoja. Po drugi strani pa bo razširitev vključila gospodarstva, katerih ekonomski razvoj se bistveno razlikuje od evropske petnajsterice. BDP p.c. v sedmih državah se je v letu 2000 gibal od 24% (Bolgarija) do 71% (Slovenija) povprečja v EU (Stapel, 2001, str. 5).

Glede na velike razlike v ekonomskem razvoju bi bilo približevanje zahodnim ravnem dohodka eden največjih izzivov razširitvenega procesa. Zaradi tega je rast in sestava trgovine med državami petnajsterice in državami Srednje ter Vzhodne Evrope zelo pomembna. Poleg medpanožne trgovine, ki jo poudarja tradicionalna ekonomska teorija, dobiva vse večjo težo znotrajpanožna trgovina. Ta je značilna za države s podobno stopnjo ekonomskega razvoja. V

primeru trgovine med EU in državami Srednje in Vzhodne Evrope je znotrajpanožna trgovina lahko pokazatelj prihodnjega približevanja ravni dohodka, ki ga imamo v EU. Ta trgovina je včasih obravnavana kot mehanizem za prenos tehnologije in sredstvo za zmanjševanje tehnološke razlike med državama (Thom, 1998, str. 22 in 23). Preučevanje sprememb v znotrajpanožni trgovini nam lahko posreduje informacije o procesih prilagajanja v trgovinski specializaciji, kar je zlasti pomembno za vzhodnoevropska gospodarstva na prehodu. Povečanje znotrajpanožne trgovine namreč priča o manjših težavah, povezanih s sprostitevjo trgovinskih tokov, saj omogočajo spremembe v obsegu znotrajpanožne trgovine prerazporeditev proizvodnih dejavnikov znotraj posameznega sektorja. V primeru sprememb v medpanožni trgovini pa se morajo podobne spremembe zgoditi med sektorji, kar lahko ob nemobilnosti proizvodnih dejavnikov povzroča njihovo nezaposlenost. V primeru znotrajpanožne menjave bodo potrebne manjše prilagoditve ne samo v vstopajočih državah v tranziciji, ampak tudi v petnajstih državah članicah (Boršič, 2000a, str. 40).

V svojem diplomskem delu preučujem, kakšen tip trgovine poteka med državami petnajsterice in državami Srednje in Vzhodne Evrope, s katerimi proizvodi se predvsem trguje, v kateri kakovostni razred spadajo. Na tej podlagi sklepam o prihodnjih razširitvenih procesih Evropske unije, saj je znotrajpanožna trgovina, kot sem omenila že zgoraj, eden pomembnih dejavnikov pri integracijskem procesu. V prvem delu diplomske naloge opredeljujem pojem medpanožne in znotrajpanožne menjave, dejavnike, ki vplivajo na znotrajpanožno menjavo in njeno merjenje. V drugem delu se osredotočim na trgovino med Evropsko unijo in državami Srednje in Vzhodne Evrope. Poskušam raziskati gibanje izvoza držav Srednje in Vzhodne Evrope, njihove primerjalne prednosti, kako na to vplivajo neposredne tuje investicije in kakšno vlogo imajo te države v mednarodni delitvi proizvodnega procesa. Zanima me predvsem znotrajpanožna trgovina, v katerih panogah se pojavlja in v katere kakovostne segmente se specializirajo države Srednje in Vzhodne Evrope. V tretjem delu te vidike bolj natančno raziskujem na primeru Slovenije. Sklep povzema ugotovitve mojega diplomskega dela.

2. POJASNITEV MEDPANOŽNE IN ZNOTRAJPANOŽNE MENJAVE

2.1 OPREDELITEV HECKSCHER OHLINOVEGA TEOREMA

Razvoj teorije primerjalnih prednosti se je začel z A. Smithom, po katerem ima neka država absolutno prednost pred drugo pri proizvodih, ki so bili proizvedeni v pogojih višje produktivnosti. Po Smithovi teoriji absolutnih prednosti pride do mednarodne menjave takrat, ko postane razlika v produktivnosti proizvodnje istega proizvoda v dveh različnih državah večja od stroškov prevoza med tema državama. Ricardova teorija relativnih primerjalnih prednosti je kasneje pokazala, da je za mednarodno specializacijo potrebno, da je produktivnost v proizvodnji določenega proizvoda v eni državi relativno višja kot v drugih. Ni nujno, da ima država v tej proizvodnji absolutno najnižje stroške v primerjavi z drugimi

državami, ampak gre lahko tudi za proizvodnjo, v kateri država najmanj zaostaja za drugimi državami (Damijan, 1995, str. 210).

Na nekatere pomanjkljivosti v Ricardovem modelu išče odgovore novejša teorija, katere začetnik je Heckscher (članek, ki pomeni začetek neoklasične teorije, je Heckscher napisal leta 1919). Heckscherjevo teoretsko zasnovo je dopolnil in razvil Bertil Ohlin. Zato je ta teoretski model znan predvsem s kraticama H-O. Zaradi kasnejših dopolnitev modela, ki jih je opravil še Samuelson, se model pogosto imenuje HOS model mednarodne menjave. Predpostavke HOS teoretskega pristopa so enake tistim, ki veljajo za Ricardovo razlago relativnih primerjalnih prednosti. Novost je le uvedba več produkcijskih faktorjev v teoretsko razlago pogojev za razvoj mednarodne menjave. Bistvena značilnost HOS modela je, da glede na spremenjeno postavko o številu produkcijskih faktorjev navaja kot glavni vzrok za nastanek menjave med subjekti iz različnih ekonomskih prostorov razlike v obilju produkcijskih faktorjev. Različna obilnost produkcijskih faktorjev v ekonomskih prostorih povzroča nastanek razlik v relativnih stroških proizvodnje posameznih proizvodov. Tako nastale razlike v stroških pa so osnova proizvodne specializacije za mednarodno menjavo. HOS teorija pojasnjuje, da bo država izvažala tiste proizvode, v proizvodnji katerih bolj intenzivno uporablja produkcijski faktor, ki ga ima na voljo v obilnem obsegu in da bo uvažala tiste izdelke, v proizvodnji katerih intenzivno uporablja redek produkcijski faktor (Kumar, 1999, str. 121). Model torej ugotavlja, da relativno večja razpoložljivost določenega proizvodnega faktorja in njegova relativno večja in cenejša vključitev v proizvodnjo pripelje do izgraditve ali povečanja obstoječih primerjalnih prednosti države pri proizvodih, kjer se ta faktor bolj intenzivno uporablja (Damijan, 1995, str. 210).

Pojem relativnega obilja produkcijskega faktorja v državi npr. dela pomeni, da je kvocient med količino dela in količino drugih produkcijskih faktorjev v državi višji kot enak kvocient v drugih državah. Teorija HOS ob pojmu relativnega obilja produkcijskih faktorjev uporablja tudi pojem stopnje intenzivnosti rabe posameznega produkcijskega faktorja v proizvodnji posameznega proizvoda. Intenzivna uporaba obilnega produkcijskega faktorja zagotavlja nizke proizvodne stroške, nizko relativno ceno in na tej podlagi možnost izvoza proizvoda. Kateri proizvod je primerneje proizvajati npr. z veliko dela, katerega pa z veliko uporabo kapitala, opredeljuje dosežena stopnja tehnologije v proizvodnji. Model HOS zato predpostavlja, da gospodarstva, ki sodelujejo v mednarodni menjavi, uporabljajo izključno enako vrsto proizvodne tehnologije. Donosi v proizvodnji so konstantni in konkurenca popolna. Proizvodi v mednarodni trgovini so homogeni in identični ne glede na državo porekla. Ta model tudi predpostavlja, da med ekonomskimi prostori ne obstajajo razlike v navadah in okusih potrošnikov. Implicitno zavrača možnost fizične gibljivosti produkcijskih faktorjev med ekonomskimi prostori (Kumar, 1999, str. 122).

Koncept izkazanih primerjalnih prednosti temelji na predpostavki, da uvoz posamezne države označuje, katere domače dejavnosti so nekonkurenčne, medtem ko izvoz označuje

konkurenčne domače dejavnosti oz. dejavnosti, ki imajo primerjalne prednosti v mednarodni menjavi. Primerjalne prednosti se merijo med posameznimi proizvodi v določeni državi in so strukturne (dolgoročne) narave. Konkurenčnost pa se meri med državami za določen proizvod in je podvržena kratkoročnim spremembam v ekonomski politiki države (še posebej politiki realnega menjalnega tečaja) (Damijan, 1995, str. 212-213).

Balassa (1965) je uporabil dva kazalca primerjalnih prednosti: izvozno-uvozni koeficient (razmerje med izvozom in uvozom določenega proizvoda ali proizvodne skupine države) in indeks izvozne specializacije, ki ga je mogoče napisati v naslednji obliki:

$$(1) \quad PP_i^B = \frac{\frac{x_{ij}}{x_i}}{\frac{x_{.j}}{x_{..}}} (*100)$$

PP predstavlja koeficient (ali indeks) primerjalnih prednosti, *B* Balassov koeficient, *X* izvoz, *i* posamezen proizvod ali proizvodno skupino, *j* državo, . vsoto po *i* ali *j*.

Balassov indeks izvozne specializacije je v bistvu delež izvoza *i*-tega proizvoda države *j* v skupnem (svetovnem ali regionalnem) izvozu tega proizvoda, ki je normaliziran z deležem celotnega izvoza te države v celotnem svetovnem izvozu. Kasneje se je pokazalo, da Balassova formulacija ni najbolj primerna za ugotavljanje primerjalnih prednosti. Ni namreč upošteval znotrajpanožne trgovine in velikosti države. To so kasneje popravljali drugi avtorji: Donges in Riedel (1977), UNIDO (1986) in Lafay (1993) (Damijan, 1995, str. 213-214).

2.2. NOVEJŠE ZUNANJETRGOVINSKE TEORIJE IN ZNOTRAJPAÑOŽNA MENJAVA

Tradicionalna zunanjetrgovinska teorija pa ni bila sposobna razložiti pomembne empirične značilnosti mednarodne trgovine. Največji del trgovine namreč poteka med industrijsko razvitimi državami, kljub temu, da te države razpolagajo s podobnimi faktorskimi razmerji in tehnologijami. V sodobnem svetu je očitno (Damijan, 1998, str. 12):

- da je oblika konkurence daleč od popolne (monopolistična konkurenca, oligopol, monopol) in da so v večini industrijskih panog prisotne ekonomije obsega (naraščajoči donosi),
- da je proizvodna diferenciacija veliko bolj prisotna kot homogenost proizvodov,
- da je znotrajpanožna trgovina z diferenciranimi proizvodi prevladujoča oblika trgovine med razvitimi državami (predvsem med članicami EU).

Teh pojavov tradicionalna zunanjetrgovinska teorija s svojim analitičnim instrumentarijem ne more pojasniti, zato je bil za njihovo pojasnitev potreben razvoj alternativnih teorij, katerih

predpostavke pa seveda bistveno odstopajo od tradicionalnih. Pri novejših zunanjetrgovinskih teorijah ne gre za enotno teorijo mednarodne trgovine, ampak za skupek različnih alternativnih teorij, ki so v določeni meri medsebojno povezane, lahko pa si med seboj tudi konkurirajo. Med najpomembnejše teoretske koncepte spadajo predvsem ekonomije obsega, nepopolna konkurenca, proizvodna diferenciacija, dohodkovni učinek, potrošniške preference in znotrajpanožna trgovina.

Ločimo interne in eksterne ekonomije obsega. V prvem primeru je podjetje deležno znižanja povprečnih stroškov zaradi določenega dovolj velikega obsega svojih obratov, v drugem primeru pa zaradi pozitivnih eksternih učinkov, ki jih prinaša ugodna geografska koncentracija podjetij neke panoge. Obe vrsti pa lahko izhajata iz domače ali mednarodne velikosti podjetja oziroma panoge. Tako imamo opravka z nacionalnimi internimi ali eksternimi ter mednarodnimi internimi in eksternimi ekonomijami obsega. Eksterne ekonomije obsega so bile v določeni meri vgrajene že v tradicionalno zunanjetrgovinsko teorijo predvsem zato, ker za njihovo vgraditev ni bilo potrebno ovreči predpostavke popolne konkurence. Na eksterne ekonomije obsega namreč posamezno podjetje načeloma ne more vplivati. Enako pa ne velja za interne ekonomije obsega. Alternativne teorije mednarodne trgovine se ukvarjajo predvsem z nacionalnimi internimi ekonomijami in njihovim vplivom na zunanjetrgovinsko specializacijo. Pri obravnavanju internih ekonomij obsega je treba računati z določeno obliko nepopolne konkurence, saj mora podjetje, ki želi znižati stroške, da bi tako doseglo dobiček, dosegati interne ekonomije obsega. Te pa lahko doseže le s povečanjem svojega obsega proizvodnje. S tem iz panoge izrinja konkurenta, iz česar izhaja bojazen monopolizacije panoge.

Helpman in Krugman (1985) sta proučevala koncept monopolistične konkurence v povezavi z notranjimi ekonomijami obsega. V tem pristopu gre za veliko število podjetij, ki pri proizvodnji specifičnih diferenciranih proizvodov eksplicitno izkoriščajo notranje ekonomije obsega. Na podlagi proizvodne diferenciacije in preferenc potrošnikov do raznolikosti prihaja do mednarodne znotrajpanožne trgovine s podobnimi, vendar diferenciranimi proizvodi, ki jih potrošniki razumejo kot nepopolne nadomestke. V dveh državah obstaja povpraševanje po številnih različicah nekega proizvoda in hkrati diferenciacija v proizvodnji, ki poskuša to povpraševanje zadovoljiti. Čim bolj sta si državi podobni glede razvitosti (dohodek na prebivalca), tem bolj sta podobni glede strukture povpraševanja in tem večji je potencial za njuno medsebojno trgovino z različicami (Linder, 1961). Če bi jih bilo mogoče proizvajati s konstantnimi donosi, bi vsaka država lahko proizvajala vse in znotrajpanožna trgovina za zadovoljitev potrošniških preferenc po različnih proizvodih ne bi bila potrebna. Interne ekonomije obsega (in s tem nepopolna konkurenca) preprečujejo posamezni državi, da bi proizvajala celoten spekter, saj bi bil v tem primeru obseg proizvodnje posamezne različice premajhen in zato z vidika naraščajočih stroškov neekonomičen (Damijan, 1996, str. 22).

Razvoj vseh teh alternativnih zunanjetrgovinskih teorij pa je bil spodbujen z namenom pojasniti vzroke za znotrajpanožno trgovino. O njej govorimo, kadar država oziroma ekonomski prostor

istočasno izvaža in uvaža proizvode, ki po statistični klasifikaciji spadajo v isto skupino (panogo).

2.2.1. Dejavniki, ki vplivajo na znotrajpanožno menjavo

Ločimo državno specifične, industrijsko specifične in dejavnike, ki so povezani z evropsko integracijo. V prvo skupino spadajo: bruto domači proizvod na prebivalca, ekonomska razdalja, preference, velikost držav, razlika v velikosti držav, stopnja ekonomske integracije, trgovinske ovire in transportni stroški. V drugo skupino uvrščamo: diferenciacijo proizvodov, ekonomije obsega in strukturo trga. Z evropsko integracijo pa so povezane necarinske ovire, neposredne tuje investicije in menjalni tečaj (Boršič, 2000; Fontagne, Freudenberg, Peridy, 1997; Kostevc, 2000).

