

Mojca Koprivnikar Šušteršič, Metka Stare¹, Rotija Kmet Zupančič

Razvitost in dejavniki konkurenčnosti nefinančnih tržnih storitev

Delovni zvezek št. 1/2008, let. XVII

Kratka vsebina: Avtorice v delovnem zvezku prvič v tej obliki analizirajo nefinančne tržne storitve. Najprej predstavijo sam razvoj storitev, nato pa razvoj nefinančnih tržnih storitev. Osrednje poglavje se nanaša na dejavnike konkurenčnosti nefinančnih tržnih storitev. Poudarek je predvsem na prikazu relativnih razmerij pri posameznih storitvenih dejavnostih med Slovenijo in EU, pri čemer so ta razmerja, kljub določenim metodološkim pomanjkljivostim, kvantificirana.

Ključne besede: nefinančne tržne storitve, na znanju temelječe storitve, konkurenčnost, produktivnost, donosnost, inovativnost, konkurenca

Zbirka Delovni zvezki je namenjena objavljanju izsledkov tekočega raziskovalnega dela, analizi podatkovnih serij in predstavitev metodologij s posameznih področij dela urada. S tem želimo spodbuditi izmenjavo zamisli o ekonomskih in razvojnih vprašanjih, pri čemer je pomembno, da se analize objavijo čim hitreje, tudi če izsledki še niso dokončni.

Mnenja, ugotovitve in sklepi so v celoti avtorjevi in ne izražajo nujno uradnih stališč Urada RS za makroekonomske analize in razvoj.

Objava in povzemanje publikacije sta dovoljena delno ali v celoti z navedbo vira.

¹ Urad za makroekonomske analize in razvoj in Univerza v Ljubljani, Fakulteta za družbene vede.

Delovni zvezki Urada RS za makroekonomske analize in razvoj

Izdajatelj:

Urad RS za makroekonomske analize in razvoj

Gregorčičeva 27

1000 Ljubljana

Telefon: (+386) 1 478 1012

Telefaks: (+386) 1 478 1070

E-naslov: gp.umar@gov.si

Odgovorna urednica: mag. Barbara Ferk (barbara.ferk@gov.si)

Delovni zvezek: Razvitost in dejavniki konkurenčnosti nefinančnih tržnih storitev

Avtorice: Mojca Koprivnikar Šušteršič (mojca.koprivnikar@gov.si), dr. Metka Stare (metka.stare@guest.arnes.si), mag. Rotija Kmet Zupančič (rotija.kmet-zupancic@gov.si)

Priprava podatkov za poglavje 4.3.1: Vlado Mostnar

Lektoriranje: Sektor za prevajanje Generalnega sekretariata Vlade RS

Delovni zvezek je recenziran.

Ljubljana, februar 2008

CIP - Kataložni zapis o publikaciji
Narodna in univerzitetna knjižnica, Ljubljana

339.137.2:338.46

KOPRIVNIKAR Šušteršič, Mojca

Razvitost in dejavniki konkurenčnosti nefinančnih tržnih storitev [Elektronski vir] / Mojca Koprivnikar Šušteršič, Metka Stare, Rotija Kmet Zupančič. - Besedilni podatki. - Ljubljana : Urad RS za makroekonomske analize in razvoj, 2008. - (Delovni zvezki UMAR ; letn. 17, št. 1)

Način dostopa (URL):

http://www.umar.gov.si/fileadmin/user_upload/publikacije/dz/2008/dz01-2008.pdf

ISBN 978-961-6031-68-4

1. Stare, Metka 2. Kmet Zupančič, Rotija

237732608

KAZALO VSEBINE

1 UVODNA POJASNILA	1
2 ZNAČILNOSTI RAZVOJA STORITVENEGA SEKTORJA V ZADNJIH DVAJSETIH LETIH	2
3 RAZVOJ NEFINANČNIH TRŽNIH STORITEV V SLOVENIJI	6
3.1 Delež nefinančnih tržnih storitev v strukturi dodane vrednosti in zaposlenosti	6
3.1.1 Pregled po dejavnostih.....	9
3.2 Vpetost v mednarodno menjavo.....	13
4 DEJAVNIKI KONKURENČNOSTI NEFINANČNIH TRŽNIH STORITEV.....	16
4.1 Produktivnost.....	16
4.2 Donosnost	22
4.3 Konkurenca in tržna struktura	24
4.3.1 Pregled po dejavnostih.....	26
4.4 Inovacije v storitvah	30
5 SKLEP	33
6 SEZNAM LITERATURE IN VIROV	35
PRILOGE	38
Priloga 1: Delež bruto poslovnega presežka v dodani vrednosti po posameznih oddelkih nefinančnih tržnih storitev v Sloveniji, v %..	38
Priloga 2: Delež bruto poslovnega presežka v dodani vrednosti po posameznih oddelkih nefinančnih tržnih storitev v EU, v %	39
Priloga 3: Število gospodarskih družb in vrednost Hirschman-Herfindhalovega indeksa koncentracije za podrazrede nefinančnih tržnih storitev v letih 2000, 2003, 2005 in 2006.....	40

Kazalo tabel, okvirjev in slik

Tabela 1: Struktura slovenskega gospodarstva po dodani vrednosti in zaposlenosti v letih 1995, 2000 in 2006 v %	6
Okvir 1: Poskus ocene ravni produktivnosti nefinančnih tržnih storitev glede na povprečje EU po kupni moči	17
Slika 1: Sprememba števila zaposlenih po posameznih dejavnostih slovenskega gospodarstva v obdobjih 1995–2000 in 2000–2006 .	7
Slika 2: Struktura dodane vrednosti, Slovenija, EU-27, EU-15 in EU-12 v letih 1995, 2000 in 2006 v %.....	8
Slika 3: Delež nefinančnih tržnih storitev v dodani vrednosti v Sloveniji in državah EU-25 v letih 2000 in 2006 v %.....	9
Slika 4: Deleži nefinančnih tržnih storitev v dodani vrednosti gospodarstva v Sloveniji, EU-15 in EU-12 v letih 2000 in 2006 v %.....	12
Slika 5: Koefficient primerjalnih prednosti slovenskega izvoza storitev glede na EU-15* v letih 1995, 2003 in 2006	14
Slika 6: Produktivnost dela po posameznih dejavnostih glede na povprečje EU-25, indeksi	17
Slika 7: Produktivnost dela v Sloveniji po posameznih dejavnostih glede na povprečje EU-10, indeksi.....	18
Slika 8: Produktivnost dela v stalnih cenah v letih 1995–2006 po posameznih storitvah v Sloveniji, indeksi.....	19
Slika 9: Povprečna letna realna rast produktivnosti dela v letih 2001–2005 po posameznih storitvah v Sloveniji, EU-25 in v EU-10 v %	20
Slika 10: Povprečna letna realna rast produktivnosti dela nefinančnih tržnih storitev v letih od 1996 do 2004 in raven produktivnosti dela v letu 2004 po državah EU	21
Slika 11: Delež bruto poslovnega presežka v dodani vrednosti za nefinančne tržne storitve v Sloveniji in EU-25 v letih 2002, 2003 in 2004 v %.....	22
Slika 12: Delež bruto poslovnega presežka v dodani vrednosti za posamezne nefinančne tržne storitve v Sloveniji in EU-25 v letu 2004 v %.....	23
Slika 13: Nekateri kazalniki konkurence v panogi nespecializiranih pretežno živilskih prodajaln na drobno.....	27
Slika 14: Koncentracija petih največjih trgovcev pri prodaji izdelkov vsakdanje rabe, 2006.....	28
Slika 15: Delež inovacijsko aktivnih podjetij v storitvah.....	31
Slika 16: Delež inovacijsko dejavnih podjetij v predelovalnih dejavnostih in poslovnih storitvah v EU-27 v obdobju 2002–2004 v %.....	32

SEZNAM UPORABLJENIH KRATIC DRŽAV EU

AT	Avstrija
BE	Belgija
CY	Ciper
CZ	Češka
DE	Nemčija
DK	Danska
EE	Estonija
ES	Španija
FI	Finska
FR	Francija
GR	Grčija
HU	Madžarska
IE	Irska
IT	Italija
LT	Litva
LU	Luksemburg
LV	Latvija
MT	Malta
NL	Nizozemska
PL	Poljska
PT	Portugalska
SE	Švedska
SI	Slovenija
SK	Slovaška
UK	Združeno kraljestvo

Povzetek

Analiza razvitosti in konkurenčnosti nefinančnih tržnih storitev pokaže napredek Slovenije pri dohitevanju razvitejših držav v obdobju po letu 2000, ki pa je po posameznih dejavnostih neenakomeren. Premiki v strukturi dodane vrednosti gospodarstva ter produktivnosti in donosnosti kažejo, da smo se razvitejšim državam (oziroma povprečju EU) najbolj približali v trgovini in prometu, ki spadata med tradicionalne tržne storitve. Pomemben napredek je bil dosežen tudi pri t. i. na znanju temelječih storitvah (telekomunikacije in poslovne storitve), vendar zlasti v obdobju 2000–2004, medtem ko je bilo dohitevanje v zadnjih dveh letih (2005 in 2006) ponovno skromno, kar kažejo tudi podatki o strukturi dodane vrednosti. Za doseganje evropske strukture dodane vrednosti pri storitvah ostaja zato največji potencial za rast zlasti v poslovnih storitvah. Tudi konkurenčnost nefinančnih tržnih storitev na zunanjih trgih, merjena z njihovo vpetostjo v tokove mednarodne menjave, je najšibkejša pri storitvah z višjo dodano vrednostjo, pri katerih prihaja po večletni stagnaciji do pozitivnih premikov zlasti v zadnjih letih (2004–2006). Prepočasen razvoj na znanju temelječih storitev lahko v določeni meri pojasnimo z nizko inovacijsko dejavnostjo. Slovenija kljub napredku v obdobju 2000–2004 spada med države z najnižjo inovacijsko aktivnostjo v storitvenih dejavnostih, posebej vzbuja skrb nizka stopnja inoviranja v poslovnih storitvah, kar je dodatna slabost pri dejavnostih konkurenčnosti storitev in gospodarstva v celoti, saj na znanju temelječe poslovne storitve hkrati spodbujajo in usmerjajo inovacijske procese v gospodarstvu na splošno. Tudi analiza gibanja števila podjetij ter koncentracij v nefinančnih tržnih storitvah je posebej izpostavila nekatera gibanja, ki z vidika povečevanja konkurence kot pomembnega dejavnika konkurenčnosti niso ugodna in zadržujejo hitrejši napredek. Ugotavljamo, da je za odločnejši preboj pri tržnih storitvah, še posebej pri na znanju temelječih storitvah, pri katerih je zaostanek za razvitimi državami največji, potrebno usklajeno delovanje politik na različnih področjih, med katerimi posebej izpostavljamo spodbujanje inovacij pri storitvah in naložbah v informacijsko-komunikacijsko tehnologijo, krepitev interdisciplinarnega izobraževanja in pridobivanja znanja ter vzpostavljanje učinkovitega nadzora nad konkurenco. Le tako se bo lahko Slovenija uspešno spopadla s sodobnimi izzivi razvoja storitev.