2.2.1.1. Državno specifični dejavniki znotrajpanožne menjave

Bruto domači proizvod na prebivalca

Dvosmerna trgovina s podobnimi produkti ponavadi poteka med državami, ki razpolagajo s podobno količino produkcijskih faktorjev in imajo podoben bruto domači proizvod na prebivalca. Večji kot je BDP p.c., višja je raven znotrajpanožne trgovine. To lahko razložimo s tem, da se povpraševanje po diferenciranih, dohodkovno elastičnih dobrinah povečuje, ko se povečuje dohodek. Po drugi strani pa je pozitiven odnos povezan z večjo sposobnostjo diferenciacije bogatih držav. Ta je omogočena s kvalificiranim človeškim kapitalom in specifičnimi tehnološkimi znanji.

Ekonomska razdalja

Ekonomska razdalja je definirana kot razlika med bruto domačima proizvodoma na prebivalca dveh držav. Po Helpmanu in Krugmanu večja ekonomska razdalja vpliva na večjo medpanožno trgovino. Ima torej negativen vpliv na znotrajpanožno trgovino, vendar to velja samo v primeru horizontalno diferenciranih produktov. Nasprotno je pri vertikalni diferenciaciji.

Preference

Pomembno je tudi, da imajo potrošniki v obeh državah podobne preference (indiferenčne krivulje so podobne). Če sta državi zemljepisno blizu in sta si tudi kulturno podobni, bo proizvod, ki je prvotno namenjen domačemu trgu, lahko uspešno prodan tudi pri sosedih.

Velikost držav

Velikost gospodarstva in s tem velikost trgov naj bi po Lancastru omogočala izkoriščanje ekonomij obsega pri več izdelkih (več diferenciranih izdelkov) in s tem podlago za znotrajpanožno menjavo.

Razlika v velikosti držav

Razlika v velikosti držav je praviloma negativno povezana z obsegom dvosmerne trgovine s podobnimi proizvodi. V zunanjetrgovinski teoriji namreč na splošno velja, da je potencial za razvoj trgovine večji med dvema podobno velikima državama kot med po velikosti prevladujočo in podrejeno državo. Še posebej to velja za znotrajpanožno trgovino, ki predpostavlja večje podobnosti med državama. Razlike v velikosti med državami lahko merimo z razlikami bruto domačih proizvodov držav.

Stopnja ekonomske integracije

Znotrajpanožna trgovina je večja med sodelujočimi partnerji, ki tvorijo določeno gospodarsko zvezo, kar sprošča večino zunanjetrgovinskih omejitev.

Trgovinske ovire in transportni stroški

Trgovinske ovire in transportni stroški imajo negativen vpliv na znotrajpanožno trgovino. Transportni stroški naraščajo z večanjem oddaljenosti med državama. V povezavi s faktorjem oddaljenosti gre omeniti tudi dejstvo, da je trgovina med sosednjima državama običajno še dodatno spodbujena s faktorjem sosedstva. Povsem običajno je namreč, da večina trgovine posamične države poteka prav s sosedami. Grubel in Lloyd trdita, da bo skupna meja vplivala tudi na rast deleža znotrajpanožne menjave, saj gre za funkcionalno homogene, a lokacijsko diferencirane izdelke.

2.2.1.2. Industrijsko specifični dejavniki znotrajpanožne menjave

Diferenciacija proizvodov

Manj kot so produkti standardizirani (večja kot je diferenciacija), večje je zadovoljevanje želja po raznolikosti in menjava znotraj panog. Zaradi naraščajočih donosov je omogočena specializacija v določeno različico proizvoda, pri čemer je stopnja take specializacije odvisna od velikosti podjetja. Velika podjetja imajo visoko stopnjo standardizacije, za velik delež menjave enakih proizvodov pa so boljši pogoji v majhnih, specializiranih podjetjih.

Ekonomije obsega

Znotrajpanožna trgovina omogoča državi zmanjšanje števila različic izdelkov, ki se proizvajajo doma, ob hkratnem povečanju izbora, ki je na voljo domačemu uporabniku, do česar pripelje uvoz ostalih različic. S proizvodnjo manjšega števila različnih izdelkov je možna preusmeritev na proizvodnjo večjega obsega posamičnih različic s povečano produktivnostjo in nižjimi stroški.

Struktura trga

Empirični rezultati niso enoznačni glede vpliva strukture trga na znotrajpanožno trgovino. Ta naj bi bila večja v sektorjih z monopolistično konkurenco, torej z velikim številom visoko specializiranih podjetij. Brander in Krugman (1983) dokazujeta, da so dobri pogoji za krepitev znotrajpanožne trgovine tudi v razmerah oligopola.

2.2.1.3. Dejavniki povezani z evropsko integracijo

Necarinske ovire

Necarinske ovire negativno vplivajo na specializacijo držav glede na primerjalne prednosti. Pred vzpostavitvijo enotnega trga je bila tako raven znotrajpanožne trgovine umetno visoka.

Neposredne tuje investicije

Neposredna naložba v tujini (NTI) pomeni obliko, pri kateri matično podjetje - naložbenik prenese v tujino poleg finančnih sredstev še tehnološki proces, praktične izkušnje (know-how), organizacijo poslovanja, menedžment in moderne trženjske metode. To je torej naložba v podjetje v tujini, nad katerim obdrži nadzor, ker pričakuje pozitiven rezultat prav z njegovim usmerjanjem in vodenjem.

Tuja podjetja ponavadi uvažajo polizdelke v državo gostiteljico in izvažajo končne izdelke na svoj domači trg. Ker so praviloma izdelki z različno stopnjo dodelanosti statistično vključeni v isto panogo, neposredne tuje naložbe prispevajo k povečanemu deležu znotrajsektorske menjave. Njihov vpliv pa je lahko tudi obraten. Neka multinacionalka lahko prodaja tudi na gostujočem trgu in na ta način znižuje menjavo med svojo državo in državo gostiteljico. Glavni cilj investitorja pa so ponavadi koristi od potencialnih naraščajočih donosov v tujini, tako da neposredne tuje naložbe povečujejo menjavo med sektorji kot znotraj njih.

Menjalni tečaj

Če vrednost valute pada, to vodi v specializacijo. Narašča delež medpanožne trgovine, delež znotrajpanožne menjave pa se zmanjšuje.

2.2.2. Merjenje znotrajpanožne trgovine

Med načini merjenja znotrajpanožne trgovine sem se osredotočila na Grubel-Lloydov indeks in metodo treh tržnih tipov.

2.2.2.1. Gruber- Lloydov indeks

Kot najpomembnejši kazalec znotrajpanožne trgovine se uporablja Grubel-Lloydov indeks (1975). Kljub nekaterim kritikam in izboljšavam ostaja indeks osnova za vse ali za vsaj veliko večino empiričnih raziskav znotrajpanožne trgovine. Meri delež prekrivanja izvoza in uvoza v celotni trgovini v dani panogi i . Grubel - Lloydov indeks ima osnovno (GL) in agregirano obliko (GL ag). Velikost indeksa je od 0 do 100. Višji kot je, večji je delež znotrajpanožne trgovine (Boršič, 2000, str. 62).

$$(2) \quad GL_{it} = 1 - \frac{|X_{it} - M_{it}|}{X_{it} + M_{it}} * 100$$

$$(3) \quad GL_{it}(ag) = 1 - \frac{\sum |X_{it} - M_{it}|}{\sum (X_{it} + M_{it})} = \sum w_{it} * GL_{it}$$

pri čemer je $w_{it} = \frac{X_{it} + M_{it}}{\sum X_{it} + \sum M_{it}}$

X_{it} in M_{it} merita izvoz in uvoz sektorja i v obdobju t .

Predpostavimo, da je večinski tok (v tem primeru izvoz) enak 70 in ustrezajoči manjšinski tok (uvoz) 30. GL koeficient meri prekrivanje obeh tokov (30 + 30) v celotni trgovini (100) in v tem primeru znaša 60%. To predstavlja znotrajpanožno trgovino, ostalih 40% pa medpanožne tokove.

Pri merjenju znotrajpanožne trgovine je moč zaslediti naslednje probleme. Problem agregiranja izpostavljata Greenaway in Milner (1983). Gre za različne rezultate enakega indeksa pri različnih stopnjah agregiranja znotraj iste klasifikacije proizvodov. Omenjena avtorja navajata naslednje rezultate Grubel - Lloydovega indeksa na primeru Velike Britanije iz leta 1977: 56.1 v primeru trimestne, 47.3, v primeru štirimestne in 46.5 v primeru petmestne Standardne mednarodne trgovinske klasifikacije (SMTK). Pri večmestni SMTK, torej pri manjši agregiranosti, so rezultati bolj natančni. Izbira je odvisna od cilja našega raziskovanja. Pri analizah, ki se omejujejo le na določene proizvode, je priporočljivo uporabljati čim manj agregirane statistične podatke. Greenaway in Milner menita, da je trimestna SMTK razumen

približek za panogo. Uporablja se v primeru vzorcev z več proizvodi in državami (Boršič, 2000, str. 62). Greenway in Milner prikazujeta tudi probleme specifikacije panog. Opozarjata, da so v klasifikaciji (SMTK) združene panoge z različnimi proizvodnimi funkcijami, tako da je del statistično zabeležene znotrajpanožne trgovine dejansko medpanožne. Oba problema merjenja sta tesno povezana, saj napake v industrijski specifikaciji izginjajo pri nižjih stopnjah agregiranja. Napake pa se lahko pojavijo tudi zaradi geografske agregacije. Tako znotrajpanožne trgovine ne smemo preučevati med skupinami držav, ampak morajo empirične raziskave vedno potekati na bilateralni osnovi.

2.2.2.2. Metoda treh tržnih tipov

Grubel - Lloydov indeks je neprimeren za empirične raziskave, ker nudi dve različni razlagi istega večinskega toka. Njegov medpanožni del (40) sodi v razmere popolne konkurence, medtem ko je za znotrajpanožni del (30) značilna nepopolna konkurenca (Fontagne, Freudenberg, 1997, str. 27). Metoda, ki jo je prvi uporabil Abd-El-Rahman leta 1984 in sta jo izpopolnila Freudenberg in Mueller (1992), se izogiba temu problemu. Bilateralna trgovina (za dani proizvod) je ali medpanožna ali znotrajpanožna. Če je prisotna določena stopnja prekrivanja, potem sta oba izvoz in uvoz del znotrajpanožne trgovine. V nasprotnem primeru govorimo o medpanožni trgovini. Da lahko govorimo o znotrajpanožni trgovini, mora biti izpolnjen naslednji pogoj (Fontagne, Freudenberg, 1997, str. 30):

$$(4) \quad \frac{\text{Min}(X_{kk'it}, M_{kk'it})}{\text{Max}(X_{kk'it}, M_{kk'it})} > 10\%$$

X in M predstavljata vrednosti izvoza in uvoza, k izbrano državo, k' partnersko državo, i proizvod v letu t . Pravimo, da je trgovina dvosmerna, če vrednost manjšinskega toka (npr. uvoza) predstavlja vsaj 10% vrednosti večinskega toka, v tem primeru izvoza.

Predpostavimo, da razlike v cenah kažejo razlike v kakovosti. Proizvodi so horizontalno diferencirani, če se vrednosti enote izvoza in enote uvoza razlikujejo za manj kot $\pm 15\%$, kar pomeni, da izpolnjujejo naslednji pogoj (Fontagne, Freudenberg, 1997, str. 29):

$$(5) \quad \frac{1}{1.15} \leq \frac{UV_{kk'it}^X}{UV_{kk'it}^M} \leq 1.15$$

UV predstavlja vrednost enote (unit value) izvoza (X) in uvoza (M), k izbrano državo, k' partnersko državo, i proizvod v letu t .

Če omenjeni pogoj ni izpolnjen, govorimo o vertikalni diferenciaciji, kar pomeni, da trgovina poteka s proizvodi, ki se razlikujejo v kakovosti.

Na podlagi dveh kriterijev ločimo tri trgovinske tokove (Fontagne, Freudenberg, 1997, str. 29-30):

1. dvosmerna trgovina s podobnimi proizvodi (značilno prekrivanje in majhne razlike v vrednosti enot)
2. dvosmerna trgovina z vertikalno diferenciranimi proizvodi (značilno prekrivanje in velike razlike v vrednosti enot)
3. enosmerna trgovina (prekrivanja ni, ali pa le to ni značilno)

2.2.2.2.1. Menjava enakih proizvodov

Znotrajpanožna trgovina je definirana kot mednarodna menjava diferenciranih dobrin, čeprav lahko poteka tudi kot trgovina z enakimi proizvodi. Slednje Grimwade (1994) imenuje funkcionalno enake dobrine, ki so popolni substituti in porabniki med njimi ne razlikujejo. Pojav znotrajpanožne trgovine z enakimi proizvodi je moč pripisati naslednjim razlogom (Boršič, 2000, str. 58):

- Klasifikacija proizvodov lahko v isti sektor zajame produkte, ki zahtevajo drugačne proizvodne dejavnike. Ti proizvodi sicer niso popolni substituti, toda vključeni so v isto panogo.
- V primeru obmejne menjave se trgovina znotraj istega sektorja pojavi zaradi transportnih stroškov.
- Sezonska nihanja v proizvodnji; države s presežno ponudbo določenega proizvoda letega izvažajo, spet drugič pa enake proizvode izvažajo druge države.
- Končni izdelki, ki so uvoženi zaradi skladiščenja in pakiranja, so lahko ponovno izvoženi na trg države proizvajalke.
- Monopolist prodaja svoje proizvode v tujini po nižji ceni kot doma. Ker to počne tudi monopolist v drugi državi, prihaja do menjave enakih dobrin.
- Multinacionalke in domača podjetja uvažajo polproizvode in proizvode za predelavo, končni proizvodi pa so kasneje znova prodani v državo, iz katere prihajajo. Ta menjava polproizvodov (npr. motorjev) in končnih proizvodov (npr. avtomobilov), ki pripadajo isti panogi, tudi sodi v znotrajpanožno trgovino.

Slika 1: Razlaga trgovinskih tokov proizvodov in polproizvodov glede na raven analize

Mednarodna trgovina	Raven analize		
	PANOGA	PROIZVOD	
tekstilna industrija <div style="border: 1px solid black; padding: 2px; margin: 5px 0;">M majic</div> avtomobilska industrija <div style="border: 1px solid black; padding: 2px; margin: 5px 0;">X os. avtomobilov</div>	medpanožna trgovina	enosmerna trgovina enosmerna trgovina	tradicionalna mednarodna delitev dela
avtomobilska industrija <div style="border: 1px solid black; padding: 2px; margin: 5px 0;">končni proizvodi</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 2px; margin: 5px 0;">X os. avtomobilov</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 2px; margin: 5px 0;">polproizvodi</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 2px; margin: 5px 0;">M motorjev</div>	znotrajpanožna trgovina	enosmerna trgovina enosmerna trgovina	mednarodna delitev proizvodnega procesa
avtomobilska industrija <div style="border: 1px solid black; padding: 2px; margin: 5px 0;">končni proizvodi</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 2px; margin: 5px 0;">M in X os. avtomobilov</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 2px; margin: 5px 0;">polproizvodi</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 2px; margin: 5px 0;">M in X motorjev</div>	znotrajpanožna trgovina	dvosmerna trgovina dvosmerna trgovina	dvosmerna trgovina s končnimi proizvodi dvosmerna trgovina z vmesnimi proizvodi
avtomobilska industrija <div style="border: 1px solid black; padding: 2px; margin: 5px 0;">razlika med vrednostjo enote X in M $\leq 15\%$</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 2px; margin: 5px 0;">M in X os. avtomobilov</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 2px; margin: 5px 0;">razlika med vrednostjo enote X in M $>15\%$</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 2px; margin: 5px 0;">M in X os. avtomobilov</div>	znotrajpanožna trgovina	dvosmerna trgovina dvosmerna trgovina	dvosmerna trgovina s horizont. dif. proizvodi dvosmerna trgovina z vertikalno dif. proizvodi

Vir: Fontagne, Freudenberg; 1997, str. 24.

2.2.2.2.2. Menjava diferenciranih dobrin

Diferenciacija proizvodov je lahko horizontalna ali vertikalna. Horizontalna trgovina je definirana kot trgovina z različnimi proizvodi podobne kvalitete (npr. čevlji, ki so različne barve in oblike, ampak podobne kvalitete), medtem ko vertikalna trgovina poteka s podobnimi proizvodi, ki pa se razlikujejo v kvaliteti (npr. usnjeni in plastični čevlji). V prvem primeru gre za neznatne ali majhne razlike v značilnostih blaga, kot so barva, embalaža in podobno. Porabniki imajo izoblikovane preference do posameznih različic proizvodov. Tako razlikovanje kaže na povpraševanje po številnih različicah določenega proizvoda in širok razpon preferenc porabnikov, ki se povečuje z naraščanjem dohodka. Prav tako lahko odseva monopolistično konkurenco, 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. Ker si prizadevajo za drugačen videz svojih izdelkov, so posebej pozorni na embalažo. V primeru vertikalne diferenciacije porabniki razvrščajo proizvode glede na kakovost in se na ta način, upoštevajoč svoje proračunske omejitve, odločajo za nakupe. Izdatki za raziskave in razvoj so v industrijah z vertikalno diferencirano ponudbo ponavadi visoki, saj si proizvajalci prizadevajo izboljšati kakovost svojih proizvodov (Boršič, 2000, str. 59).

2.2.2.2.3. Delitev glede na range kvalitete

Trgovina z določenim proizvodom lahko poteka v različnih evropskih cenovno-kakovostnih razredih (Fontagne, Freudenberg, 1997, str. 43):

1. proizvodi višjega cenovnega razreda (vrednosti enote presegajo povprečje v EU za vsaj 15%)
2. proizvodi srednjega cenovnega razreda
3. proizvodi nižjega cenovnega razreda (vrednosti enote so pod povprečje v EU za vsaj 15%)

Tipi trgovine in cenovno-kakovostni razredi sta dva ločena in popolnoma neodvisna pojma. Tako se lahko npr. dvosmerna trgovina s podobnimi proizvodi dogaja v različnih cenovnih segmentih. Enako lahko dvosmerna trgovina z vertikalno diferenciranimi proizvodi poteka znotraj enega kakovostnega razreda. Vprašanje, na katere tržne segmente (glede cene oz. kakovosti) se bodo različne države usmerile, je pomembno iz gospodarsko političnega vidika kot tudi za razdelitev dohodka. Proizvode, ki se prodajajo po zelo različnih cenah na istem trgu, lahko obravnavamo kot outpute različnih produkcijskih funkcij. Višja kakovost je lahko posledica večjih R&D izdatkov, višje kvalificiranosti delovne sile, posebne notranje organizacije podjetja, razvitosti tehnologije in kapitalne intenzivnosti. Države na drugi strani kakovostne lestvice se bodo morale specializirati v nižje kakovostne razrede in nadomestiti zaostanek v tehnologiji z nižjimi plačami ali večjo porabo energije ter naravnih virov. Kakovostne razrede včasih razlagajo kot posledico pritiska menjalnega tečaja na izvoznike. Države, v katerih vrednost valute narašča, morajo izpopolniti specializacijo, da bi na ta način

uravnovežile zmanjšane tržne deleže. Na drugi strani pa lahko proizvajalci iz držav s padajočo vrednostjo valute konkurirajo z nižjimi cenami. Niso prisiljeni izpopolnjevati proizvodnega procesa in tako naprej proizvajajo proizvode prejšnje (nižje) kakovosti.

Faktorji, ki so pozitivno povezani s horizontalno in vertikalno znotrajpanožno trgovino, so naslednji: velikost trga, povprečni dohodek na prebivalca, diferenciacija proizvodov, donosi obsega in neposredne tuje investicije. Delež obeh vrst znotrajpanožne trgovine pa zmanjšujejo višji transportni stroški in zmanjšanje vrednosti valute. Razlike v povprečnih dohodkih, velikosti trgov in razpoložljivosti produkcijskih faktorjev negativno vplivajo na znotrajpanožno trgovino s horizontalno diferenciranimi proizvodi. Slednja pa povečuje znotrajpanožno trgovino z vertikalno diferenciranimi proizvodi (Fontagne, Freudenberg, Peridy, 1997, str. 103-110). Ta pojem je nekje med tradicionalno teorijo primerjalnih prednosti in znotrajpanožno trgovino. Razlike v ceni med proizvodi različne kakovosti so posledica razlik v produkcijskih funkcijah. Predpostavljamo, da je proizvodnja visoko kakovostnih proizvodov bolj kapitalno intenzivna kot proizvodnja nizko kakovostnih proizvodov. Falveyev model (1981) z diferenciranimi proizvodi, konstantnimi donosi obsega in dvema produkcijskima faktorjema pravi, da se bodo države, obilne z delovno silo, specializirale v proizvodnji nizko kakovostnih proizvodov, medtem ko se bodo države, obilne s kapitalom, usmerile v proizvodnjo visoko kakovostnih proizvodov (Fidrmuc, Grozea-Helmenstein, Woergoetter, 1999, str. 335). Vertikalna znotrajpanožna trgovina je tudi pozitivno povezana z delovno intenzivnostjo proizvodnje, saj spreminjanje količine kvalificiranega in nekvalificiranega dela vpliva na razlike v kakovosti.

2.2.2.3. Primerjava obeh metod

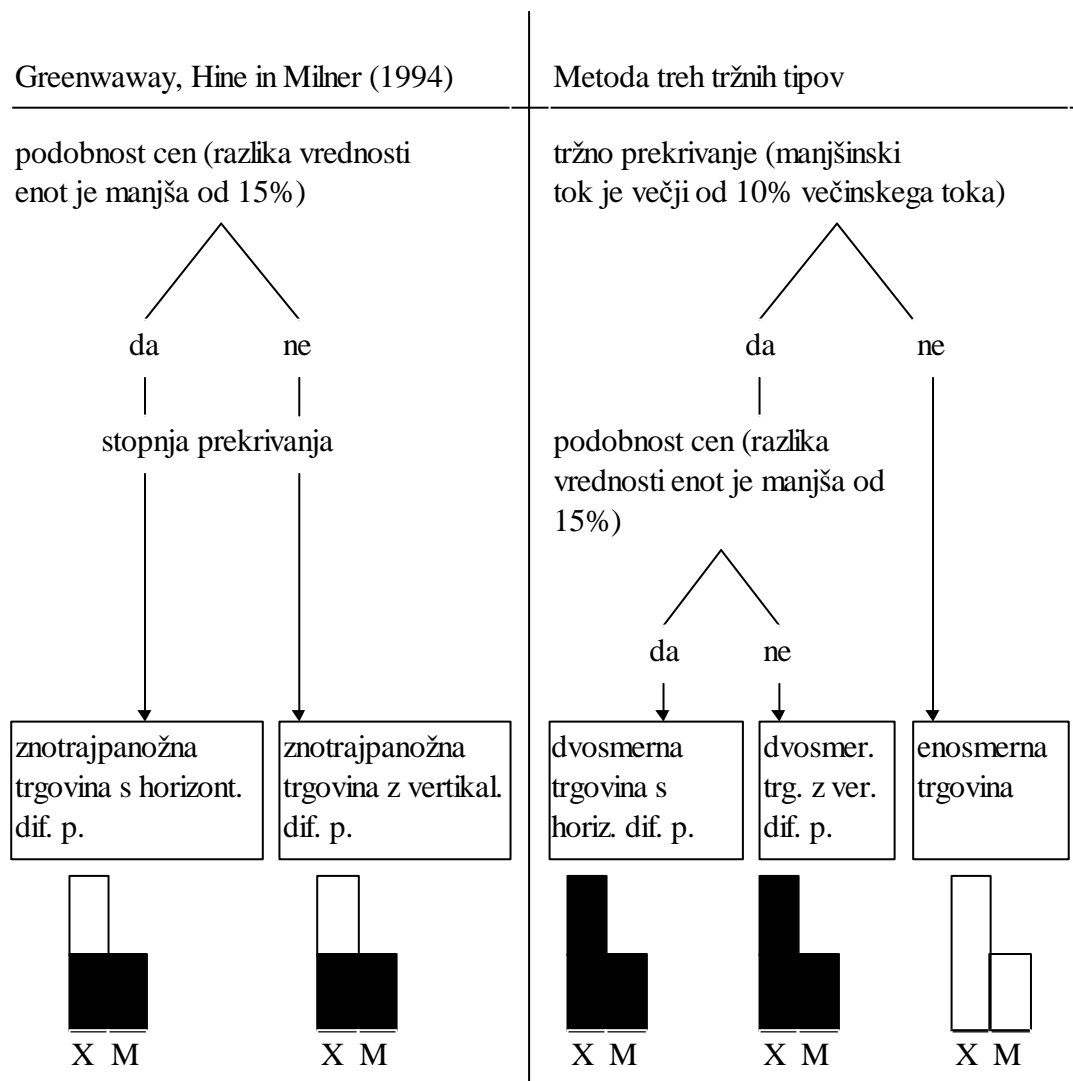
Tradicionalna metoda z Grubel-Lloydovim indeksom in metoda treh tržnih tipov sta bolj dopolnjujoči kot nadomeščajoči zato, ker poskuša vsaka odgovoriti na določeno vprašanje. Prva se osredotoča na intenziteto prekrivanja v trgovini, medtem ko druga meri relativni pomen vsakega od treh tržnih tipov v celotni trgovini.

$$(6) \quad GL_j = IIT_j^{horizont.} + IIT_j^{verikal.} = 1 - \left(\frac{|X_j^H - M_j^H| + |X_j^V - M_j^V|}{X_j + M_j} \right) =$$

$$= 1 - \left(\underbrace{\frac{X_j^H + M_j^H}{X_j + M_j}}_{\substack{\text{del.horizont.dvos.} \\ \text{trgovine}}} \underbrace{\frac{|X_j^H - M_j^H|}{X_j^H + M_j^H}}_{\substack{\text{Balassa|horizont.} \\ \text{dif.}}} + \underbrace{\frac{X_j^V + M_j^V}{X_j + M_j}}_{\substack{\text{del.vertikal.dvos.} \\ \text{trgovine}}} \underbrace{\frac{|X_j^V - M_j^V|}{X_j^V + M_j^V}}_{\substack{\text{Balassa|vertik.} \\ \text{dif.}}} \right)$$

Grubel-Lloydov indeks lahko izračunamo, če imamo podatke o deležih horizontalne in vertikalne dvosmerne trgovine v celotni trgovini. To naredimo s pomočjo Balassovega indeksa (Fontagne, Freudenberg, 1997, str. 39).

Slika 2: Merjenje horizontalne in vertikalne znotrajpanožne trgovine: tradicionalni proti novem pristopu



znotrajpanožna trgovina = črno, medpanožna trgovina = belo

Vir: Fontagne, Freudenberg, 1997, str. 41.

Greenaway, Hine in Milner se osredotočajo na obseg tržnega prekrivanja glede na Balasso, Grubel in Lloyd, ki razlagata znotrajpanožno trgovino kot uravnoteženi del trgovinskih tokov (označeno črno). Večinski tok je pri teh tradicionalnih pristopih znotrajpanožne in hkrati medpanožne narave. Ločnica poteka znotraj večinskega toka. Po drugi strani pa metoda treh tržnih tokov zavrača tradicionalno delitev na znotrajpanožno in medpanožno trgovino. Če je dosežen minimalni prag prekrivanja, sta izvoz in uvoz del dvosmerne trgovine (označeno črno),

ki je lahko horizontalne ali vertikalne narave. V nasprotnem primeru sta izvoz in uvoz del enosmerne trgovine (označeno belo).

2.3. TRADICIONALNA TEORIJA V PRIMERJAVI Z NOVO MEDNARODNO TRGOVINSKO TEORIJO

Tabela 1: Determinante trgovinskih tipov in mogoči vplivi na integracijo

	Tradicionalne teorije		Nova mednarodna trgovinska teorija		
Determinante	obilnost produkcijskih faktorjev	razlike v produktivno- sti	ekonomije obsega		
			zunanje	notranje	
Trgovinski vzorci	medpanožna trgovina			znotrajpanožna trgovina	
				vertikalna diferenciacija	horizontalna diferenciacija
Specializacija	glede na primerjalne prednosti		z aglomeracij- skimi ekonomijami	glede na kakovostni spekter	glede na različice
Prilagoditveni stroški	pomembni (sprememba cen produkcijskih faktorjev med panogami znotraj držav)		potencialno pomembni (mogoča razlika v dohodkih med panogami)		nizki

Vir: Freudenberg, Lemoine, 1999, str. 52.

Medpanožna trgovina je pozitivno povezana z razlikami v razpoložljivosti proizvodnih faktorjev in v produktivnosti med trgovinskimi partnerji. V nasprotju s tem pa je znotrajpanožna trgovina bolj razvita med podobnimi državami. Nanjo predvsem vplivajo notranje ekonomije obsega. Te pa so lahko tudi zunanje (podjetje je deležno znižanja povprečnih stroškov zaradi pozitivnih eksternih učinkov, ki jih prinaša ugodna geografska koncentracija podjetij neke panoge) in pripeljejo do medpanožne trgovine kljub temu, da nimamo primerjalnih prednosti. Do mono lokacij panog ali aglomeracijskih učinkov pride, če so produkcijski faktorji mednarodno mobilni. Aglomeracijske ekonomije torej lahko povečajo medpanožno trgovino na enak način kot v ZDA, kjer je v zveznih državah in regijah visoka stopnja industrijske specializacije. V primeru tradicionalnih teorij so prilagoditveni stroški visoki, saj je potrebno prehajanje produkcijskih faktorjev med panogami. Po drugi strani pa so v znotrajpanožni trgovini posledice pri horizontalni in vertikalni diferenciaciji drugačne. V slednjem primeru so prilagoditveni stroški povezani s povečanjem znotrajpanožne trgovine lahko precejšnji. Možno je namreč, da specializacija v visoko ali nizko kakovostne proizvode znotraj ene panoge ni enakovredna.