Summary

Analysis of the level of development and competitiveness of non-financial market services in Slovenia since 2000 points to a catching-up process that, across service activities, was rather unbalanced. Shifts in the structure of value added and in productivity and profitability indicate that the extent to which the economy lagged behind developed economies (or behind the EU average) was narrowed most in the distribution and transport services that are traditional market services. "Knowledge-based" services (telecommunications and business services) also achieved significant progress, particularly in the period 2000-2004, while the rate of catch up slowed down again in the last two years (2005 and 2006), as evidenced by the structure of added value. With a view to aligning with the EU structure of added value in services, the greatest potential for growth remains in business services. The competitiveness of non-financial market services on external markets (as measured by their integration into international trade flows) is lowest in high value-added services. Nevertheless, some positive trends have been observed recently (2004-2006) after several years of stagnation. The excessively slow development of knowledge-based services can, to a certain extent, be explained by low levels of innovative activity. Notwithstanding progress in the period 2000-2004, Slovenia ranks among the countries with the lowest levels of innovation in services. Of particular concern are the low levels of innovation in business services, since this constitutes an additional weakness in terms of factors of competitiveness of services and of the economy as a whole, given the fact that knowledge-based business services are both drivers of and catalysts for innovation processes in the economy in general. Analysis of movements in the number of firms and of the concentration in non-financial market services also highlighted certain trends, which, in terms of boosting competition as an important determinant of competitiveness, are unfavourable and impede faster progress. We maintain that, in order to make a more decisive breakthrough in market services, especially in the knowledge-based services that lag most behind developed countries, policies in different fields need to be coordinated. We particularly emphasise the need to encourage innovation in services, to invest in ICT, to strengthen inter-disciplinary education and skills acquisition and to establish efficient monitoring of competition. Only in this way can Slovenia successfully take on the modern challenges of service development.

1 UVODNA POJASNILA

V začetku devetdesetih let je prišlo v Sloveniji tako kot v drugih državah v prehodu do velikih strukturnih sprememb v gospodarstvu, zlasti v smeri krepitev vloge in pomena storitvenih dejavnosti.

Povečal se je delež tržnih in netržnih storitev v dodani vrednosti in zaposlenosti in posledično se je struktura približala tisti v razvitejših državah. Kljub temu je napredek v Sloveniji pri posameznih razsežnostih razvoja storitev ter tudi stopnji razvitosti posameznih vrst storitev počasen v primerjavi s sodobnimi trendi na področju razvoja storitev v razvitih državah. Analize so ugotovile, da Slovenija najbolj zaostaja za povprečjem EU po deležu nefinančnih tržnih storitev v dodani vrednosti (Poročilo o razvoju, 2006).

V delovnem zvezku se zato osredotočamo na podrobnejšo analizo nefinančnih tržnih storitev, kadar podatkovne osnove to omogočajo, pa posebej omenjamo tisti del storitev, ki pretežno temeljijo na znanju, saj so najbolj dinamični del razvoja sodobnih gospodarstev in odločilno vplivajo na njihovo konkurenčnost. Namen delovnega zvezka je predstaviti stanje razvitosti nefinančnih tržnih storitev v Sloveniji v primerjavi z državami EU ter z analizo različnih kazalnikov in dejavnikov konkurenčnosti osvetliti, kje Slovenija najbolj zaostaja za razvitejšimi državami ter kje je bil dosednji napredek najpočasnejši. Z nefinančnimi tržnimi storitvami razumemo naslednje dejavnosti klasifikacije SKD: trgovina, popravila motornih vozil in izdelkov široke porabe (SKD G – krajše trgovina), gostinstvo (SKD H), promet, skladiščenje in zveze (SKD I – krajše promet) in poslovanje z nepremičninami, najem in poslovne storitve (SKD K – krajše nepremičninska dejavnost in poslovne storitve), za podrobnejšo razdelitev gl. Tabelo 1 na str. 6. Finančnih storitev (SKD J) tu ne obravnavamo, saj jih je zaradi njihove specifičnosti¹ treba analizirati samostojno. Kadar pri nefinančnih tržnih storitvah posebej omenjamo na znanju temelječe storitve, mislimo v skladu z definicijo OECD (STI Scoreboard, 2001) na telekomunikacijsko dejavnost (SKD 64) in poslovne storitve (SKD 71–74²). Analiza temelji na različnih virih podatkov (nacionalni računi, plačilnobilančna statistika, strukturna statistika podjetij, podatki ankete o inovacijski dejavnosti, baza Euklems), njihova razpoložljivost pa običajno določa (omejuje) časovno obdobje analize (v glavnem je poudarek na obdobju po letu 2000) in primerjavo podatkov za Slovenijo z različnimi skupinami držav EU (tako EU-15 predstavlja države članice EU pred letom 2004; EU-10 države, ki so v EU vstopile leta 2004, EU-12 pa poleg držav EU-10 še Romunijo in Bolgarijo).

Uvodnemu poglavju sledi prikaz značilnosti preoblikovanja storitev v preteklih dvajsetih letih. V nadaljevanju obravnavamo gibanja v razvoju nefinančnih tržnih storitev v Sloveniji v obdobju 2000–2006 in ga primerjamo s stanjem v državah EU. Poleg vloge nefinančnih tržnih storitev v dodani vrednosti in zaposlenosti, ki najbolj neposredno izražata raven razvoja teh storitev, analiziramo tudi vključenost storitev v mednarodno menjavo, ki kaže konkurenčnost storitev na mednarodnih trgih. V osrednjem delu analiziramo dejavnike konkurenčnosti pri nefinančnih tržnih storitvah ter ugotavljamo, kakšen napredek je bil dosežen v zadnjih letih. Analiza temelji na kazalnikih produktivnosti, donosnosti, inovativosti ter stopnje konkurence. Delovni zvezek končujemo s sklepnimi ugotovitvami.

¹ Podrobneje o tem gl. v Competition, productivity and prices in the euro area services sector.

² Dejavnosti SKD: dajanje strojev in opreme v najem (71), obdelava podatkov in povezane storitve (72), raziskave in razvoj (73) in druge poslovne storitve (74).

2 ZNAČILNOSTI RAZVOJA STORITVENEGA SEKTORJA V ZADNJIH DVAJSETIH LETIH

Pomen storitvenega sektorja se krepi že vse obdobje po drugi svetovni vojni pod vplivom različnih dejavnikov – od povečanega povpraševanja po storitvah zaradi višje ravni dohodka, tehnološkega napredka in poglobljene specializacije proizvodnje, realokacije virov v storitve zaradi nižje rasti produktivnosti storitev do krepitve vloge javnega sektorja. V zadnjih dvajsetih letih so storitve v nacionalnih gospodarstvih in na globalni ravni podvržene še dodatnim spremembam, ki vplivajo na konkurenčnost podjetij in na konkurenčni položaj storitvenih dejavnosti posamezne države. Ob tem je treba upoštevati, da sta zaradi velike heterogenosti med vrstami storitev dinamika razvoja in pomen posameznih vrst storitev različna.

V Sloveniji in drugih državah v prehodu storitvene dejavnosti počasi dohitevajo raven razvitosti v razvitih državah, hkrati pa so izpostavljene vrsti dinamičnih sprememb, na katere se morajo pripraviti in odzvati. Te spremembe se nanašajo zlasti na povečan pomen na znanju temelječih storitev in njihovo povezanost z drugimi dejavnostmi, intenzivno uporabo informacijsko-komunikacijskih tehnologij (IKT), povečano uporabo znanja in inovacij v storitvah, večje vključevanje storitev v mednarodno menjavo in globalizacijo poslovanja storitvenih podjetij, deregulacijo in ponovno ureditev storitev. Omenjene spremembe imajo sinergijske učinke in druga drugo krepijo, vplivajo na povečanje produktivnosti storitev ter posledično na vse večjo konkurenco med ponudniki storitev. Te spremembe vnašajo dodatno dinamiko v razvoj storitev, ki pa je različna po posameznih storitvenih dejavnostih. V nadaljevanju se osredotočamo na najpomembnejše spremembe, ki se nanašajo na tržne storitve, čeprav so tudi netržne storitve pred velikimi izzivi³.

Komplementarnost storitev z drugimi dejavnostmi narašča kot posledica tehnološkega razvoja in povečanega pomena znanja, posledično se krepi tudi vloga na znanju temelječih storitev. Storitvene dejavnosti so prevladujoč segment sodobnih gospodarstev po deležu v dodani vrednosti in zaposlenosti in v večini razvitih gospodarstev so storitve edini sektor, v katerem se odpre več novih delovnih mest, kot jih ukinejo. Ključna postaja vloga na znanju temelječih storitev (poslovne, finančne, informacijsko-komunikacijske storitve), ki so osnovni vzvod za povečanje produktivnosti, inovativnosti in konkurenčnosti gospodarstev z naraščajočo vpetostjo storitev v preostale gospodarske dejavnosti in vključenosti v skoraj vse faze v verigi ustvarjanja dodane vrednosti. Uporaba na znanju temelječih storitev dopolnjuje razvoj novih tehnologij, saj pospešuje njihovo uporabo. Tako so npr. sodobne informacijsko-komunikacijske storitve (e-poslovanje) zelo pomembne ne samo za učinkovitost npr. predelovalne industrije, temveč tudi za učinkovitost bank, turistične dejavnosti, zdravstva ali javne uprave. Prepletenost storitev z drugimi dejavnostmi se ne kaže samo na makroekonomski ravni, temveč še bolj na mikroravni, saj podjetja za povečanje konkurenčnosti potrebujejo vse širšo in specializirano ponudbo storitev. Hkrati so meje med storitvenimi in industrijskimi dejavnostmi ter med proizvodi in storitvami vse bolj zabrisane (Stare, 2000a). Taka gibanja lahko najbolje ponazorimo s primeri, ko podjetja iz predelovalnih dejavnosti svojo prodajo povečujejo npr. s trženjem znanja v inženiringu, oblikovanju in inoviranju procesov. Pojavlja se "hibridni model podjetij", ki strankam ponuja rešitve za njihove probleme in ne več preprostih izdelkov ali storitev. Nekatera velika svetovna podjetja, ki proizvajajo industrijske proizvode, večino prihodka realizirajo s prodajo storitev in ne proizvodov (npr. General Motors⁴).

³ Npr. povečana vloga znanja v ustvarjanju dodane vrednosti in uporaba sodobnih tehnologij povečujejo potrebe po izobraževanju in usposabljanju, prav tako pa staranje prebivalstva v mnogih državah krepi povpraševanje po zdravstvenih storitvah. Obe pritiskata na sisteme javnega financiranja teh storitev ter zahtevata njihovo prestrukturiranje oziroma sodelovanje med javnim in zasebnim sektorjem.

⁴ Npr. zaradi prodaje avtomobilov v svežnju s financiranjem prodaje in zavarovanjem.