3. MEDPANOŽNA IN ZNOTRAJANOŽNA TRGOVINA NA PRIMERU TRGOVINE MED EU IN VZHODNOEVROPSKIMI DRŽAVAMI

3.1. GIBANJE IZVOZA V DRŽAVAH SREDNJE IN VZHODNE EVROPE

Do leta 1993 je bila večina držav Vzhodne in Srednje Evrope v globoki recesiji, ki sta jo povzročila predvsem proces transformacije in izguba trgov na vzhodu. Prva si je opomogla Poljska leta 1992, sledila ji je Madžarska leta 1993. Do leta 1994 se je stanje v vseh državah izboljšalo. Povečala se je proizvodnja in gospodarska rast. Razvoj pa je bil neenakomeren glede na različne države ter glede na različne panoge.

Tabela 2: BDP na prebivalca od leta 1996 do leta 2000 (kot enota mere je uporabljen standard kupne moči v tekočih cenah-PPS)

Države ¹	v PPS					EU-15=100				
	1996	1997	1998	1999	2000	1996	1997	1998	1999	2000
SLO	12200	13200	13900	15000	16100	66	68	69	71	71
CZ	12000	12300	12200	12400	13200	65	63	60	58	58
H	8600	9300	10000	10700	11700	46	48	49	51	52
SK	8500	9300	9800	10300	10800	46	48	49	48	48
PL	6600	7300	7700	8200	8700	36	37	38	39	39
RO	6100	5900	5800	5800	6000	33	31	28	27	27
BG	4600	4400	4700	4900	5400	25	23	23	23	24

¹ SLO-Slovenija, CZ-Češka, H-Madžarska, SK-Slovaška, PL-Poljska, RO-Romunija, BG-Bolgarija

Vir: Stapel, 2001, str. 5.

Kot je razvidno iz tabele, je bil v letu 2000 med izbranimi državami v tranziciji najvišji BDP na prebivalca zabeležen v Sloveniji. Predstavlja 71% povprečja v državah petnajsterice. Sledijo Češka, Madžarska in Slovaška. Od ravni v Srednji Evropi odstopata Romunija in Bolgarija s 27 in 24% povprečja EU.

Večina držav Vzhodne in Srednje Evrope so majhne, odprte ekonomije. Okoli 45% češkega, slovaškega in slovenskega BDP se izvaža. Izvoz se je uspešno preusmeril od trgov bivšega SEV (Svet za vzajemno ekonomsko pomoč) na trg EU, ki danes predstavlja glavni cilj trgovinskih tokov. Svet za vzajemno ekonomsko pomoč je bil ustanovljen v letu 1949. Članice omenjene organizacije so bile: Sovjetska zveza, Bolgarija, Madžarska, Nemška demokratična republika, Romunija, Poljska, Češkoslovaška, Mongolija, Kuba, Vietnam. Naloge SEV so bile

predvsem na področju koordiniranja izdelave, z delitvijo dela in specializacije držav članic, kar je pospeševalo njihovo medsebojno trgovino, relativno pa naj bi zmanjševalo njihovo sodelovanje z državami nečlanicami. Svet za vzajemno ekonomsko pomoč je prenehal delovati v letu 1991. Po njegovem razpadu so poskusili povečati menjavo med članicami z ustanovitvijo CEFTA (Srednjeevropski sporazum o svobodni trgovinski menjavi). Ta sporazum so leta 1992 sklenile takratna Češkoslovaška, Poljska in Madžarska. Podpisnice CEFTA so se obvezale k simetrični pospešeni liberalizaciji medsebojne trgovine z industrijskimi izdelki v razdobju pet do osem let, ko naj bi odpravili carinske in necarinske ovire in zmanjšali prepreke v trgovini s kmetijskimi pridelki. V letu 1996 je postala članica CEFTA tudi Slovenija (Čampa, 1997, str. 13-15).

Tabela 3: Delež izvoza v bivša centralno planska gospodarstva (bivša Sovjetska zveza skupaj z Baltiškimi državami, Bolgarija, Češka, Slovaška, Madžarska, Poljska in Romunija) in Zahodno Evropo, l. 1988 -94

Države	Centralno planska gospodarstva			ZahodnaEvropa		
	1988	1992	1994	1988	1992	1994
Bolgarija	58.0	9.6	22.8	21.8	45.6	47.2
Češkoslovaška*	47.7	19.7	20.4	38.4	61.8	71.5
Madžarska	43.6	7.7	14.4	39.1	75.1	72.1
Poljska	35.7	15.7	14.9	49.2	62.3	69.3
Romunija	37.7	25.3	21.4	35.1	37.8	47.3

* Trgovina med Češko in Slovaško ni vključena. V letu 1994 se podatki nanašajo na Češko.

Vir: Djankov, Hoekman, 1996, str. 7.

Trgovina z Zahodno Evropo je v državah Srednje Evrope (Madžarska, Češka, Slovaška, Poljska) predstavljala v letu 1994 celo okoli 70% celotne trgovine. Precej nižji je bil delež v Romuniji (47.3%) in Bolgariji (47.2%). V času od leta 1988 do leta 1994 se je ta delež najbolj povečal na Češkem in Slovaškem in sicer kar za 33.1 odstotnih točk. Nemčija je ponavadi najpomembnejši trgovinski partner, saj predstavlja 40% celotnega poljskega in približno tretjino češkega, madžarskega in slovenskega izvoza.

Preusmeritev na trg EU seveda ni potekala brez problemov. Znanje o proizvodnji in izvozu na zahodni trg je bilo pomanjkljivo. Potrebne so bile informacije o kakovostnih standardih, zahtevah pakiranja, preferencah, distribucijskih kanalih... Posodobitev produkcijskih procesov je pogosto zahtevala novo opremo in nedokončane proizvode iz tujine. Podjetja v EU so bila vir know-howa in finančnih sredstev za podjetja v Srednji in Vzhodni Evropi, ki so želela izvažati na zahod.

Pod vplivom recesije in strahu pred porajajočo se konkurenco, pa tudi zaradi nepripravljenosti na politični razplet dogodkov ob razpadu komunizma, se je Evropska unija le počasi odzivala na dogajanje v Srednji in Vzhodni Evropi. Postopoma ji je vendarle uspelo oblikovati strategijo, ki temelji na pospeševanju integracije z vzhodno in srednjeevropskimi državami. S tako imenovanimi evropskimi sporazumi skuša kandidatke postopoma usposobiti za polnopravno vključitev v Evropsko unijo. Njihov osnovni namen je pospešiti trgovinsko menjavo in gospodarske odnose med obema stranema, spodbuditi dinamičen gospodarski razvoj in s tem napredek pridruženih držav ter pospešiti političen dialog med EU in pridruženimi članicami. Uresničitev v smeri medsebojne svobodne trgovine je "nesimetrična", kar pomeni, da je EU odprla svoj trg prej kot pridružene članice. Glavni elementi teh sporazumov so politični dialog in štiri svobode (svoboden pretok blaga, storitev, oseb in kapitala) za skoraj vse sektorje. Področja sodelovanja vključujejo kmetijstvo, industrijo in tehnične standarde, izobraževanje, raziskave in znanost, energijo, rudarstvo, transport, telekomunikacije ter okolje. Poleg tega je z njimi poudarjeno, da bodo pridružene članice deležne finančne pomoči EU v obliki dotacij in posojil EIB v okviru programa PHARE. Program ne podpira posameznih gospodarskih subjektov, ampak financira državne reformne programe prestrukturiranja. Spodbuja potrebne spremembe za prehod v tržno gospodarstvo. Ta pomoč je mišljena predvsem v obliki tehnične pomoči in prenosa znanja (Bobek, Kenda, 1997, str. 387).

S temi koristmi, ki jih prinaša razširitev, se upravičujejo ogromni zneski pomoči. Vendar, če se integrirata majhno in veliko območje, so koristi majhnega relativno večje od koristi velikega. Priložnosti podjetij in porabnikov majhnega območja se z integracijo povečajo bolj kot priložnosti velikega. Kandidatke bi imele torej od integracije vsekakor koristi. Integracija poleg alokacijskih učinkov, koristnih za obe strani, prinaša tudi druge koristi, a tudi stroške. Če imajo koristi predvsem tisti, ki o integraciji dejansko ne odločajo, stroške pa tisti, ki o tem odločajo, je hitro jasno, zakaj se EU izmika konkretnjšim odgovorom glede datuma naslednjega kroga širitve.

3.2. MEDPANOŽNA IN ZNOTRAJANOŽNA TRGOVINA

Obliko proizvodnje in trgovine določajo po odprtju gospodarstva na eni strani relativne cene produkcijskih faktorjev, na drugi pa ekonomije obsega. Prve bodo vplivale na medpanožno trgovino npr. na menjavo proizvodov proizvedenih predvsem z nekvalificirano delovno silo in tistih, pri katerih je glavni produkcijski faktor človeški kapital. Večja kot je razlika v razpoložljivosti produkcijskih faktorjev, večja bo ta trgovina. Ekonomije obsega pa bodo določale znotrajpanožno trgovino. Podjetja se bodo specializirala v proizvodnjo različic

podobnih proizvodov, tuji dobavitelj pa jim bo dobavljal vmesne inpute za produkcijski proces. Bolj podobne so države, bolj pomemben bo ta tip trgovine. Kakšna trgovina bo prevladala v državah Srednje in Vzhodne Evrope, je težko predvideti vnaprej. Nekatere od teh držav so bogate z naravnimi viri: rudninami, nafto, plinom, obdelovalno zemljo. Mnoge imajo tudi precej človeškega in fizičnega kapitala. Stroški dela so precej nižji kot v Zahodni Evropi. Ti faktorji bodo oblikovali trgovinske vzorce kot jih predvideva Heckscher-Ohlinova teorija. Države bodo izvažale proizvode in storitve, ki uporabljajo produkcijski faktor, s katerim so te države relativno bogate. Glede na to, da je večina držav Srednje in Vzhodne Evrope industrializiranih, z relativno diferencirano proizvodno osnovo in dobro izobraženo delovno silo, bo pomembna tudi znotrajpanožna trgovina (Djankov, Hoekman, 1996, str. 1-2).

3.2.1. Primerjalne prednosti držav Srednje in Vzhodne Evrope

Tabela 4: Podobnost neto izvoza desetih držav EU v izbrane države¹ v letu 1996 izražena s korelacijskimi koeficienti

	H	PL	RO	BG	CZ	SK	SLO	A	D	E	FIN	F	GB	IRL	I	NL
PL	0.58															
RO	0.61	0.68														
BG	0.50	0.61	0.71													
CZ	0.48	0.71	0.47	0.45												
SK	0.48	0.58	0.67	0.64	0.58											
SLO	0.36	0.55	0.54	0.28	0.37	0.59										
A	0.22	0.08	-0.09	0.09	0.31	-0.09	-0.36									
D	-0.27	-0.36	-0.17	-0.18	-0.34	0.00	0.06	-0.46								
E	-0.08	-0.01	0.05	-0.02	0.03	0.39	0.40	-0.59	0.68							
FIN	-0.19	-0.11	-0.02	-0.07	-0.08	0.01	-0.05	0.32	-0.26	-0.25						
F	0.06	-0.17	-0.05	0.00	0.16	-0.11	-0.24	0.30	0.19	-0.08	-0.14					
GB	0.22	0.37	0.02	0.19	0.27	-0.02	-0.06	0.19	-0.46	-0.32	-0.45	-0.08				
IRL	0.06	-0.04	-0.08	-0.07	-0.12	-0.21	-0.17	-0.07	-0.35	-0.35	-0.09	-0.14	0.31			
I	0.21	0.24	0.25	0.14	0.27	-0.06	-0.01	0.33	-0.64	-0.52	0.01	-0.03	0.14	-0.01		
NL	0.05	0.21	-0.04	0.16	0.29	0.02	-0.27	0.54	-0.39	-0.42	-0.08	0.12	0.55	-0.04	0.15	
S	-0.23	-0.14	-0.04	-0.11	-0.07	-0.01	-0.06	0.32	-0.14	-0.15	0.88	-0.02	-0.47	-0.27	0.07	-0.08

¹ H-Madžarska, PL-Poljska, RO-Romunija, BG-Bolgarija, CZ-Češka, SK-Slovaška, SLO-Slovenija, A-Avstrija, D-Nemčija, E-Španija, FIN-Finska, F-Francija, GB-Velika Britanija, IRL-Irska, I-Italija, NL-Nizozemska, S-Švedska

Vir: Fidrmuc, 2000, str. 89.

Države Srednje in Vzhodne Evrope predstavljajo relativno homogeno skupino z največjo podobnostjo neto izvoza v Evropi. Še več, tržne strukture se vse bolj približujejo kot rezultat podobnih reform in tržnih politik. Leta 1996 zasledimo največjo podobnost med EU neto

trgovino s Poljsko in Češko (0.71); Bolgarijo in Romunijo (0.71); Slovaško in Romunijo (0.67); Slovaško in Bolgarijo (0.64); Madžarsko in Romunijo (0.61). V takšnem okolju bo vključitev nekaterih držav v EU lahko pomenila breme za ostale države, ki ne bodo vključene v prvi val širitve.

Tržni tokovi med državami EU kažejo manjšo podobnost. Visoka podobnost je rezultat podobnega položaja v mednarodni delitvi dela. Leta 1996 je največja podobnost neto izvoza EU v Finsko in Švedsko (0.88) ter Nemčijo in Španijo (0.68). Prva je posledica sorodnosti v geografski lokaciji in razpoložljivosti produkcijskih faktorjev, pri drugi pa je igral pomembno vlogo avtomobilski sektor. Nemčija in Španija imata primerjalne prednosti v panogah, ki izkoriščajo velik domači trg.

Neto trgovinski tokovi znotraj EU in med državami EU ter državami Srednje in Vzhodne Evrope so dosti manj podobni. Leta 1996 kaže največjo podobnost neto EU trgovina s Španijo in Slovenijo (0.40). Sledijo ji neto EU izvozi v Poljsko in Veliko Britanijo (0.37) ter Avstrijo in Češko (0.31). Pogosto neto izvoz držav Srednje in Vzhodne Evrope relativno dobro ustreza uvoznim potrebam držav EU. To je razvidno iz visokega negativnega korelacijskega koeficienta tržne strukture EU z Nemčijo in Poljsko (-0.36), Avstrijo in Slovenijo (-0.36) in Nemčijo in Češko (-0.34). Te države bodo verjetno najbolj profitirale pri nadaljni liberalizaciji. Predvsem Nemčija ima primerjalne prednosti v tistih panogah, kjer jih države Srednje in Vzhodne Evrope nimajo in obratno.

Tabela 5: Primerjalne prednosti držav Srednje in Vzhodne Evrope v trgovini z EU-12 v letu 1996

SKD2	Naziv dejavnosti	Države ¹						
		H	CZ	PL	SLO	RO	SK	BG
18	Proizvodnja oblačil; strojenje in dodelava krzna; proizvodnja krznenih izdelkov	++	+	+++	+++	++++	++	++
27	Proizvodnja kovin	+	+	+	+	++	+++	++++
20	Obdelava in predelava lesa; proizvodnja izdelkov iz lesa, plute, slame in protja, razen pohištva		+	+	+			
36	Proizvodnja pohištva; druge predelovalne dejavnosti		+	+	+	+		
26	Proizvodnja drugih nekovinskih mineralnih izdelkov		+					
28	Proizvodnja kovinskih izdelkov, razen strojev in naprav		+					
32	Proizvodnja radijskih, televizijskih in komunikacijskih aparatov in opreme						-	
15	Proizvodnja hrane, pijač in krmil	+	-		-			
34	Proizvodnja motornih vozil, prikolic in polprikolic	++	-	-				--
24	Proizvodnja kemikalij, kemičnih izdelkov, umetnih vlaken	--	-	-	--			
17	Proizvodnja kemikalij, kemičnih izdelkov, umetnih vlaken	-		-	-	--	-	-
29	Proizvodnja strojev in naprav	--	--	--		--	---	--

¹ H-Madžarska, CZ-Češka, PL-Poljska, SLO-Slovenija, RO-Romunija, SK-Slovaška, BG-Bolgarija

+ primerjalne prednosti

- primerjalni primanjkljaj

Vir: Freudenberg, Lemoine, 1999, str. 14.

Države Srednje in Vzhodne Evrope so bogate s kvalificirano in nekvalificirano delovno silo, surovinami in energijo. Primanjkuje kapitala in strokovnega znanja. Ta vzorec je podoben kot v južnih državah EU, medtem ko so severne članice bogate s kapitalom in človeškim kapitalom. Kot je razvidno iz tabele so države Srednje in Vzhodne Evrope specializirane v določene panoge. Pri proizvodnji se intenzivno uporabljajo surovine (kovine, les), energija in delovna sila (oblačila). Konkurenčno prednost v delovno intenzivnih panogah dajejo tem državam nizki stroški dela, ki so v povprečju manjši kot polovica povprečnih stroškov dela v državah Zahodne Evrope. Po drugi strani pa so zanemarjene panoge, ki intenzivno uporabljajo kapital (stroji in naprave, motorna vozila, kemikalije). Velika specializacija je opazna zlasti na Slovaškem, v Bolgariji in v manjšem obsegu v Romuniji (predvsem v proizvodnjo kovin in oblačil). Podobnosti kažeta Poljska in Slovenija (proizvodnja oblačil, kovin, lesa in druge

predelovalne dejavnosti). Od osnovnega vzorca pa odstopata Madžarska ter Češka. Češka ima poleg tradicionalnih panog primerjalne prednosti pri proizvodnji kovinskih izdelkov, razen strojev in naprav, pri proizvodnji drugih nekovinskih mineralnih izdelkov ter pri drugih predelovalnih dejavnostih. Madžarska pa je močna tudi v panogah, v katerih države Srednje ter Vzhodne Evrope običajno zaostajajo: hrana in pijača ter celo v proizvodnji motornih vozil (predvsem po zaslugi sprememb v času od leta 1993 do leta 1996). Panoge s primerjalno prednostjo predstavljajo pol do dveh tretjin izvoza v državah Srednje Evrope in več kot 70% izvoza v Bolgariji in Romuniji.

Sedanji vzorec primerjalnih prednosti bolj izraža, v katero proizvodnjo so bile usmerjene te države v preteklosti kot pa njihovo usmeritev v prihodnosti. Specializacija se zmanjšuje. Zmanjšujejo se primerjalne prednosti v panogah, ki so bile v teh državah najmočnejše (predvsem v proizvodnji obleke in obutve). V upadanju pa so tudi panoge, ki so bile v teh državah najbolj šibke. V tem kratkem času so nekatere države uspele zgraditi nove primerjalne prednosti. Največje spremembe je opaziti v inženirski industriji, v kateri je zaznati znaten porast izvoza: proizvodnja motornih vozil na Madžarskem, proizvodnja električne opreme na Poljskem in Češkem, stroji in oprema v Sloveniji. Povečala se je tudi prisotnost tujega kapitala, ki je močno povezan z izvoznimi rezultati.

Severne države EU imajo primerjalno prednost pri proizvodih, pri katerih se intenzivno uporablja tehnologija in človeški kapital. Južne države EU imajo primerjalno prednost v delovno intenzivnih panogah z nizko vsebnostjo kapitala. Tako nas zanima predvsem konkurenca z južnimi državami in sprememba cen produkcijskih faktorjev zaradi liberalizacije trgovine. Države Srednje in Vzhodne Evrope bi se lahko specializirale v delovno intenzivne proizvode z visoko vsebnostjo kapitala ter tako zapolnile nišo v evropski delitvi dela. Če predpostavljamo, da je EU bogata s kapitalom in države Srednje in Vzhodne Evrope z delom, bi odstranitev trgovinskih ovir v EU povzročila (Bruecker, 2000, str. 8):

- znižanje cene dobrin, katerih proizvodnja je delovno intenzivna, v primerjavi z dobrinami, katerih proizvodnja je kapitalno intenzivna,
- povečanje proizvodnje dobrin, pri katerih se intenzivno uporablja kapital in zmanjšanje proizvodnje dobrin, pri katerih se intenzivno uporablja delo,
- zmanjševanje plač v primerjavi s ceno kapitala, ki bo prenehalo, ko se bodo cene obeh faktorjev v obeh državah izenačile,
- prehajanje del. sile iz delovno intenzivnih panog v kapitalno intenzivne panoge in povečanje delovne intenzivnosti v obeh panogah zaradi padca cene delovne sile,
- stalna zaposlenost.

V HOS modelu sta trgovina in mobilnost produkcijskih faktorjev substituta. Pritok kapitala v države, ki so bogate z del. silo in migracija del. sile v države, ki so bogate s kapitalom, bodo povzročile povečanje cene kapitala in zmanjšanje plač v državah bogatih s kapitalom. To bo potekalo tako dolgo, dokler se ne bodo cene produkcijskih faktorjev izenačile in tako uničile

osnovo za trgovino z dobrinami, katerih proizvodnja je delovno in kapitalno intenzivna. V odprtih ekonomijah gibanje kapitala in del. sile nima vpliva na relativne plače, ko so bile cene produkcijskih faktorjev enkrat že izenačene. Tako torej pravi teorija. Velikost sedanje trgovine, migracije in gibanje kapitala med državami EU in državami Srednje in Vzhodne Evrope pa so zaenkrat premajhni, da bi vplivali na plače in zaposlenost v državah članicah (Bruecker, 2000, str. 8).

Visok delež znotrajpanožne trgovine zmanjša pomen primerjalnih prednosti in obilnosti faktorjev za razvoj trgovine. Tako bi bili distribucijski učinki kot posledica liberalizacije in integracije manjši pri vključevanju držav z visokim deležem znotrajpanožne trgovine.

3.2.2. Neposredne tuje investicije (NTI)

Internacionalizacija proizvodnje je tesno povezana z neposrednim investiranjem v tujini, nelastniškimi odnosi s tujimi podjetji in z delovanjem mednarodnih družb. NTI na eni strani predstavljajo alternativo mednarodni trgovini s proizvodi in storitvami, na drugi strani pa z uvažanjem in izvažanjem polizdelkov in končnih proizvodov prihaja do povečanja znotrajpanožne trgovine. NTI imajo pomembno vlogo v mednarodnem poslovanju, čeprav ni bila ugotovljena neposredna povezava med njihovo velikostjo in velikostjo izvoza. Razlog je verjetno ta, da so bile NTI do sedaj usmerjene predvsem v panoge, kjer države prejemnice zaenkrat še nimajo primerjalnih prednosti (Freudenberg, Lemoine, 1999, str. 83). Struktura uvoza v tranzicijskem obdobju se ni bistveno spremenila. Tako bi lahko bile NTI tista sila, ki pospešuje spremembe. Pomagajo domačim podjetjem pri poskusih prestrukturiranja in posodobljanja proizvodnih možnosti. Veliko podjetij s tujim kapitalom je tudi usmerjenih na domači trg (hrana in pijača). Nekatera prispevajo predvsem k povečanju uvoza in ne toliko izvoza in tako povzročajo tržni deficit.

Tabela 6: Celotne neposredne tuje investicije v države Srednje in Vzhodne Evrope v obdobju od leta 1995 do leta 1999 v milijonih ECU/EUR in deležu BDP po tržnih cenah

Države ¹	Leta									
	1995		1996		1997		1998		1999	
BG	69	0.7%	86	1.1%	445	5.0%	479	4.4%	756	6.5%
CZ	1960	4.9%	1125	2.5%	1148	2.5%	3303	6.5%	5932	11.6%
H	3675	10.8%	1803	5.1%	1928	4.8%	1815	4.3%	1849	4.1%
PL	2797	2.9%	3542	3.1%	4328	3.4%	5678	4.0%	6821	4.7%
RO	320	1.2%	207	0.7%	1071	3.4%	1812	4.9%	977	3.0%
SLO	235	1.6%	210	1.4%	414	2.6%	178	1.0%	78	0.4%
SK	181	1.3%	279	1.8%	154	0.9%	504	2.7%	306	1.7%

¹ BG-Bolgarija, CZ-Češka, H-Madžarska, PL-Poljska, RO-Romunija, SLO-Slovenija, SK-Slovaška

Vir: Lovino, Passerini, 2002, str. 7.

Država z daleč največjim obsegom neposrednih tujih investicij med sedmimi državami v tranziciji je bila leta 1999 Poljska. Sledijo ji Češka, Madžarska in Romunija. Najmanjši obseg je bil zabeležen v Sloveniji.

Tokovi neposrednih tujih investicij v države Srednje in Vzhodne Evrope so bili po letu 1989 omejeni. Države prejemnice so imele namreč najprej do njih zelo kritičen odnos. Sprožijo dilemo med ekonomsko učinkovitostjo in nacionalno suverenostjo. Vsaka NTI pomeni določeno izgubo nacionalne suverenosti. V 90-ih se je ta odnos spremenil. Gospodarstvo ne more biti zaprto, ker avtomatično izgublja konkurenčno prednost. Hitra rast izvoza posameznih panog je pogosto povezana s prisotnostjo tujega kapitala. Na Madžarskem so štiri panoge, ki najhitreje rastejo tudi tiste, ki imajo največji delež tujih podjetij v outputu (motorna vozila, radijska, televizijska in komunikacijska oprema, strojna oprema in računalniki, električni stroji). Na Poljskem so to motorna vozila, radijska, televizijska in komunikacijska oprema ter pohištvo. Na Češkem: motorna vozila, guma in plastika, električni stroji, radijska, televizijska in komunikacijska oprema. V Sloveniji: motorna vozila (Freudenberg, Lemoine, 1999, str. 23).

Največja povezava med izvozno uspešnostjo in prisotnostjo tujega kapitala je opazna pri avtomobilski industriji. Na Madžarskem je prisotnost tujega kapitala celo pripeljala do spremembe iz tržnega primanjkljaja do tržnega presežka v tej panogi. To je dokaz, da lahko v primeru, ko multinacionalna podjetja investirajo v posodobitev obstoječih zmogljivosti, pride celo do nastanka novih primerjalnih prednosti (Djankov, Hoekman, 1997, str. 23).

3.2.3. Mednarodna delitev proizvodnega procesa

V trgovini med državami Srednje in Vzhodne Evrope ter državami EU opazimo tudi dva pojavi, ki sta zaznamovala novejšo globalizacijske procese. Prvi je mednarodna delitev proizvodnega procesa (mednarodna razdelitev verige dodane vrednosti), ki omogoča globljo specializacijo, drugi pa pojav znotrajpanožne trgovine. Da bi lažje razumeli, kakšno vlogo

imajo države Srednje in Vzhodne Evrope v mednarodni delitvi dela, je pomembno vedeti, v katero stopnjo produkcijskega procesa so se te države usmerile. Pod produkcijskim procesom razumemo različne stopnje produkcije, ki pripeljejo od surovin do končnega proizvoda. Ločimo (Freudenberg, Lemoine, 1999, str. 28):

- primarne dobrine,
- nedokončane proizvode,
- kapitalne dobrine,
- potrošniške dobrine.

Država ima lahko primerjalno prednost v enem delu produkcijskega procesa, a zaostaja v drugem delu. Takrat govorimo o vertikalni specializaciji. Če pa ima primerjalne prednosti v vseh fazah produkcije, je to horizontalna specializacija. Globalizacija pomeni reorganizacijo produkcije na svetovni bazi, kar vodi v vertikalno specializacijo. Trguje se predvsem z nedokončanimi proizvodi, katerih delež v mednarodni trgovini narašča. Tuje investicije v državah Srednje in Vzhodne Evrope kažejo, da te države vse bolj postajajo del globalizacijskega procesa. Sprašujemo se, če bo osnova integracije podjetij s podjetji v EU predvsem vertikalna specializacija. To pomeni, da bodo podjetja trgovala s proizvodi, ki spadajo v isto panogo, a so na različnih stopnjah produkcijskega procesa. Druga možnost je horizontalna specializacija v različne panoge. Vertikalna delitev dela bi pomenila, da so podjetja v državah Srednje in Vzhodne Evrope vključena v produkcijsko mrežo zahodnih podjetij. V večini primerov v državah Srednje in Vzhodne Evrope še vedno prevladuje horizontalna specializacija. V nekaterih panogah pa so razvile vertikalno razdelitev dela s podjetji v EU.

Uvoz nedokončanih proizvodov in kapitalnih dobrin lahko poteka kot zunanja predelava (outward processing) ali podpogodbena ureditev. Podjetja iz EU npr. pošljejo komponente v tujino za predelavo in ponovno uvozijo predelane dobrine brez carinskih ali kvantitativnih omejitev. V letu 1989 je delež proizvodov, ki je prišel v EU pod oznako zunanje predelave, predstavljal 10% celotnega izvoza držav Srednje in Vzhodne Evrope v EU. Ta delež se je v letu 1994 povečal na 17%. Zunanja predelava je predvsem značilna za panogi proizvodnja usnja in obutve (20-30 % celotnega izvoza) ter proizvodnja tekstila in obleke (60-80 %). Pomembna je tudi pri električni opremi (10-16%), preciznih inštrumentih (16-18%) in pohištvu (15-20%). Večina zadnjih panog je koncentriranih v Češki, Slovaški, Madžarski in Poljski. Zahodna podjetja, predvsem nemška in italijanska, so prestavila končno proizvodnjo obleke v države na vzhodu, da bi tako izkoristila poceni delovno silo, zadnja leta pa so naraščajoče plače in povečanje vrednosti domačih valut že zmanjšale primerjalno prednost v teh delovno intenzivnih stopnjah proizvodnje (Hoekman, Djankov, 1996, str. 18).