Hiter napredek na področju informacijsko-komunikacijskih tehnologij (IKT) in v zadnjem času zlasti uporaba širokopasovnih omrežij prinašata široke in raznovrstne možnosti uporabe, ki se najizraziteje kažejo v preoblikovanju različnih storitvenih dejavnosti. IKT so izjemno povečale učinkovitost osnovne obdelave podatkov (npr. v trgovini sprotno evidentiranje zalog in sporočanje potreb), omogočajo "on-line storitve" ne glede na zemljepisno oddaljenost ponudnika storitev (npr. e-izobraževanje), satelitsko sledenje v logističnih storitvah (npr. natančna geografska identifikacija pošiljke) in ne nazadnje omogočajo državljanom dostop do e-storitev javne uprave. Njihova uporaba je močno vplivala na dvig produktivnosti in kakovosti v nekaterih storitvah, izboljšala je njihovo dostopnost uporabnikom in povečala prilagodljivost storitev potrošnikom. Učinkovitost uporabe teh tehnologij na področju storitev je ključno odvisna od ustreznega znanja in s tem povezanih komplementarnih vlaganj v znanje, zato naraščajo potrebe po visoko usposobljenih strokovnjakih v storitvenih dejavnostih. Razpoložljivost visoko usposobljenih kadrov, ki imajo specializirano znanje ali obvladujejo znanje in veščine z različnih področij, je bistvenega pomena. Razvite države v zadnjih 15–20 letih veliko vlagajo v IKT, vendar pa analize kažejo na zaostanek držav EU za ZDA. To je eden od razlogov, da je tudi rast produktivnosti v tržnih storitvah v EU v obdobju 1995–2003 zaostajala za tisto v ZDA (Van Ark, 2005).

Pomen inovacij se krepi tudi pri storitvah, pri katerih so poleg tehnoloških pomembne tudi netehnološke inovacije. Čeprav je razumevanje inovacij tradicionalno povezano z novimi proizvodi in tehnološkimi spremembami, postopoma prihaja do premika pri zaznavanju pomena inoviranja tudi pri storitvenih dejavnostih in storitvenih funkcijah, saj imajo prevladujočo vlogo v sodobnih gospodarstvih. V nekaterih storitvenih dejavnostih, ki intenzivno uporabljajo IKT (npr. finančne, transportne, informacijske in poslovne storitve), je raven inovativnosti visoka. Inovacije v storitvah lahko prav tako kot v industriji prinašajo korenite spremembe pri opravljanju storitev in s tem vplivajo na povečanje konkurenčnosti ponudnikov, potrošnikom pa prinašajo kakovostnejše in cenejše storitve. Kot primer navajamo precejšnje znižanje cen letalskih vozovnic pri tistih ponudnikih storitev, ki so z intenzivno uporabo IKT v poslovnih procesih vpeljali inovacije v rezervacijo in nakup vozovnic, s čimer so bistveno znižali stroške; drug primer inovativnih storitev je brezplačno internetno telefoniranje po vsem svetu po sistemu Skype, katerega razvijalci so izkoristili že obstoječe tehnološke zmogljivosti (VoIP⁵) in jih nadgradili z novo storitvijo – možnostjo neposrednega komuniciranja med računalniki z dostopom do interneta, brez vmesnega posredovanja operaterjev fiksne telefonije. Ob novih tehnološko pogojenih storitvah prihaja do spoznanja, da so poleg tehnoloških pomembne tudi netehnološke inovacije, ki se kažejo v novih storitvah, organizacijskih spremembah, novih pristopih v trženju storitev (odnosih s kupci) in novih poslovnih modelih (Putting Knowledge into Practice, 2006). Poleg tega imajo nekatere na znanju temelječe storitve posebno vlogo pri spodbujanju inovacij v celotnem gospodarstvu (npr. raziskave, razvoj, testiranje, kontrola kakovosti, poslovno in tehnično svetovanje, informacijske storitve, oblikovanje, zaščita intelektualne lastnine, trženje, oglaševanje), saj odločilno vplivajo na preoblikovanje novih idej v tržno uspešne izdelke ali storitve oziroma v inovacije na trgu. Kljub temu sta inovacijska politika in politika na področju raziskav in razvoja razen v redkih primerih še vedno pretežno usmerjeni v tehnološke inovacije, kar ne spodbuja inovacij v storitvah, pri katerih so ovire za inoviranje drugačne narave kot v industriji (Forfas, 2006). Tudi Evropska komisija se zaveda teh pomanjkljivosti, zato v zadnjih dveh letih intenzivno preučuje možnosti oblikovanja take inovacijske politike, ki bo posebno pozornost namenjala inovacijam v storitvah (Fostering Innovation in Services, 2007).

⁵ VoIP – internetna telefonija.

Globalizacija krepi in spreminja načine vključevanja storitev v mednarodno menjavo. Zaradi narave nekaterih storitev⁶ je njihova vključenost v mednarodno menjavo še vedno precej manjša kot pri blagu. Delež trgovine z blagom v BDP držav OECD znaša v povprečju okoli 15 %, delež trgovine s storitvami pa samo okoli 4 % (OECD, 2005). Pri mnogih storitvah pa vključevanje v mednarodno menjavo poteka predvsem prek neposrednih naložb v tujini, zato ne preseneča, da je danes večina tokov neposrednih naložb usmerjena v storitvene dejavnosti (WIR, 2005). Razvite države prednjačijo v izvozu storitev, pojavili pa so se tudi novi, močni akterji v mednarodni menjavi storitev, kot sta npr. Indija in Kitajska. Slednji izkoriščata zmogljivosti uporabe IKT, ki omogoča zunanje izvajanje in zunanjo ponudbo (storitev outsourcing/offshoring⁷) v države z nizkimi stroški dela. Uvajanje novih poslovnoorganizacijskih modelov in drobitev poslovnih procesov v verige dodane vrednosti je ob podpori IKT omogočila zunanje izvajanje storitev, zlasti tistih, ki se lahko opravljajo elektronsko. To po eni strani povečuje konkurenco med ponudniki storitev na svetovni ravni in s tem vpliva na povečanje učinkovitosti, po drugi strani pa lahko ponudniki iz držav z nižjimi stroški delovne sile ogrožajo zaposlovanje v državah z višjimi stroški⁸. Študija OECD ocenjuje, da bi lahko bilo zaradi zunanjih izvajanja storitev (storitev outsourcinga⁹) v razvitih državah ogroženih blizu 20 % delovnih mest (OECD, 2005), podobni izračuni za Slovenijo pa kažejo, da bi lahko bilo prizadetih 18,5 % zaposlenih (Stare, 2006). Ob tem je treba upoštevati, da outsourcing storitev ni enosmeren proces in da so razvite države hkrati s povečanim uvozom storitev iz držav z nižjimi stroški dela še bolj povečale izvoz storitev v te države. Vsekakor so ti procesi šele na začetku, zato je pričakovati njihovo nadaljnjo širjenje.

Regulativne spremembe, liberalizacija storitev in povečana konkurenca med ponudniki storitev so vplivale na učinkovitost storitev. V zadnjih dvajsetih letih je prišlo v storitvenih dejavnostih do deregulacije in liberalizacije, kar je precej prispevalo k povečanju učinkovitosti. To velja zlasti za nekatere dejavnosti, pri katerih je v preteklosti prevladovala monopolna/oligopolna struktura (telekomunikacije, zračni in cestni prevoz). Zadnja med takimi spremembami, ki bo prispevala k bolj prostemu pretoku storitev v EU in bo koristila tako poslovnim uporabnikom kot potrošnikom, je odločitev Evropskega parlamenta, da zniža cene medomrežnih povezav v mobilni telefoniji v državah EU. Poleg tega so bile storitve prvič v zgodovini vključene v večstranska pogajanja o znižanju ovir v mednarodni menjavi, kar je leta 1994 pripeljalo do sklenitve Splošnega sporazuma o trgovini s storitvami (GATS). Proces liberalizacije storitvene menjave in regulativne spremembe na nacionalni ravni so komplementarne pri krepitvi konkurence med ponudniki storitev. Vrsta analiz za države OECD ugotavlja, da močna regulacija storitvenih trgov hromi podjetniško pobudo, rast in inoviranje, kar je očitno predvsem v mnogih državah EU (Conway in drugi, 2005). Napredek pri odpravi teh pomanjkljivosti je konec leta 2006 sprejeta Direktiva o storitvah na notranjem trgu EU. Čeprav je bil iz nje odstranjen za mnoge države sporen člen o državi porekla¹⁰, pa mnoge analize ocenjujejo, da naj bi zmanjšanje administrativnih, zakonskih in drugih ovir prispevalo k rasti in povečanju konkurenčnosti storitev EU na mednarodnih trgih (EC and Copenhagen Economics, 2005; Kox and Leijour, 2005; Gelauff and Lejour, 2006). Direktiva, ki naj bi se začela izvajati do leta 2010, postavlja pred države članice in ponudnike storitev izziv večje konkurence na enotnem trgu in hkrati priložnost, da izkoristijo prosti pretok storitev na največjem enotnem trgu na svetu.

⁶ Nekatero storitve se ne dajo shraniti, ponudnik in porabnik storitev morata biti hkrati na istem mestu, da bi se storitev lahko opravila.

⁷ Izraz outsourcing storitev na splošno opredeljuje način izvajanja storitev zunaj podjetja, ne glede na lokacijo zunanjega dobavitelja storitev (doma ali v tujini). Offshoring pa opredeljuje zagotavljanje storitev ponudnikov iz tujine (Stare, 2006).

⁸ Outsourcing storitev ni povezana samo z nižjimi stroški delovne sile, ampak tudi z dodatnimi stroški transakcij in tveganji, kar lahko v končni fazi zelo zmanjša začetno razliko v stroških in s tem motivacijo podjetij za outsourcing.

⁹ Pri tem je treba upoštevati, da se za outsourcing storitev odločajo tako podjetja iz storitvenih kot predelovalnih dejavnosti, kar potrjuje vpetost storitvenih funkcij v druge dejavnosti.

¹⁰ V predlogu direktive je bil člen, ki bi omogočil, da bi ponudniki storitev iz katere koli članice EU upoštevali le zakonodajo matične države in ne države, v kateri se opravlja storitev.

Vse omenjene spremembe, ki zadevajo storitve, vplivajo na svetovno umeščanje držav v mednarodnih ekonomskih odnosih in na njihove storitvene dejavnosti. Analize kažejo, da so ta gibanja najbolje izkoristile ZDA, medtem ko države EU zaostajajo (npr. pri uporabi IKT in njihovem vplivu na produktivnost storitev, vlaganju v raziskave in razvoju ter inovacijah v storitvah, internacionalizaciji poslovanja in uporabi outsourcinga). Čeprav je težko napovedovati, kakšna bodo gibanja pri razvoju storitev v prihodnje, predstavljajo velik izziv za oblikovanje ustreznih politik na različnih področjih tudi v Sloveniji.

3 RAZVOJ NEFINANČNIH TRŽNIH STORITEV V SLOVENIJI

V tem poglavju prikazujemo pomen storitev v slovenskem gospodarstvu ter njihov razvoj v zadnjih letih. V prvem delu analiziramo spreminjanje deležev storitvenih dejavnosti v skupni zaposlenosti ter dodani vrednosti s poudarkom na nefinančnih tržnih storitvah kot najbolj dinamičnem delu storitev z največjimi možnostmi za rast, zaposlovanje in povečanje konkurenčnosti gospodarstva. Na podlagi mednarodne primerjave podatkov v nadaljevanju ugotavljamo zaostanek v razvitosti nefinančnih tržnih storitev za EU, kar daje tudi informacijo o njihovih zaposlitvenem potencialu. V drugem delu poglavja analiziramo vpetost nefinančnih tržnih storitev v mednarodno menjavo – ponovno v časovni in meddržavni primerjavi – ter tako osvetlimo njihovo konkurenčnost na mednarodnih trgih.

3.1 Delež nefinančnih tržnih storitev v strukturi dodane vrednosti in zaposlenosti

V Sloveniji se delež storitvenega sektorja postopno povečuje, v zadnjih letih predvsem na račun tržnih storitev. V letu 2006 so storitvene dejavnosti ustvarile 64,1 % dodane vrednosti¹¹ slovenskega gospodarstva in zaposlovale 55,8 % vseh zaposlenih. Od leta 1995 se je njihov delež v dodani vrednosti povečal za 3,6 odstotne točke, v zaposlenosti pa za skoraj 10 odstotnih točk¹². Po osamosvojitvi so se krepile predvsem javne storitve (dejavnosti SKD od L do P), kar je bila najprej posledica vzpostavitve vseh institucij in služb samostojne države, pozneje pa tudi institucij, povezanih z vključevanjem Slovenije v EU. Predvsem po letu 2000 pa največje rasti dosegajo tržne storitve (dejavnosti SKD od G do K). Slednje je tako posledica večje specializacije dela in osredotočenosti na osnovne proizvodne funkcije, ki je povzročila eksternalizacijo (outsourcing) mnogih pomožnih storitvenih dejavnosti iz podjetij predelovalne dejavnosti in posledičnega ustanavljanja samostojnih storitvenih podjetij kot tudi tehnološkega posodabljanja in uvajanja informacijsko-komunikacijskih tehnologij v različne faze proizvodnih in poslovnih procesov. Slednje povečuje povpraševanje po raznovrstnih informacijskih, računalniških, telekomunikacijskih in svetovalnih storitvah.

Tabela 1: Struktura slovenskega gospodarstva po dodani vrednosti in zaposlenosti v letih 1995, 2000 in 2006 v %

	Dodana vrednost			Zaposlenost		
	1995	2000	2006	1995	2000	2006
Kmetijstvo, gozdarstvo, ribištvo (A+ B)	4,2	3,1	2,3	14,2	11,8	9,5
Industrija in gradbeništvo (C+D+E+F)	35,3	35,4	33,7	39,9	37,6	34,7
– predelovalne dejavnosti (D)	26,4	26,2	24,0	31,1	28,3	25,2
Storitve skupaj (G-P)	60,5	61,4	64,1	45,9	50,6	55,8
– tržne storitve (G-K)	40,8	41,1	43,8	29,3	31,2	34,8
– nefinančne tržne storitve (G-K) brez J)	35,0	36,2	38,8	27,5	29,0	32,4
– trgovina (G)	12,1	11,2	11,9	12,3	12,3	12,1
– gostinstvo (H)	2,3	2,3	2,3	3,0	3,4	3,4
– promet (I)	6,8	7,3	7,8	5,7	5,8	5,9
– nepremičnine, najem, poslovne storitve (K)	13,7	15,5	16,8	6,4	7,5	11,0
– javne storitve (L-P)	19,7	20,3	20,3	16,5	19,4	21,0
Skupaj	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

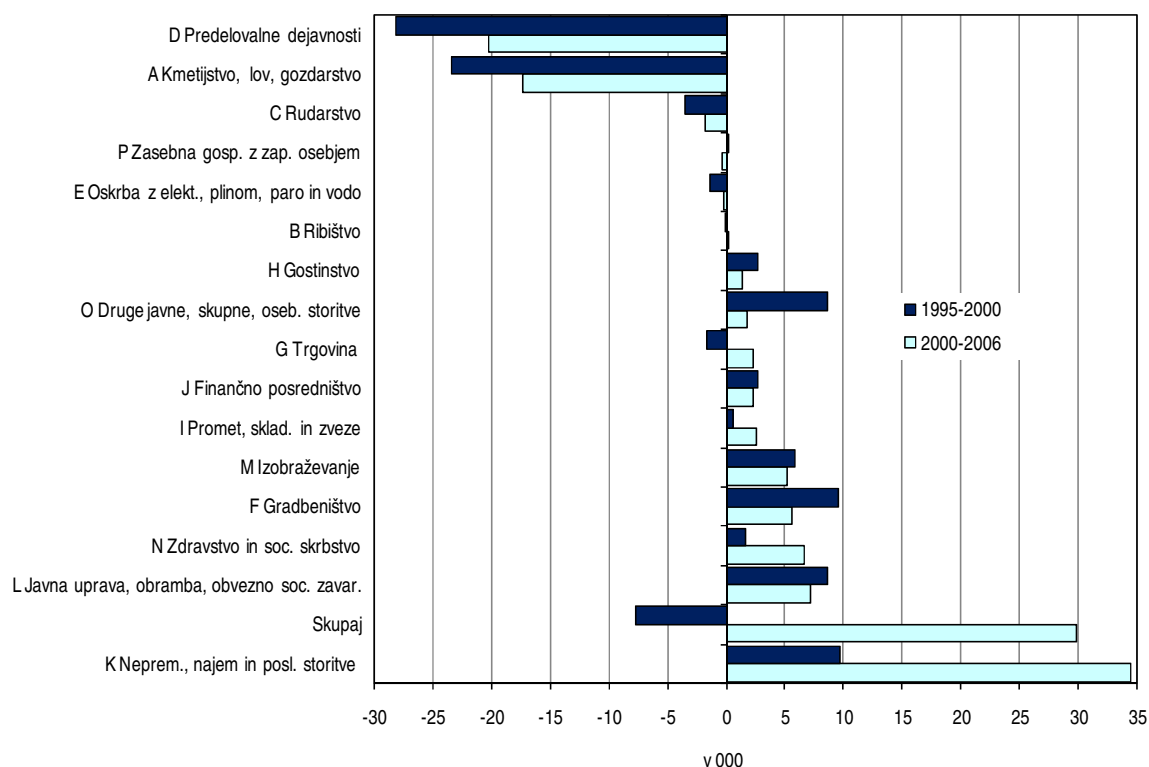
Viri: SI-STAT podatkovni portal – Nacionalni računi (SURs), 2008; lastni preračuni.

¹¹ Gre za bruto dodano vrednost.

¹² K povečanju deleža zaposlenosti je pripomogla tudi sprememba metodologije, po kateri od leta 2002 k zaposlenim v dejavnost nepremičnin, najema in poslovnih storitev (dejavnost K) prištevajo tudi zaposlene po avtorskih pogodbah in honorarno zaposlene, gl. tudi Tabela 1.

Število zaposlenih v javnih storitvah je bilo tako v letu 2000 za 25 tisoč višje kot v letu 1995, v tržnih storitvah pa se je v enakem obdobju povečalo le za 14 tisoč. Hkrati se je število zaposlenih v kmetijstvu zmanjšalo za 23 tisoč, v predelovalnih dejavnostih pa za 28 tisoč (gl. tudi Slika 1). Po letu 2000 se je močneje krepilo število zaposlenih v tržnih storitvah, tako da se je njihov delež v celotni zaposlenosti v letu 2006 povečal na skoraj 35 %. Podobno, čeprav manj intenzivno, se je spreminjal tudi delež storitev v dodani vrednosti gospodarstva. Delež javnih storitev v celotni dodani vrednosti je bil v letu 2000 glede na leto 1995 višji za 0,6 odstotne točke, postopno pa se je krepil še vse do leta 2005, ko je znašal 20,8 %, v letu 2006 pa je ponovno padel na 20,3 %. Nasprotno se je delež tržnih storitev v prvem obdobju povečal le za 0,3 odstotne točke, v obdobju do leta 2006 pa za 2,7 odstotne točke na 43,8 %.

Slika 1: Sprememba števila zaposlenih po posameznih dejavnostih slovenskega gospodarstva v obdobjih 1995–2000 in 2000–2006



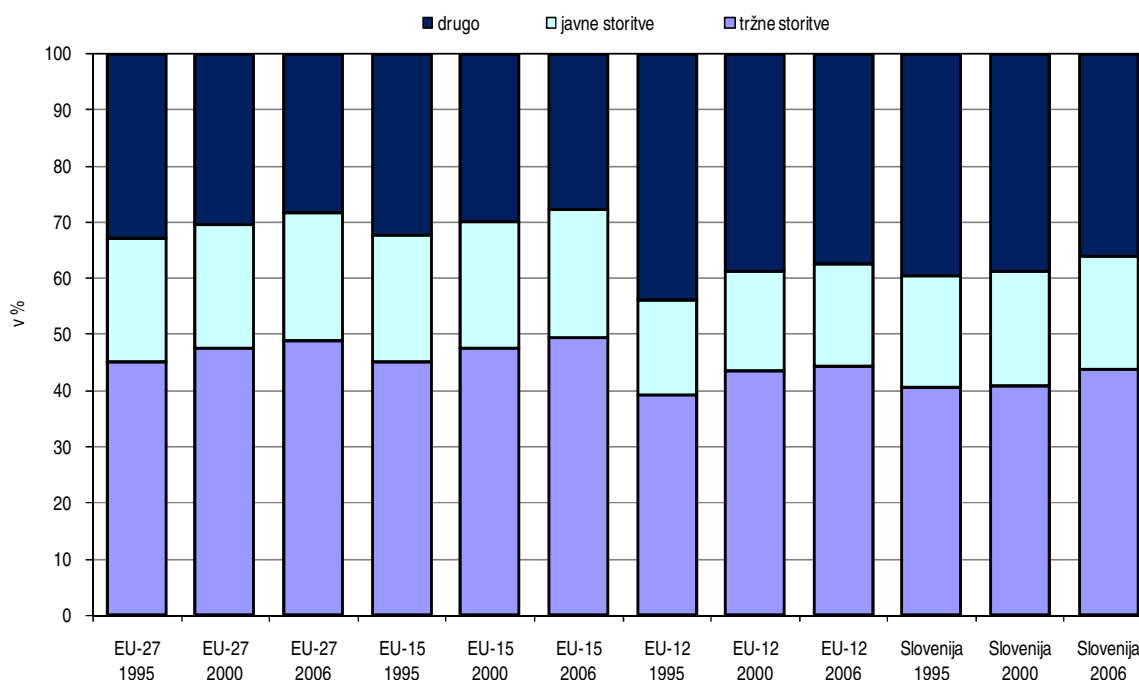
Vir: SI-STAT podatkovni portal – Nacionalni računi (SURS), 2008; lastni preračuni.

Čeprav se delež storitev v dodani vrednosti gospodarstva v Sloveniji krepi, še precej zaostaja za povprečjem Evropske unije. Tudi v drugih državah EU se delež storitev neprestano povečuje, vendar se je ta proces v starih članicah EU, ki so imele vzpostavljeno tržno gospodarstvo, začel že dosti prej. Tako so v letu 2006 storitvene dejavnosti v povprečju ustvarile 71,8 % bruto dodane vrednosti v državah EU-27. Glede na leto 1995 se je povprečni delež storitev v dodani vrednosti povečal za 4,4 odstotne točke, od tega od leta 2003 le za 0,2 odstotne točke. Do leta 2003 se je zaostajanje Slovenije za EU po deležu storitev v dodani vrednosti še povečevalo (8,7 odstotne točke), v letu 2004 pa se je prvič zmanjšalo. V letu 2006 se je razlika do povprečnega deleža EU-27 zmanjšala na 7,7 odstotne točke. Zmanjševalo se je tudi zaostajanje Slovenije za povprečnim deležem držav EU-12 (države, ki so v EU vstopile v letih 2004 in 2007), tako da je bil delež storitev v dodani vrednosti v letih 2004–2006 v Sloveniji že višji (za 1,4 odstotne točke)¹³. Ob tem je treba

¹³ Največje zaostajanje Slovenije za EU-12 je bilo v letu 2002 – 1,1 odstotne točke.

povedati, da je imela Slovenija glede deleža storitev v dodani vrednosti nekoliko boljši izhodiščni položaj od novih držav članic v obdobju 1995–1998 (gl. Slika 2).