Tabela 7: Sestava trgovine med državami Srednje in Vzhodne Evrope ter EU-12 po

stopnjah proizvodnje

Države ¹	Delež v letu 1996 (v odst.)				Spremembe 1993-1996 (v odst. točkah)			
	primar.	nedok.	kapital.	potroš.	primar.	nedok.	kapital.	potroš.
UVOZ								
RO	2.4	55.4	21.4	20.8	-7.3	9.2	-4.6	2.7
CZ	3.3	52.4	21.1	23.3	-0.4	5.8	-5.7	0.3
SK	2.9	58.9	20.4	17.7	-2.4	9.1	-4.3	-2.5
H	2.1	58.1	18.9	20.8	-0.9	9.0	-0.2	-7.9
PL	6.2	52.7	18.8	22.3	-2.3	5.3	-1.3	-1.7
BG	4.1	49.0	18.5	28.3	0.0	7.9	0.9	-8.8
SLO	2.9	54.2	14.9	28.1	0.2	-2.0	0.2	1.5
IZVOZ								
RO	2.6	36.4	3.8	57.2	-1.4	11.2	-0.4	-9.4
CZ	4.7	61.6	11.3	22.4	-3.3	7.1	1.6	-5.4
SK	2.8	61.6	5.9	29.7	-2.9	3.3	-1.1	0.8
H	6.5	54.0	8.0	31.5	-3.8	11.4	2.0	-9.6
PL	7.9	47.0	6.5	38.6	-5.2	6.1	0.3	-1.1
BG	7.3	52.2	5.4	35.1	-3.7	11.5	-0.8	-7.0
SLO	1.7	46.6	9.1	42.6	-0.6	4.7	-1.0	-3.1

*primar.-primarne dobrine, nedok.–nedokončani proizvodi, kapital.–kapitalne dobrine, potroš.–potrošniške dobrine

¹ RO-Romunija, CZ-Češka, SK-Slovaška, H-Madžarska, PL-Poljska, BG-Bolgarija, SLO-Slovenija

Vir: Freudenberg, Lemoine, 1999, str. 31.

Nedokončani proizvodi predstavljajo največji del trgovinskih tokov med državami Srednje in Vzhodne Evrope ter EU-12. Med posameznimi državami obstajajo razlike v sestavi uvoza glede na stopnjo produkcijskega procesa, vendar pa je trend v vseh državah podoben. V času od leta 1993 do leta 1996 so vse (razen Slovenije) zaznale povečanje števila nedokončanih proizvodov. Na drugi strani se je v večini držav zmanjšalo število kapitalnih in potrošniških dobrin kakor tudi primarnih dobrin, ki pa predstavljajo le majhen del uvoza. Podobne težnje opazimo na izvozni strani.

Uvoz nedokončanih proizvodov je sestavljen predvsem iz štirih skupin proizvodov: tekstila, kemikalij, strojev in električnih strojev. Pri izvozu pa predstavljajo večino: osnovne kovine, kemikalije, les in papir, stroji in električni stroji.

3.2.4. Znotrajpanožna trgovina

Povojna integracija evropskih držav je pripeljala do velike rasti trgovine med državami EU. V času od leta 1961 do leta 1995 se je trgovina med državami EU povečala od 12.4 na 27.3% BDP. Leta 1996 je okoli 65% celotne trgovine držav petnajsterice potekalo med državami članicami. Relativno povečanje te trgovine je še posebej opazno v obdobju od leta 1985 do leta 1992, kar sovpada s pogajanjem in uveljavitvijo enotnega trga.

Tabela 8: Trgovinski tipi z EU-12

	Delež v letu 1996 (v odstotkih)			Sprememba 1993/96 (v odst. točkah)		
	Horizont. dvosmerna trgovina	Vertikalna dvosmerna trgovina	Enosmer. trgovina	Horizont. dvosmerna trgovina	Vertikalna dvosmerna trgovina	Enosmer. trgovina
Francija	21.8	47.9	30.3			
Bel-Lux.	24.6	43.0	32.4			
Nemčija	19.7	47.5	32.9			
V. Britanija	17.4	48.3	34.4			
Nizozem.	19.7	41.8	38.5			
Španija	18.5	37.1	44.4			
Italija	14.9	38.6	46.5			
Avstrija	13.3	38.6	48.1			
Češka	9.6	38.1	52.3	5.8	5.5	-11.3
Irska	8.5	33.1	58.4			
Švedska	7.5	32.0	60.5			
Danska	8.0	30.5	61.5			
Madžarska	6.4	30.9	62.7	1.9	3.2	-5.1
Portugalska	11.1	24.8	64.1			
Slovenija	4.8	27.3	67.9	-4.2	4.0	0.2
Slovaška	5.7	19.7	74.6	2.0	5.5	-7.5
Poljska	2.7	20.6	76.6	-2.3	5.0	-2.7
Finska	3.4	18.3	78.3			
Romunija	1.7	13.3	85.0	-1.0	4.9	-3.9
Bolgarija	2.6	11.2	86.3	0.7	1.3	-2.1
Grčija	2.8	9.6	87.6			

Vir: Freudenberg, Lemoine, 1999, str. 31 in str. 58.

Industrijsko razvite države torej trgujejo bolj med sabo kot z manj razvitimi državami. Delež dvosmerne trgovine je visok. Predstavlja več kot dve tretjine celotne trgovine v Franciji, Belgiji-Luxemburgu, Nemčiji in Veliki Britaniji in več kot polovico na Nizozemskem, Španiji, Italiji in Avstriji. Prevladuje vertikalna dvosmerna trgovina, čeprav je tudi delež horizontalne dvosmerne trgovine pomemben (v zgoraj navedenih državah se giblje okoli 20% celotne trgovine). Zanimivo je, da Češka s svojim deležem znotrajpanožne trgovine prekaša kar nekaj držav EU. Drugače pa je bil najpomembnejši trgovinski tip med državami Srednje in Vzhodne Evrope ter EU-12 v letu 1996 še vedno enosmerna trgovina. Njen delež se je v obdobju od leta

1993 do leta 1996 zmanjšal. Vse večji pomen dobiva dvosmerna trgovina. Ta je predstavljala v letu 1996 približno četrtno trgovine na Poljskem in Slovaškem, približno tretjino v Sloveniji in na Madžarskem in je še posebej pomembna na Češkem. Kar 80 do 90% celotne znotrajpanožne trgovine med državami Srednje in Vzhodne Evrope ter EU predstavlja vertikalna znotrajpanožna trgovina. Ta se je v času od leta 1993 do leta 1996 v vseh sedmih državah povečala. Horizontalna znotrajpanožna trgovina je največja na Češkem in na Madžarskem ter najmanjša v Romuniji. To se sklada z ravniyo BDP p.c. v teh državah.

Tabela 9: Pomen znotrajpanožne trgovine (Grubel-Lloydov indeks) v bilateralni trgovini v letu 1996

GL	Češka	Madžar.	Slovenija	Slovaška	Poljska	Romun.	Bolgarija
≥ 30	Nemčija	Nemčija					
≥ 20	Francija			Nemčija			
≥ 15	Španija	Italija	Nemčija Italija Francija		Nemčija	Francija	Grčija
≥ 10	Nizozem. Bel.-Luk. Italija Irska Vel. Brit.	Francija Nizozem. Bel.-Luk.		Bel.-Luk	Italija Nizozem. Danska Francija Vel. Brit.	Italija Nemčija	Italija
≥ 5	Danska	Vel. Brit. Danska	Nizozem. Vel. Brit. Danska	Nizozem. Italija Francija Portugal.	Bel.-Luk. Španija	Bel.-Luk. Nizozem.	Danska Francija Nemčija
<5	Portugal. Grčija	Španija Grčija Irska Portugal.	Bel.-Luk. Španija Irska Grčija Portugal.	Vel. Brit. Danska Španija Irska Grčija	Portugal. Irska Grčija	Vel. Brit. Grčija Danska Španija Irska Potugal.	Vel. Brit. Nizozem. Bel.-Luk. Španija Irska Potugal.

Vir: Freudenberg, Lemoine, 1999, str. 161.

V odnosih med državami Vzhodne in Srednje Evrope ter državami EU je dvosmerna trgovina še posebej pomembna med Češko in Nemčijo, Francijo ter Španijo; Madžarsko in Nemčijo ter Italijo; Slovenijo in Nemčijo, Italijo ter Francijo; Slovaško in Nemčijo; Poljsko in Nemčijo; Romunijo in Francijo ter Bolgarijo in Grčijo.

3.2.4.1. Panoge, v katerih se je povečala znotrajpanožna trgovina z EU

Trgovina med državami Srednje in Vzhodne Evrope ter EU je skoraj izključno enosmerna v primeru surovin in hrane (neočiščena nafta in plin, premogova in lignitova ruda, kovinska ruda, tobačni izdelki, koks in izdelki iz očiščene nafte, ribe, hrana in pijača, poljedelstvo, gozdarstvo). Delež dvosmerne trgovine pa je visok pri električnih strojih in aparatih, založništvu in tiskarstvu, kovinskih izdelkih, razen strojev in naprav, izdelkih iz gume in plastike, motornih vozilih, pisarniških strojih in računalnikih, obleki, medicinskih, preciznih in optičnih inštrumentih, strojih in napravah, radijskih, televizijskih in komunikacijskih aparatih in opremi, pohištvu. Dvosmerna trgovina z vertikalno diferenciranimi proizvodi se je najbolj povečala pri motornih vozilih in pisarniških strojih ter računalnikih. Pri novih panogah v razvoju opazimo višje ravni znotrajpanožne trgovine kot pri bolj zrelih panogah, ki so v upadanju (Freudenberg, Lemoine, 1999, str. 62).

3.2.4.2. Specializacija v različne kakovostne segmente

Že zgoraj sem ugotovila, da je dvosmerna trgovina z vertikalno diferenciranimi proizvodi v državah Srednje in Vzhodne Evrope bolj pomembna kot tista s horizontalno diferenciranimi proizvodi in da tudi hitreje raste. Vertikalna diferenciacija bo lahko pripeljala do tega, da se bodo podjetja specializirala v različne kakovostne segmente. Pogosto je presežek v enem kakovostnem razredu povezan s primanjkljajem v drugem znotraj iste panoge. To kaže na morebitno prihodnjo specializacijo glede na kakovost med zahodom in vzhodom.

Tabela 10: Trgovina z EU-12 v letu 1996: delež v izvozu in uvozu ter primerjalne prednosti po cenovno-kakovostnih razredih

<i>Razred</i>	Delež v izvozu (v %)			Delež v uvozu (v %)			Primerjalna prednost		
	<i>nižji</i>	<i>srednji</i>	<i>višji</i>	<i>nižji</i>	<i>srednji</i>	<i>višji</i>	<i>nižji</i>	<i>srednji</i>	<i>višji</i>
Slovenija	41.5	27.5	30.9	21.8	33.8	44.4	98.1	-31.3	-66.8
Madžar.	44.0	27.4	28.6	27.6	26.4	46.0	81.9	4.9	-86.7
Češka	65.5	18.4	16.1	26.3	31.0	42.7	190.2	-61.2	-129.0
Slovaška	56.2	28.0	15.8	26.3	24.8	48.9	148.7	15.7	-164.5
Poljska	65.1	22.7	12.2	34.3	30.4	35.3	147.3	-36.9	-110.4
Bolgarija	60.8	28.1	11.1	32.5	26.5	41.0	141.1	7.9	-148.9
Romunija	72.8	19.5	7.8	32.2	29.1	38.7	201.6	-47.9	-153.8

Vir: Freudenberg, Lemoine, 1999, str. 67.

Rezultati kažejo, da so v državah Srednje in Vzhodne Evrope razlike v strukturah potrošnje glede na kakovostni spekter manjše kot razlike v proizvodnih strukturah. To pomeni, da npr. češki in slovenski potrošniki kupujejo proizvode različne kvalitete v približno enakih razmerjih. Slovenski proizvajalci pa po drugi strani izvažajo dražje in bolj kakovostne proizvode kot češka podjetja.

Države Srednje in Vzhodne Evrope so predvsem specializirane v proizvode nižjega in v manjši meri srednjega cenovnega razreda. Razloge lahko morda iščemo v prejšnjem sistemu, kjer je bila glavna oblika lastnine družbena lastnina. Pojavila so se izkrivljenja, ki jih povzročata državno načrtovanje: na eni strani prezaposlenost (zaposlitev je bila zagotovljena in odpuščanje delavcev prepovedano), na drugi strani pa pomanjkanje finančne discipline, ki je vodilo v slabšo kakovost in manj učinkovito proizvodnjo. Toda s časom se situacija spreminja. Opazimo trend povečanja proizvodov višjega cenovnega razreda. Delež proizvodov višjega cenovnega razreda v celotnem izvozu se med državami Srednje in Vzhodne Evrope precej razlikuje. Najvišji je v Sloveniji (31 %) in na Madžarskem (29 %), sledijo Češka in Slovaška (vsaka 16 %), Poljska (12 %), Bolgarija (11 %). Zelo nizek je ta delež v Romuniji (8 %). Države Srednje in Vzhodne Evrope imajo torej primerjalno prednost pri proizvodih nižjega kakovostnega razreda.

Tabela 11: Primerjalna prednost v notranji EU trgovini po cenovno kakovostnih razredih v letu 1994

Država	Cenovno kakovostni razred		
	nižji	srednji	višji
Irska			+
Nemčija			+
Francija		+	+
Vel. Britanija		+	
Nizozemska		+	
Belgija - Luksemburg		+	
Danska		+	
Španija	+	+	
Grčija	+		
Italija	+		
Portugalska	+		

Vir: European Commission, 1996, str. 77.

Irska in Nemčija imata primerjalno prednost pri visoko kakovostnih proizvodih, Francija pri srednje in visoko kakovostnih proizvodih, Velika Britanija, Nizozemska, Belgija, Luksemburg in Danska v srednjem kakovostnem razredu, Španija v srednjem in nižjem kakovostnem razredu, Italija, Grčija in Portugalska v nižjem cenovno kakovostnem razredu.

Nekatere države so specializirane v določene panoge skozi celoten cenovno kakovostni spekter: Danska v kmetijstvo, Grčija v tekstil. V večini držav opazimo precej močno specializacijo v dva kakovostna razreda znotraj iste panoge: Nizozemska (srednji in višji kakovostni razred v kmetijstvu), Italija (višji in srednji kakovostni razred pri tekstilu; nižji in srednji kakovostni razred pri neelektričnih strojih), Vel. Britanija (višji in srednji kakovostni razred pri električnih stroji), Irska (višji in srednji kakovostni razred pri neelektričnih strojih), Portugalska (srednji in nižji kakovostni razred pri tekstilu ter proizvodih iz lesa in papirja), Španija (srednji in nižji kakovostni razred pri motornih vozilih in kmetijstvu). Izjema je Nemčija, ki ni specializirana v določeno panogo, ampak v višji kakovostni razred (motorna vozila, neelektrični stroji, električni stroji, kemikalije in drug transport) (European Commission, 1996, str. 77).