Slika 2: Struktura dodane vrednosti, Slovenija, EU-27, EU-15 in EU-12 v letih 1995, 2000 in 2006 v %



Viri: SI-STAT podatkovni portal – Nacionalni računi (SURs), 2008; Eurostat Portal Page – National accounts data (Eurostat), 2008; lastni preračuni.

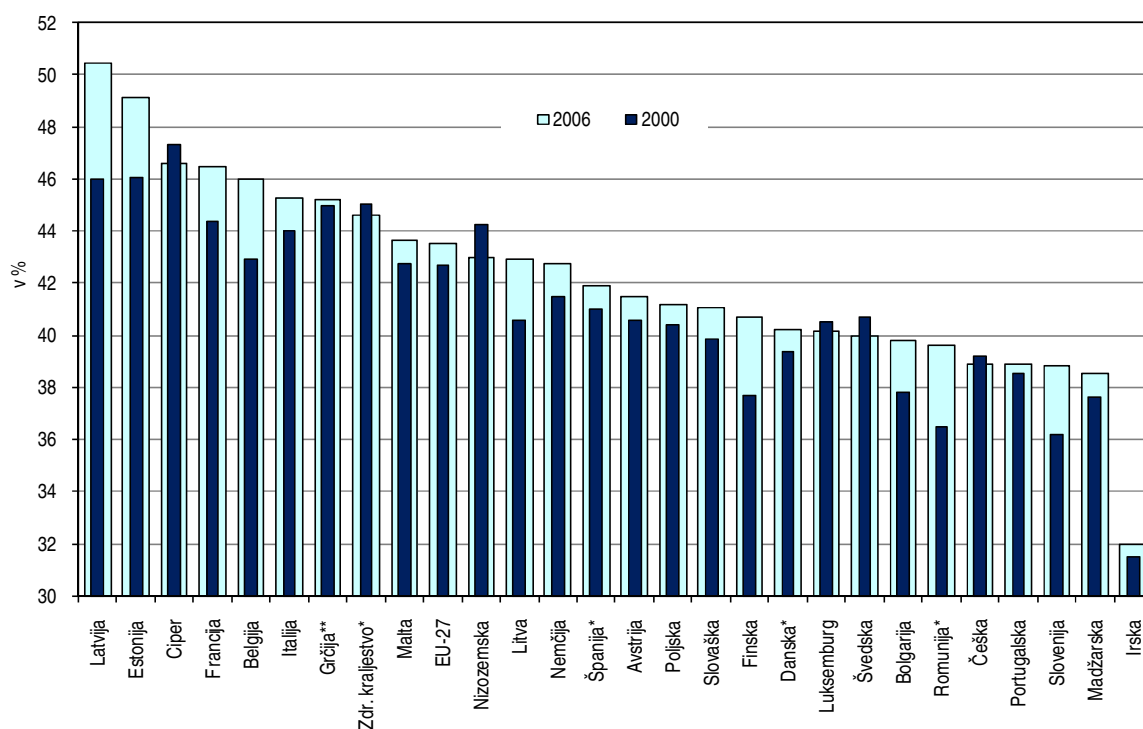
Še večji je zaostanek Slovenije za povprečjem držav EU-25 po deležu storitev v celotni zaposlenosti. V letu 2005 so storitvene dejavnosti v povprečju zaposlovale 70,2 % vseh zaposlenih v državah EU-25¹⁴. Čeprav se je tako opredeljeni delež v zadnjih desetih letih v Sloveniji hitreje povečeval kot v državah EU, pa je zaostanek zaradi poznejšega začetka razvoja storitvenega sektorja še vedno velik, tako da ima Slovenija v primerjavi z drugimi državami EU v tem sektorju še velik zaposlitveni potencial. Zaostanek se je z 18,3 odstotne točke v letu 1995 zmanjšal na 15,9 odstotne točke v letu 2005. Medtem ko se je zaostanek za drugimi državami EU-10 (države, ki so v EU vstopile leta 2004) do leta 2002 zmanjšal na 0,8 odstotne točke, je zaposlovanje v storitvenih dejavnostih v teh državah v letih 2003–2005 potekalo hitreje kot v Sloveniji, tako da je povprečen delež zaposlenih v storitvah v EU-10 v letu 2005 presegel delež v Sloveniji že za 3,3 odstotne točke.

Velik del zaostanka za EU gre na račun nefinančnih tržnih storitev, ki so se v Sloveniji začele bolj krepiti šele po letu 2000. V letu 2006 so nefinančne tržne storitve ustvarile 38,8 % dodane vrednosti slovenskega gospodarstva in zaposlovale 32,4 % vseh zaposlenih v gospodarstvu. V primerjavi z letom 2000 je bil njihov delež v dodani vrednosti višji za 2,6 odstotne točke (v zaposlenosti pa za 3,4 odstotne točke), vendar pa se je v zadnjem letu (2006) ponovno nekoliko zmanjšal (za 0,3 odstotne točke) (gl. Slika 3).

¹⁴ Struktura zaposlenih je izračunana iz podatkovne baze EU KLEMS (<http://www.euklems.net/>), ki vsebuje podatke o številu zaposlenih za vse dejavnosti klasifikacije SKD in za vse države EU-25, in sicer za obdobje 1995–2005. Baza je dostopna od marca 2007, vendar je treba upoštevati, da je še v poskusni fazi, kar pomeni, da je lahko pri nekaterih kazalnikih nezanesljiva. Kljub temu menimo, da so podatki o zaposlenosti dokaj zanesljivi, saj gre za kategorijo nacionalnih računov, avtorji baze pa so jih praviloma pridobili od državnih statističnih uradov. Tudi primerjave teh podatkov z drugimi dostopnimi bazami (Eurostat, OECD) ne kažejo odmikov.

Povprečni delež nefinančnih tržnih storitev v dodani vrednosti je v EU-27 v letu 2006 znašal 43,5%. Zaostanek Slovenije za evropskim povprečjem je bil po tem kazalniku najvišji v letu 2000 (6,5 odstotne točke), po tem letu pa se je zmanjševal do leta 2005, ko je znašal 4,3 odstotne točke, v letu 2006 pa se je razlika ponovno povečala na 4,6 odstotne točke. Slovenija je bila po deležu nefinančnih tržnih storitev v dodani vrednosti tudi v letu 2006 na repu držav članic EU-27, za nami sta bili le Madžarska in Irska. Zadnji dve imata, podobno kot Slovenija, visoka deleža predelovalnih dejavnosti v bruto dodani vrednosti. Slednje je tudi posledica velikega priliva neposrednih tujih naložb v ti dve državi, ki se uporabljata kot lokacija mnogih transnacionalk za opravljanje nekaterih poslov za širšo regijo.

Slika 3: Delež nefinančnih tržnih storitev v dodani vrednosti v Sloveniji in državah EU-25 v letih 2000 in 2006 v %



Viri: SI-STAT podatkovni portal – Nacionalni računi (SURs), 2008; Eurostat Portal Page – National accounts data (Eurostat), 2008; lastni preračuni. Opombi: * Podatek za leto 2005. ** Podatek za leto 2004.

3.1.1 Pregled po dejavnostih

Zaostanek Slovenije po deležu nefinančnih tržnih storitev za evropskim povprečjem je po dejavnostih različen: deleža trgovine ter prometa, skladiščenja in zvez v dodani vrednosti že nekoliko presegata povprečje EU, največja vrzel pa je na področju dejavnosti nepremičnin, najema in poslovnih storitev. V nadaljevanju podajamo podrobnejši pregled gibanj po posameznih dejavnostih z vidika dohitevanja razvitejših držav, pri čemer še posebej izpostavljamo nefinančne tržne storitve, ki temeljijo na znanju (telekomunikacijske in poslovne storitve – SKD 64 in 71–74).

3.1.1.1 Trgovina, popravila motornih vozil in izdelkov široke porabe (SKD G)

Delež trgovine v dodani vrednosti je že nekoliko presegel povprečni delež v EU-27. Trgovina je ena od tradicionalnih dejavnosti, katere prvotna vloga v socializmu je bila osnovna preskrba prebivalstva. Po osamosvojitvi pa je bila ena prvih storitvenih dejavnosti, ki so se začele hitreje razvijati. V tem obdobju so

začela razpadati nekatera velika podjetja, z uvajanjem podjetništva je na trg vstopila množica novih majhnih podjetij, konkurenco pa je precej povečal vstop tujih trgovskih verig. Pomen dejavnosti trgovine v dodani vrednosti slovenskega gospodarstva je bil tako najvišji v letu 1997 (12,2 %), pozneje (do leta 2000) pa je ta delež padal. Zmanjšanje deleža trgovine je na eni strani povzročilo hitrejšo krepitev drugih storitvenih dejavnosti, na drugi strani pa se je začela konsolidacija trgovske dejavnosti okoli nekaj večjih akterjev in krepitev njihove tržne moči. To je povzročilo propad in zaprtje številnih manjših trgovin ali njihovega povezovanja in prevzema s strani večjih podjetij¹⁵. V tem času se je močno zmanjšalo tudi število zaposlenih v trgovini, tako da je njihov delež v celotnem številu zaposlenih v letu 2002 upadel na 12,1 %¹⁶. V zadnjih letih se je delež dodane vrednosti trgovine v dodani vrednosti gospodarstva ponovno začel krepiti in je v letu 2005 dosegel 12,0 %, v letu 2006 pa 11,9 %. Povprečen delež trgovine v dodani vrednosti v državah EU-27 je bil najvišji v letu 2001, ko je dosegel 11,9 %, po tem letu pa se je začel zniževati, tako da je v letu 2006 dosegel 11,3 %. V letu 2003 je tako delež trgovine v Sloveniji prvič presegal povprečni delež v EU-27, v letu 2006 pa je bil za 0,6 odstotne točke višji. Znotraj trgovine v Sloveniji največji del zavzema trgovina na debelo, ki se tudi najhitreje krepi. Delež dodane vrednosti trgovine na debelo v celotni dodani vrednosti slovenskega gospodarstva se je od 4,8 % v letu 2000 povečal na 5,4 % v letih 2005 in 2006. Deleža drugih dveh trgovinskih panog (trgovina z motornimi vozili in gorivi ter trgovina na drobno) se v tem obdobju sicer nista bistveno okrepila, imajo pa vse tri trgovinske panoge višje deleže kot v povprečju države evrskega območja (brez Slovenije).

3.1.1.2 Gostinstvo (SKD H)

Podobno kot v državah EU je tudi v Sloveniji delež gostinstva v dodani vrednosti gospodarstva v zadnjih desetih letih stabilen, vendar nižji kot v povprečju v EU. V letih 2005 in 2006 je znašal 2,3 %, za povprečnim deležem EU-27 pa je v letu 2006 zaostajal za 0,6 odstotne točke. Relativno visok povprečen delež gostinstva v državah EU-27 je tudi posledica v izračun vključenih razvitih turistično usmerjenih držav (Grčija, Španija, Ciper in Malta), v katerih se delež gostinstva v celotni dodani vrednosti giblje med 6 in 10 %. Če jih iz izračuna evropskega povprečja izključimo, je delež slovenskega gostinstva popolnoma primerljiv s povprečnim deležem držav EU¹⁷. Bolj kot z vidika ustvarjanja dodane vrednosti je dejavnost gostinstva sicer pomembna z vidika zaposlovanja, predvsem pri zaposlovanju nekvalificiranih ali manj kvalificiranih delavcev, ki so izgubili delo v nekaterih drugih bolj delovno aktivnih panogah ter tudi z vidika vpetosti v mednarodno menjavo prek turizma.

3.1.1.3 Promet, skladiščenje in zveze (SKD I)

Visoka rast dodane vrednosti je bila po letu 2000 značilna tudi za dejavnost promet, skladiščenje in zveze. Njen delež v dodani vrednosti se je v petih letih povečal za 1,4, v letu 2006 pa še za 0,1 odstotne točke na 7,8 %. Tako je v celotnem obdobju delež dodane vrednosti prometa višji od evropskega povprečja, v letu 2006 ga je presegal za 0,8 odstotne točke. Glavna dejavnika krepitve prometa v Sloveniji sta v zadnjih letih hitro rastoča telekomunikacijska dejavnost ter cestni blagovni promet. Rast telekomunikacijske dejavnosti je povezana predvsem s hitrim razvojem informacijsko-komunikacijskih tehnologij, pa tudi s sprostitevjo trgov

¹⁵ To predvsem velja za trgovino na drobno, v kateri je bilo število poslovnih subjektov v letu 2003 za dobrih 1.800 ali 20 % manjše kot v letu 1998.

¹⁶ Delež je bil najvišji v letu 1996 – 12,8 %.

¹⁷ Povprečen delež gostinstva v državah EU brez Grčije, Španije, Cipra in Malte je v celotnem obdobju 2000–2004 dosegel 2,4 % in je bil od slovenskega višji za 0,1 odstotne točke.

elektronskih komunikacij v zadnjih letih¹⁸. Slovenija tako po skupnem deležu poštne in telekomunikacijske dejavnosti (SKD 64) v dodani vrednosti ne odstopa bistveno od evropskega povprečja. Rast cestnega blagovnega prometa se je pospešila zlasti po vstopu Slovenije v EU (tranzitni promet, kabotaža), ugodno pa je nanjo vplivala tudi visoka gospodarska aktivnost v tem obdobju (Ekonomski izzivi, 2007). Medtem ko je rast telekomunikacijske dejavnosti predvsem pozitiven proces, saj gre za razvoj na znanju temelječih storitev, ki so visoko produktivne in pomembno pozitivno učinkujejo tudi na dvig produktivnosti in s tem konkurenčnosti drugih dejavnosti, tega ni mogoče v celoti trditi za hiter vzpon cestnega blagovnega prometa, ki ga bremenijo predvsem negativni vplivi na okolje (Poročilo o razvoju, 2007).

3.1.1.4 Nepremičnine, najem in poslovne storitve (SKD K)

V zadnjih letih je delež v dodani vrednosti slovenskega gospodarstva najbolj okreplila dejavnost nepremičnine, najem in poslovne storitve (dejavnost K), vendar se zaostanek za EU ni bistveno zmanjšal, v letu 2006 pa se je celo povečal. V letu 2005 je bil delež dodane vrednosti dejavnosti K za 1,6 odstotne točke višji kot v letu 2000 in je dosegel 17,1 %, vendar pa se je v letu 2006 ponovno nekoliko zmanjšal (za 0,3 odstotne točke). Ne glede na krepitev pa se zaostajanje Slovenije za EU-27 po deležu dejavnosti K v dodani vrednosti v zadnjih letih bistveno ne zmanjšuje, saj je bila razlika v letu 2000 enaka 5,6, v letu 2005 se je zmanjšala na 4,9 odstotne točke, v letu 2006 pa se je ponovno povečala na 5,4 odstotne točke.

Podrobnejša analiza spreminjanja strukture te dejavnosti kaže na krepitev tistega dela dejavnosti, ki se uvršča med na znanju temelječe storitve, vendar se je dohitevanje tudi v tem delu po letu 2004 ustavilo. To so poslovne storitve (SKD 71–74¹⁹), ki se krepijo najhitreje: njihov delež v dodani vrednosti slovenskega gospodarstva je v letu 2005 dosegel 9,5 %, kar je za 3,6 odstotne točke več kot leta 2000; v letu 2006 pa se je povečal še za 0,1 odstotne točke. Delež preostalega dela dejavnosti K, to je poslovanje z nepremičninami (SKD 71)²⁰, pa se iz leta v leto niža (s 7,8 % v letu 2000 na 7,5 % v letu 2005, v letu 2006 pa 7,2 %). Po zadnjih razpoložljivih mednarodnih podatkih, ki so na voljo za leto 2004 (STI Scoreboard, 2007), je Slovenija za povprečjem EU-15 (podatki niso na voljo za celotno EU) zaostajala tako glede deleža poslovnih storitev kot glede deleža dejavnosti poslovanje z nepremičninami. V štiriletnem obdobju (od 2000 do 2004) se je zaostanek pri poslovnih storitvah več kot prepolovil (s 3,3 na 1,5 odstotne točke), pri poslovanju z nepremičninami pa povečal (z 2,6 na 3,7 odstotne točke). Gre torej za pozitivne premike, ki pa so trenutno še prepočasni za hitrejše dohitevanje bolj razvitih držav na tem področju. Poleg tega lahko iz podatkov za leti 2005 in 2006, ko se je rast deleža poslovnih storitev v Sloveniji ustavila, sklepamo, da se je proces dohitevanja v tem obdobju celo prekinil.

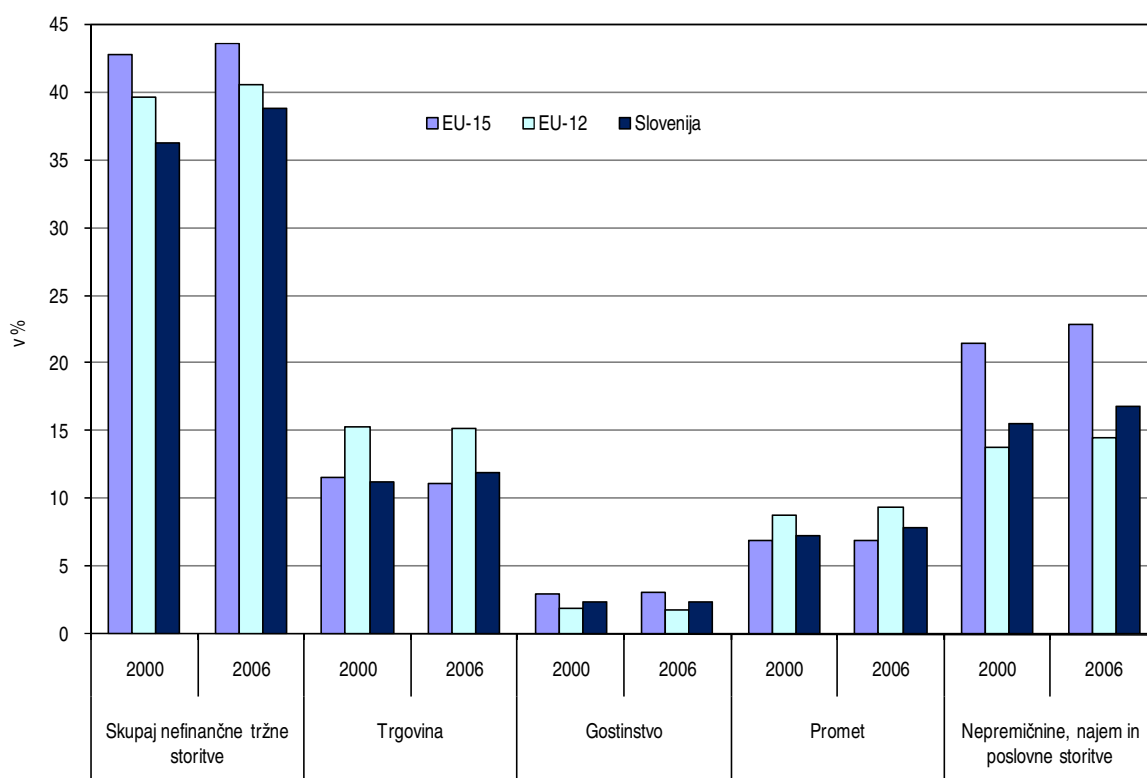
¹⁸ Analize so pokazale, da je razmeroma visoko rast dodane vrednosti na zaposlenega v telekomunikacijski dejavnosti po letu 2001 vsaj deloma že mogoče pripisati učinkom odpiranja trga telekomunikacij (Kmet Zupančič in Povšnar, 2007).

¹⁹ Dajanje strojev in opreme v najem (SKD 71), obdelava podatkov in povezane storitve (SKD 72), raziskave in razvoj (SKD 73), druge poslovne storitve (SKD 74).

²⁰ Večino poslovanja z nepremičninami (SKD 70) zavzema stanovanjska dejavnost gospodinjstev (imputirane rente, tj. najemnine, ki bi jih lastniki stanovanj lahko dobili za stanovanja, v katerih živijo), za katero so značilne relativno nizke in konstantne stopnje rasti dodane vrednosti. V letu 2000 je stanovanjska dejavnost zavzemala 94 % dodane vrednosti oddelka poslovanje z nepremičninami (SKD 70), v letu 2005 91 %, v letu 2006 pa 90,5 %.

Slovenija ima glede strukture nefinančnih tržnih storitev razmeroma ugodno izhodišče za nadaljnji razvoj, saj je ta bolj podobna strukturi v razvitejšemu delu EU kot v drugih novih članicah EU, hkrati pa ima zlasti pri na znanju temelječih poslovnih storitev še veliko možnosti za rast. Razdelitev držav članic EU na skupino starih držav (EU-15) in skupino držav, ki so v EU vstopile v letih 2004 in 2007 (EU-12), pokaže, da Slovenija po deležu nefinančnih tržnih storitev v dodani vrednosti sicer zaostaja za povprečjem držav EU-15 in EU-12, da pa je struktura teh storitev v Sloveniji bolj podobna starim članicam EU. Nove članice imajo predvsem višje deleže tradicionalnih nefinančnih tržnih storitev, to je prometa in predvsem trgovine²¹, precej bolj kot Slovenija pa zaostajajo po deležu nepremičninske dejavnosti in poslovnih storitev (gl. Sliko 4). V Sloveniji je delež dodane vrednosti prometa in trgovine le malo nad povprečjem EU-15 in predvsem pri trgovini v letu 2006 precej nižji od povprečja držav EU-12. Nasprotno pa ima Slovenija višji in tudi hitreje rastoč²² delež nepremičninske dejavnosti in poslovnih storitev od povprečja novih članic, vendar na tem področju še bistveno zaostaja za EU-15, kar, kot potrjujejo tudi številne druge analize (npr. Business-related services: a key driver of European competitiveness, 2004), kaže še neizkoriščene možnosti za rast.