V panogah, v katerih imajo države Srednje in Vzhodne Evrope primerjalno prednost, je presežek povezan predvsem s proizvodi srednjega in nižjega kakovostnega razreda. V nekaterih primerih pa imajo te države prednost pri proizvodih nižjega in srednjega kakovostnega razreda v tistih panogah, v katerih imajo, gledano v celoti, primanjkljaj v trgovini z EU. Tako je npr. v proizvodnji (Freudenberg, Lemoine, 1999, str. 72):

- gume in plastike (države Srednje Evrope),
- kovinskih izdelkov, razen strojev in naprav (Bolgarija, Madžarska in Romunija),
- kemikalij (Češka, Romunija, Slovaška),

- tekstila (Bolgarija, Slovenija),
- električnih strojev in aparatov (Bolgarija, Romunija),
- strojev in naprav (Bolgarija, Češka, Slovaška),
- radijskih, televizijskih in komunikacijskih aparatov in opreme (Madžarska).

Kljub temu da so države Srednje in Vzhodne Evrope usmerjene predvsem v proizvode nižjega kakovostnega razreda, obstajajo tudi izjeme. Večina držav izkazuje pri proizvodnji obleke presežek pri proizvodih višjega cenovnega razreda. To je posledica vertikalne integracije med zahodnimi in vzhodnimi podjetji znotraj tekstilne industrije. Madžarska ima primerjalno prednost pri proizvodih višjega cenovnega razreda tudi v treh drugih sektorjih: v avtomobilski industriji, proizvodnji hrane, pijače in tobaka ter v kmetijstvu. Slovenija in Češka imata presežek v višjem kakovostnem razredu pri pohištvu in drugi proizvodnji, Bolgarija pri osnovnih kovinah, Slovaška pri usnju in obutvi.

Zgornje ugotovitve kažejo na delitev dela glede na kakovost med zahodnimi in vzhodnimi državami.

4. MEDPANOŽNA IN ZNOTRAJANOŽNA MENJAVA V ZUNANJI TRGOVINI SLOVENIJE

4.1. GIBANJE SLOVENSKEGA IZVOZA

Stopnja centralizacije je bila v Sloveniji nižja kot drugje v Srednji Evropi, ker ni bila nikoli izpostavljena značilnemu načrtovanju z vrha. Bila je tudi manj odvisna od Sovjetske zveze. Vendar pa je tako kot v drugih gospodarstvih na prehodu prišlo do številnih izkrivljenj: omejitve lastninske pravice in uporabe kapitala, čezmeren poudarek na težki industriji, dominantna vloga velikih družb, znaten delež trgovinske menjave usmerjen v komunistične države. Ob začetku preoblikovanja je bil poudarek bolj na stabilizaciji kot na reformah. Kljub zgodnji liberalizaciji trgovine in cen so finančne reforme, privatizacija in prestrukturiranje sledili šele kasneje in še niso zaključeni.

Za slovensko industrijo je značilno, da je v primerjavi z drugimi industrijami nadpovprečno usmerjena na tuje trge, saj je v letu 1996 na tujih trgih prodala polovico vse svoje prodaje. Delež izvoza znaša 55 odstotkov, če se ne upošteva prehrambena industrija, ki izvozi le dobro četrtino svoje proizvodnje. V zadnjih letih ta delež nenehno raste. V izvozni usmerjenosti posameznih dejavnosti pa obstajajo velike razlike.

Intenzivni gospodarski odnosi med Slovenijo in EU so se odvijali že v okviru nekdanje Jugoslavije v 70. in 80. letih. Po osamosvojitvi, ko se je morala Slovenija še bolj nasloniti na zahodno Evropo, pa se je sodelovanje okrepilo na vseh področjih, z vidika ekonomskih

odnosov s tujino predvsem na področju mednarodne menjave blaga in storitev. Med letoma 1992 in 1996 se je trgovina med Evropsko unijo in Slovenijo povečala z 1.6 na 4.2 milijarde ECU, medtem ko se je izvoz EU v Slovenijo povečal z 1.4 na 5.3 milijard. Danes se skoraj 70% celotne blagovne menjave odvija z EU. Ta delež se razlikuje med sektorji in sicer predstavlja od 50 do 90 odstotkov, razen v proizvodnji kemičnih izdelkov in telekomunikacijske opreme, ki večinoma nastopajo na trgih v Vzhodni Evropi in bivši Jugoslaviji. Najpomembnejši izdelki v vzajemni trgovinski menjavi so bili leta 1996 električna in transportna oprema ter tekstilni izdelki. Največ trgovinske menjave Slovenija opravi z Nemčijo, Italijo, Avstrijo in Francijo. Proces slovenskega približevanja EU sovпада z institucionalnimi reformami, povezanimi s prehodom v tržno gospodarstvo. Preko 70% tujih naložb izhaja iz EU, pa tudi pretežni del mednarodnega prenosa tehnologije, znanstveno-tehničnega sodelovanja, razvoja transportne in informacijske infrastrukture je povezano s tem področjem (Bobek, Kenda, 1997, str. 401).

Nova priložnost za slovensko industrijo so razvijajoči in hitro rastoči trgi Srednje in Vzhodne Evrope. Zaradi članstva v CEFTI (Srednjeevropski sporazum o svobodni trgovinski menjavi) in dolgoletnega poslovnega sodelovanja ima Slovenija tam več možnosti kot na zahodnih trgih. Razviti zahodni trgi so že močno zasičeni s presežno ponudbo in uveljavljenimi blagovnimi znamkami. Z vidika približevanja Slovenije EU in harmonizacije zakonodaje pa je močna usmerjenost na EU trg za Slovenijo ugodna, ker morajo slovenska podjetja tako že zdaj izpolnjevati mnogo višje zahteve teh trgov, kot pa jih morajo na trgih Centralne in Vzhodne Evrope (Snoj, 2000, str. 11).

4.2. MEDPANOŽNA IN ZNOTRAJANOŽNA TRGOVINA V SLOVENIJI

Slovenija ima v primerjavi z EU konkurenčne prednosti zaradi nizkih osebnih dohodkov in visoko usposobljenih delavcev. Da bi ob porastu osebnih dohodkov ostala konkurenčna, postajajo vse pomembnejše kakovost in izboljšanje v storilnosti. Za zagotovitev potrebnega kapitala in tehnološkega znanja pa bo potrebnih več neposrednih tujih vlaganj.

4.2.1. Neposredne tuje investicije

Neposredna tuja vlaganja v Sloveniji so v primerjavi z obsegom gospodarstva še vedno zanemarljiva: letni priliv ne presega 1% BDP. Glavni razlogi za to so majhen trg, preferenčna obravnava domačih vlagateljev med privatizacijo in pomanjkljiva zakonodaja. V zadnjih letih je bilo izvedenih le nekaj povsem novih tujih vlaganj, pri čemer pa so bili tokovi neposrednih tujih vlaganj usmerjeni predvsem v podjetja, ki že imajo tuje partnerje.

Za prihod tujega kapitala bomo morali dosegati potrebno ekonomijo obsega in močno izboljšati produktivnost dela pri proizvodih z višjo stopnjo dodane vrednosti. Tujci nam lahko poleg

kapitala za investicije prinesejo tudi svoje znanje in tehnologijo. Možnost za uspeh slovenskih podjetij je v tem, da postanejo glavni dobavitelji tujih podjetij in jim dobavljajo sestavne dele za njihove izdelke. Če bi sami razvijali te dele, tuja podjetja ne bi imela stroškov z razvojem in bi bila zaradi tega še bolj zainteresirana za sodelovanje (Snoj, 2000, str. 44).

Prednost v industriji je relativno izobražena in tehnično usposobljena delovna sila. Slovenska industrija je majhna, ima veliko sposobnost prilagajanja in še neizrabljene možnosti znižanja stroškov ter izkoriščanja zmogljivosti pravilnega usmerjanja izvoznih proizvodnih programov. Poleg tega je tehnološko in izdelčno vezana na evropske partnerje. Prednosti v okolju so politična, gospodarska stabilnost, socialni mir in dobra zemljepisna lega. Slabosti v industriji so tehnološko in razvojno zaostajanje ter zaostajanje v produktivnosti in kakovosti izdelkov. Druge slabosti so še nezadostna dobičkonosnost izdelkov in podjetij, slabša izobraženost menedžerjev na področju trženja in strateškega vodenja podjetij, nedokončano lastninjenje, pomanjkanje ugodnih priložnosti za vlaganja ter premajhna uporaba tehničnih mednarodnih standardov in standardov kakovosti. Slabosti v okolju so nedodelan in neprilagojen gospodarski sistem na področju davčne in posojilno-denarne politike in pospeševanja tujih vlaganj, neharmonizirana tehnična zakonodaja ter relativno visoko deželno tveganje. Slabost slovenskih podjetij je, da imajo prevelik asortiman proizvodov in zaradi tega nizko ekonomijo obsega. Večji poudarek bi morala dati specializaciji, razvoju tehnologije in raziskovanju ter komercializaciji novih izdelkov. Potrebno je prilagoditi izdelke svetovnim merilom in povečati globino asortimana. To se dogaja že danes, kar kaže vse večji delež znotrajpanožne trgovine.

4.2.2. Znotrajpanožna trgovina v Sloveniji

Empirična analiza je pokazala, da na slovensko znotrajpanožno trgovino vplivajo predvsem državno specifični dejavniki. Od teh bi bil lahko v Sloveniji pomemben bruto domači proizvod na prebivalca, katerega raven predstavlja približno 71% povprečja v Evropski unije, je najvišja med članicami CEFTA in daleč najvišja med državami nekdanje Jugoslavije. Druge značilnosti, ki bi lahko bile v prid znotrajpanožni trgovini, sta zemljepisna bližina zunanjih trgov in relativno nizki transportni stroški. Kot država prvega kroga širitve Evropske unije je Slovenija že sedaj močno vpeta v evropske tokove, kar prav tako predstavlja ugodne pogoje za znotrajpanožno trgovino.

4.2.2.1. Znotrajpanožna specializacija po različnih panogah

Iz podatkov o vrednosti uvoza in izvoza izraženi v tolarjih na devetmestni ravni kombinirane nomenklature (KN) sem najprej izračunala Grubel-Lloydove indekse za leto 2000. Te sem agregirala na dvomestno in petmestno raven kombinirane nomenklature. Kot ponderje sem uporabila podatke o izvozu.

Tabela 12: Grubel-Lloydov indeks za Slovenijo v letu 2000

SKD2	Naziv dejavnosti	GL
01	Kmetijstvo in lov ter z njima povezane storitve	15.3
02	Gozdarstvo in gozdarske storitve	36.6
05	Ribištvo, ribogojstvo, ribiške storitve	31.9
10	Pridobivanje črnega premoga, rjavega premoga in lignita, šote	0.0
11	Pridobivanje nafte in zemeljskega plina; storitve v zvezi s pridobivanjem, brez iskanja nahajališč	0.1
13	Pridobivanje rud	11.9
14	Pridobivanje drugih rudnin in kamnin	37.7
15	Proizvodnja hrane, pijač in krmil	13.3
16	Proizvodnja tobačnih izdelkov	46.7
17	Proizvodnja tekstilij	42.6
18	Proizvodnja oblačil; strojenje in dodelava krzna; proizvodnja krznenih izdelkov	76.7
19	Proizvodnja usnja, obutve in usnjenih izdelkov, razen oblačil	44.9
20	Obdelava in predelava lesa; proizvodnja izdelkov iz lesa, plute, slame in protja, razen pohištva	25.0
21	Proizvodnja vlaknin, papirja in kartona ter izdelkov iz papirja in kartona	39.2
22	Proizvodnja vlaknin, papirja in kartona ter izdelkov iz papirja in kartona	49.6
23	Proizvodnja koksa, naftnih derivatov, jedrskega goriva	22.9
24	Proizvodnja kemikalij, kemičnih izdelkov, umetnih vlaken	39.4
25	Proizvodnja izdelkov iz gume in plastičnih mas	48.9
26	Proizvodnja drugih nekovinskih mineralnih izdelkov	25.9
27	Proizvodnja kovin	25.7
28	Proizvodnja kovinskih izdelkov, razen strojev in naprav	50.8
29	Proizvodnja strojev in naprav	34.1
30	Proizvodnja pisarniških strojev in računalnikov	36.7
31	Proizvodnja električnih strojev in aparatov	39.8
32	Proizvodnja radijskih, televizijskih in komunikacijskih aparatov in opreme	46.4
33	Proizvodnja medicinskih, finomehaničnih in optičnih instrumentov ter ur	30.1
34	Proizvodnja motornih vozil, prikolic in polprikolic	41.5
35	Proizvodnja drugih vozil in plovil	44.3
36	Proizvodnja pohištva; druge predelovalne dejavnosti	29.3

Vir: SURS; lastni izračuni.

Oddelki z največjim deležem medpanožne trgovine so bili v letu 2000 predvsem tisti, povezani s surovinami: pridobivanje črnega premoga, rjavega premoga in lignita, šote, pridobivanje nafte in zemeljskega plina; storitve v zvezi s pridobivanjem, brez iskanja nahajališč, pridobivanje rud. Visok delež znotrajpanožne trgovine pa je mogoče opaziti pri proizvodnji oblačil; strojenju in

dodelavi krzna; proizvodnji krznenih izdelkov, proizvodnji kovinskih izdelkov, razen strojev in naprav, proizvodnji vlaknin, papirja in kartona ter izdelkov iz papirja in kartona.

V nekaterih panogah je bila leta 2000 zabeležena samo vrednost uvoza, izvoz pa je bil enak nič. V tem primeru je Grubel-Lloydov indeks enak nič, trgovina pa medpanožna. Enako se zgodi, če je vrednost uvoza enaka nič in je v panogi prisoten samo izvoz.

Tabela 13: Panoge v Sloveniji, katerih Grubel-Lloydov indeks je bil v letu 2000 enak 0 %

SKD5	Naziv dejavnosti
01.131	Vinogradništvo
01.210	Reja govedi, prireja mleka
01.230	Reja prašičev
01.240	Reja perutnine
10.100	Pridobivanje črnega premoga
10.200	Pridobivanje rjavega premoga in lignita
10.300	Pridobivanje šote
13.100	Pridobivanje železove rude
14.120	Pridobivanje apnenca, sadre in krede
15.430	Proizvodnja margarine in podobnih jedilnih maščob
15.520	Proizvodnja sladoleda
15.710	Proizvodnja pripravljenih krmil za domače živali
15.940	Proizvodnja vina iz drugega sadja
15.950	Proizvodnja drugih nežganih fermentiranih pijač
21.240	Proizvodnja tapet
23.100	Proizvodnja koksa

Vir: SURS; lastni izračuni.

Trgovina je bila povsem medpanožna predvsem v kmetijskih panogah in panogah povezanih s pridobivanjem surovin.