Slika 4: Deleži nefinančnih tržnih storitev v dodani vrednosti gospodarstva v Sloveniji, EU-15 in EU-12 v letih 2000 in 2006 v %



Viri: SI-STAT podatkovni portal – Nacionalni računi (SURS), 2008; Eurostat Portal Page – National accounts data (Eurostat), 2008; lastni preračuni.

²¹ Kar potrjuje tudi razporeditev držav po deležu nefinančnih tržnih storitev na Sliki 3 na str. 13, pri čemer sta na prvem mestu Latvija in Estonija.

²² V letu 2005 je bil povprečen delež dejavnosti K v državah EU-12 le za 0,8 odstotne točke višji kot v letu 2000, v enakem obdobju se je delež v Sloveniji povečal za 1,6 odstotne točke.

3.2 Vpetost v mednarodno menjavo

Raven razvoja storitev v posamezni državi, kot je razvidna iz pomena storitev v dodani vrednosti in zaposlenosti, se vsekakor kaže tudi v konkurenčnosti storitev na zunanjih trgih, ta pa najpogosteje v rasti izvoza storitev. Do uvedbe tržno naravnanih reform v začetku devetdesetih let preteklega stoletja so bile države v prehodu, razen Slovenije, skoraj izključene iz tokov mednarodne menjave storitev. Reforme, ki so prinesle globoke spremembe v regulaciji storitev v teh državah, so pomembno prispevale k zmanjšanju ovir za konkurenco pri storitvah, izboljšale so ponudbo in kakovost storitev ter ugodno vplivale na povečanje izvoza storitev. To potrjuje tudi analiza, ki je ugotovila, da so reforme v novih članicah EU v obdobju 1993–2004 najbolj in statistično pomembno vplivale na povečanje storitvenega izvoza, medtem ko je bil vpliv povpraševanja na zunanjih trgih mnogo manjši, čeprav statistično značilen (Stare, Jaklič, 2008). Ne glede na to pa nove članice EU, vključno s Slovenijo, močno zaostajajo za EU-15 v ravni in strukturi mednarodne menjave storitev.

V obdobju globalizacije proizvodnje, internacionalizacije poslovnih procesov ter prepletenosti storitvene in industrijske proizvodnje je vključitev storitev v mednarodno menjavo še pomembnejša za konkurenčnost posameznih gospodarstev. Izpostavljenost storitev mednarodni konkurenci vpliva na izboljšanje učinkovitosti domačih ponudnikov storitev, po drugi strani pa uvoz zahtevnejših in kakovostnejših storitev pozitivno vpliva na učinkovitost celotnega gospodarstva zaradi naraščajoče vpetosti storitev v proizvodne in poslovne procese. Čeprav so storitve zaradi svojih lastnosti²³ manj kot blago vključene v mednarodno menjavo, pa se ta krepi tudi zaradi možnosti elektronskega posredovanja storitev na podlagi napredka v informacijsko-komunikacijskih tehnologijah, ki imajo ključno vlogo v procesih globalnega outsourcinga storitev²⁴. Poleg tega se krepijo tudi netradicionalni načini vključevanja storitev v mednarodno menjavo prek tujih neposrednih naložb (gl. podrobneje v Stare, 2002). V analizi se osredotočamo samo na tokove mednarodne menjave storitev po bilanci tekočih transakcij v okviru plačilne bilance.

Storitvena menjava Slovenije je bila v osemdesetih letih preteklega stoletja pomembnejša sestavina celotne menjave, kot je danes²⁵. Delež storitev v skupnem slovenskem izvozu blaga in storitev je dosegel vrh z 29 % leta 1988, po tem pa je začel vztrajno padati (Stare, 2000b) in konec leta 2006 dosegel najnižjo vrednost s 17,1 %. Glavna slabost slovenskega izvoza storitev še naprej ostaja nizek delež izvoza storitev z višjo dodano vrednostjo²⁶, ki zavzemajo le 25 % celotnega izvoza storitev (Stare, 2007) v primerjavi z EU, pri čemer je ta delež več kot 50-odstoten. Treba pa je poudariti, da v zadnjih dveh letih (2005 in 2006) pospešeno narašča izvoz drugih storitev, ki so imele najvišje stopnje rasti izvoza med vsemi vrstami storitev.

Primerjava z EU je zelo pomembna, ne samo zaradi tega, ker je Slovenija njena članica, ampak tudi zaradi tega, ker je EU za Slovenijo najpomembnejši trg za storitve (okoli 75 % celotnega izvoza storitev). Hkrati je to zelo zahteven trg, na katerem se izražajo stanje in spremembe v konkurenčni

²³ Nezmožnost shranjevanja, neprijemljivost, nujnost hkratne prisotnosti ponudnika in porabnika storitve, da se med njima lahko opravi storitvena transakcija.

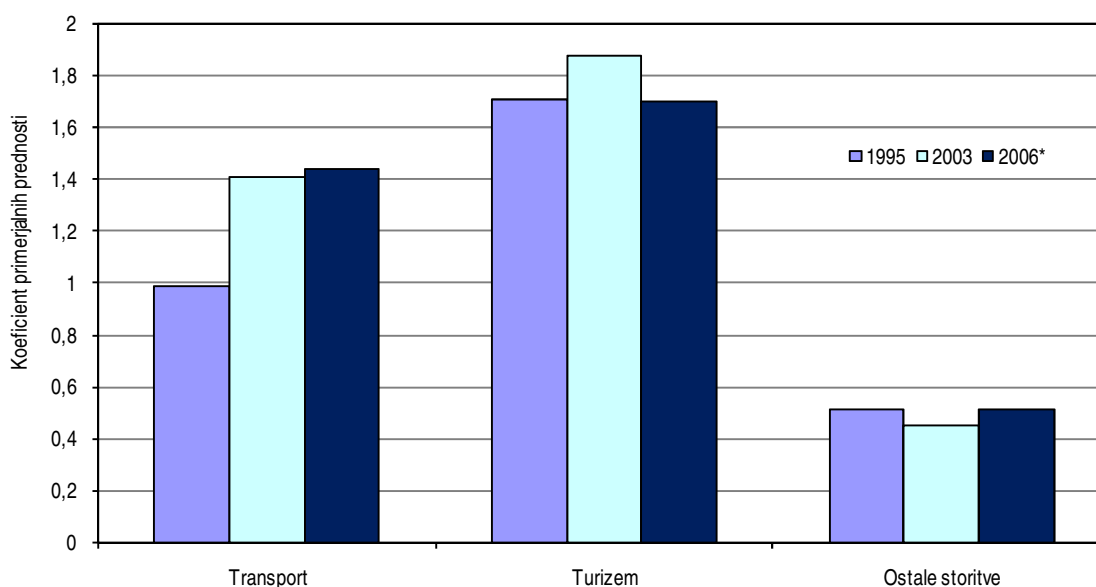
²⁴ Izraz outsourcing v splošnem opredeljuje način izvajanja storitev zunaj podjetja, čeprav ga tukaj uporabljamo v povezavi z nakupom storitev v tujini (gl. tudi opombo 7).

²⁵ Analiza temelji na podatkih o celotni menjavi storitev, ki je dober približek za menjavo nefinančnih tržnih storitev. Finančne, zavarovalne in državne storitve, ki ne spadajo v skupino nefinančnih tržnih storitev, so v letu 2006 zavzemale komaj 1,3 % skupnega izvoza storitev.

²⁶ Ta kategorija je približek za druge storitve, ki so po plačilnobilančni opredelitvi ena glavnih skupin storitev, poleg transporta in potovanja (turizem). Med druge storitve spadajo komunikacijske, finančne in zavarovalniške storitve, računalniške storitve, različne poslovne storitve, patenti in licence, konstrukcijske storitve, pa tudi kulturne, rekreacijske in državne storitve.

sposobnosti slovenskih ponudnikov storitev. Primerjava gibanj v izvozu storitev v Sloveniji in državah EU-15 v obdobju 1995–2003 kaže, da so slednje hitreje povečevale izvoz storitev kot Slovenija. To velja tudi za večino novih članic EU. Zaostanek Slovenije za EU-15 v rasti izvoza je očiten zlasti pri drugih storitvah, medtem ko je Slovenija hitreje kot EU-15 povečevala izvoz transportnih storitev, pa tudi potovanj. Skladno s tem so se gibal tudi koeficienti primerjalnih prednosti (RCA²⁷) Slovenije v posameznih storitvah glede na povprečje EU. Slovenija je imela tako v letu 1995 kot 2003 primerjalno prednost pri storitvah potovanj, ki jo je v omenjenem obdobju še nekoliko izboljšala. Največ je v primerjavi z EU-15 pridobila pri transportu, medtem ko se je primerjalni zaostanek pri drugih storitvah med leti 1995–2003 še povečal (gl. Slika 5). Med drugimi storitvami so bile izjema konstrukcijske storitve, pri katerih ima Slovenija v primerjavi z EU-15 vseskozi prednost, ki še narašča, ter komunikacijske storitve, ki so v obdobju 1995–2003 precej izboljšale položaj in pridobile prednost v primerjavi z EU-15. V zadnjem obdobju (2004–2006) so se spremenili koeficienti primerjalnih prednosti slovenskega izvoza storitev glede na EU-27²⁸, ki sicer kažejo zmanjševanje primerjalnega zaostanka pri ostalih storitvah glede na leto 2003, vendar hkrati ne pomenijo izboljšanja glede na leto 1995. Po drugi strani so se v obdobju 2004–2006 še naprej krepile primerjalne prednosti Slovenije v transportu, medtem ko so se v turizmu zmanjšale na raven leta 1995.

Slika 5: Koeficient primerjalnih prednosti slovenskega izvoza storitev glede na EU-15* v letih 1995, 2003 in 2006



Vir podatkov: Eurostat, lastni izračuni.

Opomba: * V letu 2006 se koeficient nanaša na primerjavo z EU-27. Različna agregata za EU uporabljamo zato, ker so do leta 2003 na voljo le podatki za EU-15. Pri tem glede na relativno nizek delež novih držav članic EU v izvozu storitev EU ocenjujemo, da med obema agregatoma niso tako velike razlike, da bi pomembno vplivale na rezultat.

Čeprav daje koeficient RCA osnovno informacijo o gibanju konkurenčnosti slovenskih storitev na trgih EU-15 (EU-27), pa je za realnejšo sliko treba pogledati tudi, kako se spreminja tržni delež slovenskih storitev v EU-15. Analiza konkurenčnosti na tej podlagi je zelo omejena, saj so podatki o menjavi storitev EU-15 po državah partnericah, ki vključujejo tudi nove članice in so razdeljene na pomembnejše skupine storitev, na razpolago samo za kratko obdobje 2003–2005. Ti podatki kažejo, da je konkurenčnost

²⁷ Koeficient primerjalnih prednosti je izračunan kot delež storitve x v celotnem slovenskem izvozu storitev v primerjavi z deležem storitve x v celotnem storitvenem izvozu EU-15 (EU-27). Če je koeficient večji od 1, ima država primerjalne prednosti v storitvi x glede na primerjalno skupino držav.