Tabela 14: Panoge v Sloveniji z najvišjim Grubel-Lloydovim indeksom (v%) v letu 2000

SKD5	Naziv dejavnosti	GL
26.660	Proizvodnja drugih izdelkov iz betona, cementa, mavca	96.47
17.720	Proizvodnja pletenih in kvačkanih oblačil	90.06
14.300	Pridobivanje mineralov za kem. proizvodnjo in proizvodnjo mineralnih gnojil	88.21

22.150	Drugo založništvo	87.67
26.230	Proizvodnja izolatorjev in izolacijskih elementov iz keramike	84.51
22.130	Izdajanje revij in periodike	83.45
24.200	Proizvodnja razkužil, pesticidov in drugih agrokemičnih izdelkov	83.17
28.220	Proizvodnja radiatorjev in kotlov za centralno ogrevanje	82.55
18.210	Proizvodnja delovnih oblačil	82.45
18.220	Proizvodnja drugih vrhnjih oblačil	81.62
35.420	Proizvodnja koles	80.65
28.630	Proizvodnja ključavnic, okovja	80.37
25.240	Proizvodnja drugih izdelkov iz plastičnih mas	79.39
33.100	Proizvodnja medicinske in kirurške opreme in ortopedskih pripomočkov	78.15
28.710	Proizvodnja jeklenih bobnov, sodov in podobnih posod	77.08
28.120	Proizvodnja kovinskega stavbnega pohištva	75.66

Vir: SURS; lastni izračuni.

Najvišji delež znotrajpanožne trgovine je bilo mogoče zabeležiti pri proizvodnji drugih izdelkov iz betona, cementa, mavca, pri proizvodnji pletenih in kvačkanih oblačil in pridobivanju mineralov za kemijsko proizvodnjo in proizvodnjo mineralnih gnojil.

Fidrmuc in drugi (1999) navajajo, da se je v začetku tranzicije struktura vzhodnoevropskih blagovnih tokov (Poljske, Madžarske in bivše Češkoslovaške) močno spremenila. Proces prilagajanja še vedno poteka. V primeru Slovenije pa je moč opaziti, da znotrajpanožna specializacija v letu ostaja v istih sektorjih, kot je bila na začetku tranzicije. V opazovanem obdobju se je znotrajpanožna specializacija le povečala. Zato lahko sklepamo, da je bilo v Sloveniji manj sektorskega prestrukturiranja ob hkratni liberalizaciji trgovinskih tokov, kot je to bilo zabeleženo v nekaterih vzhodnoevropskih gospodarstvih (Boršič, 2000a, str.43).

4.2.2.2. Specializacija v kakovostne razrede

Slovenska industrija je v osemdesetih letih proizvajala veliko različnih proizvodov, ki niso ne cenovno ne kakovostno ustrezali zahodnim trgov. Ker smo imeli tako raznovrstno proizvodnjo, nismo mogli dosegati optimalnega obsega proizvodnje. Posledica tega je bila, da smo imeli visoke stroške in je bil naš izvoz nekonkurenčen. Poleg tega pa se nismo veliko posvečali izboljševanju kakovosti, ker za to preprosto ni bilo potrebe. Ko pa se je Slovenija osamosvojila in začela strategijo izvozne zasnove, smo ugotovili, da s tako raznovrstno proizvodnjo, kot jo imamo, preprosto ne moremo doseči kakršnegakoli uspeha in da smo premajhna država, ki bi lahko proizvajala "vse za vse". Povsod po svetu se namreč majhne države ukvarjajo le s proizvodnjo specifičnih proizvodov, ki so kakovostno dovršeni in segajo v visoke cenovne razrede.

5. SKLEP

Pri sedmih državah v tranziciji (Poljska, Madžarska, Češka, Slovaška, Romunija, Bolgarija in Slovenija) opazimo močno povezanost z državami EU. Po liberalizaciji trga so se različno hitro razvijale. Tako po razvitosti nekoliko odstopata Romunija in Bolgarija. Izvoz se je preusmeril iz trgov bivšega SEV predvsem na trg EU. Ta je v letu 1994 v državah Srednje Evrope (Madžarska, Češka, Slovaška, Poljska) predstavljal 70% celotnega izvoza.

Države kandidatke za prvo razširitev so revnejše kot so bile države Južne Evrope, ko so vstopile v EU. Po drugi strani pa so odprte in orientirane proti državam petnajsterice. Pridružitveni sporazumi med državami Srednje in Vzhodne Evrope ter EU so pripomogli k liberalizaciji trgovine. Prišlo je do njenega povečanja in do večjih tokov neposrednih tujih investicij v te države. Formalne trgovinske ovire (carine in kvantitativne omejitve) so izginile in pričeli so se prilagoditveni procesi. Spremembe so bile povezane s sodelovanjem z zahodnimi podjetji.

Države Srednje in Vzhodne Evrope imajo primerjalno prednost v panogah, kjer se intenzivno uporabljajo surovine in delovna sila ter primanjkljaj v kapitalno intenzivnih panogah, ki so predvsem razvite v severnih državah EU. Predstavljajo relativno homogeno skupino z največjo podobnostjo neto izvoza v Evropi. Dosti manj podobni so neto trgovinski tokovi znotraj EU in med državami EU ter državami Srednje in Vzhodne Evrope. Specializacija je vse manjša, še vedno pa je zelo visoka v Bolgariji in Romuniji. Nekatere države so razvile primerjalne prednosti v novih panogah ter dosegle visoko rast izvoza. To je bilo pogosto povezano s prisotnostjo tujega kapitala. Najbolj očiten primer je avtomobilska industrija.

Ko proučujemo trgovino po stopnjah proizvodnje, opazimo, da največji del predstavljajo nedokončani proizvodi. Pomen teh držav v mednarodni delitvi proizvodnega procesa torej narašča. Značilna je predvsem horizontalna diferenciacija, kar pomeni, da ima država primerjalne prednosti v vseh fazah produkcije.

Odkritje visoke in naraščajoče ravni znotrajpanožne trgovine v sedemdesetih letih je sprožilo nov način razmišljanja. Pozornost se je preusmerila od modelov, ki poudarjajo državno specifične dejavnike v okviru primerjalnih prednosti k panožno specifičnim dejavnikom kot so naraščajoči donosi obsega in eksterne ekonomije. Med državami Srednje in Vzhodne Evrope ter državami EU prevladuje enosmerna trgovina (zlasti v primeru surovin in hrane). Narašča pa tudi dvosmerna trgovina (električni stroji in aparati, založništvo in tiskarstvo, kovinski izdelki, motorna vozila). Na Češkem, Madžarskem in v Sloveniji že ima višji delež kot v nekaterih državah EU. Večja znotrajpanožna trgovina je pokazatelj višje stopnje ekonomske integracije

in višje stopnje industrijskega razvoja. Povečevanje deleža znotrajpanožne trgovine v dvosmerni trgovini med vzhodnoevropskimi državami in državami EU lahko povežemo z zmanjševanjem razvojne in tehnološke vrzeli med državami obeh skupin. To naj bi ublažilo prilagoditvene stroške pri prvem valu razširitve. Bolj pomembna je trgovina z vertikalno diferenciranimi proizvodi. Obseg dvosmerne trgovine s horizontalno diferenciranimi proizvodi ostaja razmeroma stabilen, medtem ko dvosmerna trgovina z vertikalno diferenciranimi proizvodi, ki je povezana z delitvijo dela glede na kakovost, narašča.

Države Srednje in Vzhodne Evrope so predvsem specializirane v proizvode nižjega in srednjega cenovnega razreda. Nevarnost je, da se bodo manj razvite države specializirale predvsem v dobrine, ki imajo majhen delež dodane vrednosti v celotnem outputu. Razporeditev dohodka, ki izhaja iz takšne delitve dela ni v prid državam v tranziciji. Ovira njihovo ekonomsko približevanje k bolj razvitim članicam EU.

Članstvo v EU bo državam v tranziciji olajšalo dostop do mednarodnih trgov kapitala. Zaradi stabilizacije osnovnih institucionalnih pogojev bo večji pritok tujega kapitala. Večja mednarodna mobilnost kapitala bo zmanjšala vpliv razpoložljivosti produkcijskih faktorjev na tržne strukture v določeni državi. Kljub zmanjšanju ovir bo prilagajanje znotrajpanožne trgovine še vedno sledilo vzorcu razpoložljivosti produkcijskih faktorjev, kar bo pripeljalo do trgovine z vertikalno diferenciranimi proizvodi med industrializiranimi in ostalimi državami.

Kaj to pomeni za Slovenijo? Ta je že sedaj močno vpeta v evropske tokove in je kandidatka za prvi krog širitve Evropske unije. Njen bruto domači proizvod na prebivalca je najvišji med članicami CEFTA. Vse to daje ugodne pogoje za razvoj znotrajpanožne trgovine, kljub temu da je delež neposrednih tujih vlaganj zelo nizek. Bolj pomembna je trgovina z vertikalno diferenciranimi proizvodi. Panoge, v katerih opazimo visok delež znotrajpanožne trgovine, so predvsem proizvodnja oblačil, strojenje in dodelava krzna, proizvodnja krznenih izdelkov, proizvodnja kovinskih izdelkov razen strojev in naprav, proizvodnja vlaknin, papirja in kartona ter izdelkov iz papirja in kartona. Panoge z najmanjšim deležem znotrajpanožne menjave v letu 2000 pa so bile povezane s surovinami (pridobivanje črnega premoga, rjavega premoga in lignita, šote, pridobivanje nafte in zemeljskega plina, storitve v zvezi s pridobivanjem brez iskanja nahajališč, pridobivanje rud). Za prihodnji razvoj je zlasti pomembno, da se iz raznovrstne proizvodnje usmerimo v proizvodnjo specifičnih proizvodov, ki segajo v visoke cenovne razrede.

6. LITERATURA

1. Aiginger Karl, Peneder Michael, Stanovsky Jan: The Explanatory Power of Market-Based Trade Theories for the Trade between Market Economies and Reform countries. *Empirica*, 21(1994), 2, str. 197-220.

2. Aiginger Karl, Havlik Peter, Wolfmayr-Schnitzer Yvonne: The world economy, economic growth and restructuring in transition economies. The competitiveness of transition economies. Pariz : OECD, 1998, str. 15-39.
3. Arnold Boštjan: Slovenija, EU in integracijske alternative. Diplomsko delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2000. 57 str.
4. Aturupane Chonira, Djankov Simeon, Hoekman Bernard: Horizontal and Vertical Intra-Industry Trade between Eastern Europe and the European Union. *Weltwirtschaftliches Archiv*, 135(1999), 1, str. 62-81.
5. Bobek Vito, Kenda Vladimir: Osnove mednarodnih ekonomskih odnosov. Maribor : Ekonomska-poslovna fakulteta, 1997. 496 str.
6. Boršič Darja: Dejavniki znotrajpanožne trgovine v Sloveniji. *Bilten EDP*, Maribor, 23(2000), 2-3, str. 57-74.
7. Boršič Darja: Merjenje znotrajpanožne trgovine. *Bilten EDP*, Maribor, 23(2000a), 4, str. 39-49.
8. Bruecke Herbert: *Analysis*, 2000.
[URL:http://europa.eu.int/comm/dgs/employment_social/parta.pdf], 25.10.2001.
9. Bruelhart Marius, Elliot Robert J. R.: A Survey of Intra-Industry Trade in the European union. *Intra-industry trade and adjustment; The European Experience*, 1999, str. 98-117.
10. Burgstaller Johann, Landesmann A. Michael: Vertical Product Differentiation in EU Markets: The Relative Position of East European Producers. *Research Report of Vienna Institute of International Comparative Studies 234a and 234b*, Dunaj, 1997, str. 123-159.
11. Čampa Janez: Zunanja trgovina Slovenije z evropskimi ekonomskimi integracijami. *Diplomska naloga poslovne šole*. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 1997. 27 str.
12. Damijan P. Jože: Analiza mednarodnih primerjalnih prednosti Slovenskega gospodarstva. *Slovenska ekonomska revija*, Ljubljana, 46 (1995), 3, str. 209-234.
13. Damijan P. Jože: Vpliv ekonomij obsega na zunanjetrgovinsko specializacijo. *Doktorska disertacija*. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 1998. 258 str.
14. Djankov Simeon, Hoekman Bernard: Intra-Industry Trade, Foreign Direct Investment, and the Reorientation of Eastern European exports. *Policy Research Working paper*, Policy Research Department, World Bank, Washington, D. C., 1996, 1377, 27 str.
15. Djankov Simeon, Hoekman Bernard: Determinants of the Export Structure of Countries in Central and Eastern Europe. *World Bank Economic Review*, 11(1997), 3, str. 471-487.
16. European Commission: Trade and FDI specialization effects of the single market programme. *European economy reports and studies: Economic evaluation of the internal market*, 1996, str. 63-101.
17. Fidrmuc Jarko, Grozea-Helmenstein Daniela, Woergoetter Andreas: East-West Intra-Industry Trade Dynamics. *Weltwirtschaftliches Archiv*, 135(1999), 2, str. 332-345.
18. Fidrmuc Jarko: Restructuring European Union Trade with Central and Eastern European Countries. *Atlantic economic journal*, 28 (2000), 1, str. 83-92.

19. Fontagne Lionel, Freudenberg Michael: Intra-industry trade: methodological issues reconsidered. Working paper. Pariz: CEPII (Centre d'Etudes Prospectives et d'Informations Internationales), 1997, 1, 51 str.
20. Fontagne Lionel, Freudenberg Michael, Peridy Nicolas: Trade Patterns Inside the Single Market. Working paper. Pariz: CEPII, 1997, 7, 143 str.
21. Freudenberg Michael, Lemoine Françoise: Central and Eastern European Countries in the International Division of Labour in Europe. Working paper. Pariz: CEPII, 1999, 5, 192 str.
22. Gabrisch Hubert, Werner Klaus: Advantages and drawbacks of EU membership - the structural dimension. Comparative economic studies, XXXX(1998), 3, str. 79-103.
23. Haber Gottfried, McKibbin J. Warwick, Neck Reinhard: Macroeconomic impacts of European union membership of Central and Eastern European economies. Atlantic economic journal, 28(2000), 1, str. 71-91.
24. Havlik Peter: Export competitiveness of Central and Eastern Europe. The competitiveness of transition economies, Pariz : OECD, 1998, str. 71-79.
25. Helpman Elhanan: Explaining the Structure of Foreign trade: Where Do We Stand?. Weltwirtschaftliches Archiv, 134(1998), 4, str. 573-587.
26. Kostevc Črt: Učinkovitost Linderjevega modela pri pojasnjevanju znotrajpanožne trgovine. Diplomsko delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2000. 45 str.
27. Kumar Andrej: Mednarodna ekonomika. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 1999. 258 str.
28. Lovino Irene, Passerini Paolo: The evolution of FDI in Candidate Countries. Statistics in focus, 3(2002), 7 str.
29. Stapel Silke: The GDP of the Candidate Countries. Statistics in focus, 28(2001), 7 str.
30. Snoj Jurij: Primerjava uspešnosti slovenske industrije z evropsko in možnosti njene posodobitve. Diplomsko delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2000. 47 str.
31. Thom Rodney: The Structure of EU-CEE Intra-Industry Trade. Center for Economic Research working paper series 99.1, Dublin, 1998. 25 str.
32. Wolfmayr-Schnitzer Yvonne: Intra-industry trade of CEECs. The competitiveness of transition economies, Pariz : OECD, 1998, str. 81-91.
33. Wolfmayr-Schnitzer Yvonne: Trade performance of CEECs according to technology classes, The competitiveness of transition economies, Pariz : OECD, 1998, str. 41-67.

VIRI

1. Podatki o zunanji trgovini Slovenije; SURS, 2000.