²⁸ Gl. opombo pod Sliko 5.

slovenskih storitev na najpomembnejšem zunanjem trgu šibka, saj so v letu 2005 zavzemale komaj 0,22 % tržnega deleža EU-15. Vendar pa prihaja do nekaterih pozitivnih premikov, ki kažejo, da se je tržni delež slovenskih storitev v skupnem uvozu storitev v EU-15 med leti 2003–2005 povečal bolj kot povprečni delež novih članic²⁹. Poleg tega so med novimi članicami iz srednje Evrope tržni delež bolj kot Slovenija povečale le Romunija, Slovaška in Bolgarija. Ob tem je treba posebej omeniti zlasti povečanje tržnega deleža slovenskih prevoznih storitev in drugih storitev v uvozu EU-15. V transportnih storitvah je Slovenija dosegla največje povečanje tržnega deleža med novimi članicami, pri drugih storitvah pa sta jo prekašali samo Estonija in Romunija. Izsledki analize tržnih deležev, čeprav je omejena z razpoložljivostjo novejših podatkov, potrjujejo ugotovitve glede primerjalnih prednosti slovenskega izvoza storitev, da se vloga storitev z višjo dodano vrednostjo le počasi povečuje.

²⁹ Ta rezultat je treba razlagati previdno, saj po drugi strani analiza deležev slovenskega izvoza storitev na trgih pomembnejših štirih partneric EU-15 (Italija, Avstrija, Združeno kraljestvo in Francija), za katere so na razpolago podatki za daljše obdobje 2000–2005, kaže, da so vse nove članice bolj povečale svoj tržni delež v uvozu storitev teh štirih držav kot Slovenija.

4 DEJAVNIKI KONKURENČNOSTI NEFINANČNIH TRŽNIH STORITEV

V prejšnjem poglavju smo analizirali razvitost nefinančnih tržnih storitev v Sloveniji in ugotovili, da so zaostanki za razvitejšimi državami v strukturi gospodarstva in izvoza največji v tistih storitvah, ki so praviloma produktivnejše in razmeroma bolj intenzivno uporabljajo znanje. Zmanjševanje zaostankov glede razvoja in vloge teh storitev je zato ključno za dohitevanje razvitih gospodarstev. V tem poglavju analiziramo dejavnike konkurenčnosti nefinančnih tržnih storitev. Začenjamo s produktivnostjo kot sinteznim kazalnikom, v katerem se zrcalijo tudi vplivi različnih drugih dejavnikov konkurenčnosti. Nekatere od teh obravnavamo v poglavjih, ki sledijo (donosnost³⁰, konkurenca, inovativnost), pri njihovem naboru pa smo močno omejeni predvsem z razpoložljivostjo ustreznih mednarodno primerljivih podatkov. Nekaterih dejavnikov smo se dotaknili že v prvem delu, saj so to kazalniki, ki na eni strani izražajo stanje razvitosti in konkurenčnosti, na drugi strani pa so tudi dejavniki konkurenčnosti (npr. vpetost v mednarodno menjavo). Slednje velja vsaj še za produktivnost, ki pa jo v tem delovnem zvezku glede na zaostanke za razvitimi državami obravnavamo predvsem kot dejavnik konkurenčnosti.

4.1 Produktivnost

Merjenje produktivnosti v storitvah je povezano z mnogimi težavami, ki otežujejo ne samo merjenje na nacionalni ravni, temveč tudi mednarodne primerjave, zato smo v analizi uporabili različne načine merjenja, da bi ocenili dohitevanje razvitejših držav v produktivnosti. Problemi so tako na strani merjenja outputa (v stalnih ali tekočih cenah) kot merjenja inputov (število zaposlenih, delovne ure) ter metod agregiranja med posameznimi dejavnostmi. Pri mednarodnih primerjavah so dodatne ovire razlike v izračunu dodane vrednosti v stalnih cenah (Wolf, 2003). Upoštevajoč omenjene pomanjkljivosti smo v analizi in v primerjavah produktivnosti storitev med Slovenijo in državami EU najprej uporabili produktivnost dela (dodana vrednost na zaposlenega) v tekočih cenah. To pomeni, da ni izločen vpliv različne višine cen med državami na višino produktivnosti, ki je v storitvah zaradi manjše vključenosti v mednarodno menjavo precej večji kot v predelovalnih dejavnostih. Ker podatki o produktivnosti dela, izraženi v kupni moči, niso na voljo po posameznih sektorjih gospodarstva, smo z uporabo približnih vrednosti relativnih cen storitev ocenili tudi skupno produktivnost nefinančnih tržnih storitev po kupni moči (gl. Okvir). Nato smo dohitevanje v produktivnosti nefinančnih tržnih storitev ocenjevali še s primerjavo realnih stopenj rasti produktivnosti.

V zadnjih nekaj letih se postopoma zmanjšujejo vrzeli v produktivnosti nefinančnih tržnih storitev za EU-25. Potem ko se je dohitevanje EU po doseženi produktivnosti v nefinančnih tržnih storitvah v letih od 1997 do 2000 praktično ustavilo, smo bili v naslednjih petih letih ponovno priča približevanju. Leta 2005 je povprečna produktivnost dela nefinančnih tržnih storitev v Sloveniji dosegla raven 34.665 evrov dodane vrednosti na delovno aktivnega, kar je bilo, izraženo v tekočih cenah, na ravni 62,9 % povprečja EU-25 (zaradi precejšnjega zaostajanja cen storitev za bolj razvitimi državami je po naši oceni produktivnost dela v storitvah, izražena v kupni moči, precej višja, gl. Okvir). Ob precej nižji nominalni rasti produktivnosti dela nefinančnih tržnih storitev v večini razvitejših držav članic EU se zaostanek Slovenije za povprečjem produktivnosti dela v EU zmanjšuje. Po tekočih cenah se je zaostanek do leta 2005 v primerjavi z letom 1995 zmanjšal za 17,3 odstotne točke, od tega od leta 2000 za 10,8 odstotne točke.

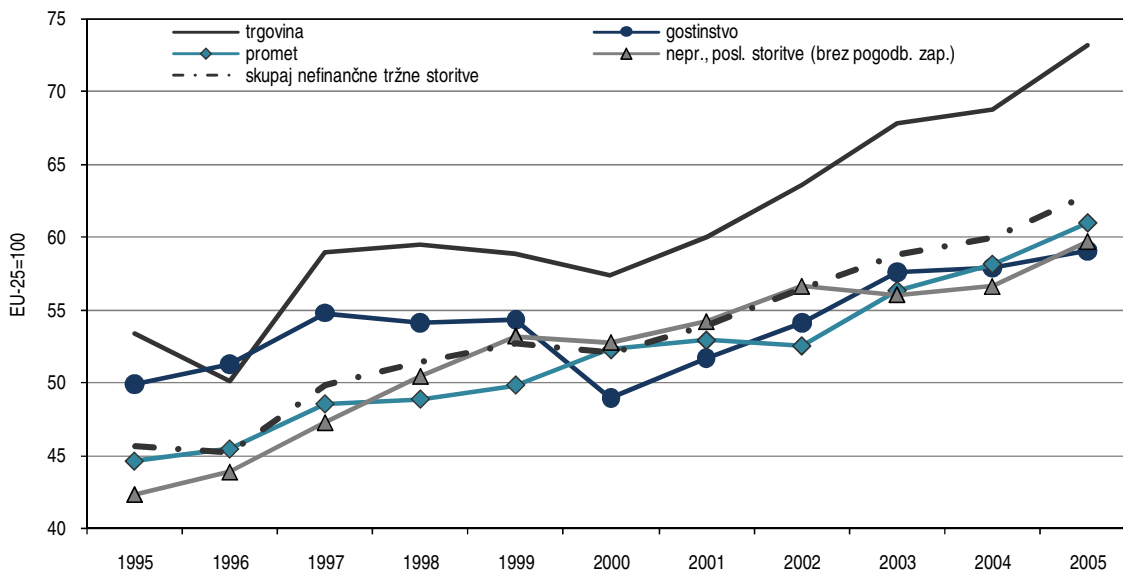
³⁰ O razlogih, zakaj obravnavamo donosnost kot dejavnik in ne kot rezultat konkurenčnosti, več v poglavju 4.2 na strani 26.

Okvir 1: Poskus ocene ravni produktivnosti nefinančnih tržnih storitev glede na povprečje EU po kupni moči

Za primerjavo produktivnosti storitev po kupni moči smo izhajali iz podatkov Eurostatove raziskave o Primerjalni ravni cen skupin proizvodov in storitev za potrošnje gospodinjstev v Sloveniji in Evropi (EU-27) v letih 2003–2005, ki je pokazala, da med evropskimi državami obstajajo pomembne razlike v ravni cen blaga in storitev široke potrošnje. Agregatna raven cen proizvodov in storitev dejanske individualne potrošnje v gospodinjstvih v Sloveniji je v letih 2004 in 2005 znašala 73 % povprečne v EU-25. Te razlike so bile tako zaradi manjše vpetosti storitev v mednarodno menjavo kot tudi zaradi težje primerljivosti cen storitev pri storitvah precej višje kot pri proizvodih. Največja razlika v ravni cen proizvodov je bila 2,5-kratna, največja razlika v ravni cen tržnih storitev pa več kot petkratna. Tržne storitve za končno potrošnje³¹ so bile v Sloveniji leta 2004 in 2005 za 34 % cenejše kot v povprečju v EU-25. Če upoštevamo cene tržnih storitev za končno potrošnje kot približek cen nefinančnih tržnih storitev, lahko iz razmerja do povprečja držav EU-25 ocenimo, da je produktivnost dela nefinančnih tržnih storitev po kupni moči za povprečjem držav EU-25 v letu 2005 zaostaja le za 4,6 % in dosega 95,4 % povprečne produktivnosti v EU-25. Tako izračunani zaostanek je precej manjši kot zaostanek v produktivnosti dela celotnega gospodarstva po kupni moči (v letu 2005 je dosegla 79,1 % povprečja EU-25).

Najmanjši zaostanek v produktivnosti dela za EU-25 je v dejavnosti trgovine (SKD G), največji pa v nepremičninski dejavnosti in poslovnih storitvah (SKD K). Po doseženi produktivnosti v primerjavi z evropskim povprečjem med nefinančnimi tržnimi storitvami izstopa predvsem trgovina, ki je v letu 2005 dosegala 73 % povprečja EU-25, hkrati pa je od leta 2000 tudi najbolj zmanjšala zaostanek za razvitimi državami (za 15,9 odstotne točke). Zaostanki preostalih dejavnosti so bistveno večji in zelo podobni (med 59 % gostinstvo – SKD H do 61 % promet – SKD I), precejšnje pa so razlike med njimi glede premikov v zadnjih letih. Medtem ko je dejavnost prometa naredila največji preboj po letu 2002, ko se je z zadnjega prebila na drugo mesto po doseženi ravni produktivnosti glede na povprečje EU, je bilo dohitevanje v nepremičninski dejavnosti in poslovnih storitvah ter gostinstvu precej skromnejše. Zaostanek v nepremičninski dejavnosti in poslovnih storitvah se je bistveno zmanjšal šele v letu 2005, v gostinstvu pa zadnja tri leta ostaja na isti ravni (gl. Sliko 6).

Slika 6: Produktivnost dela po posameznih dejavnostih glede na povprečje EU-25, indeksi



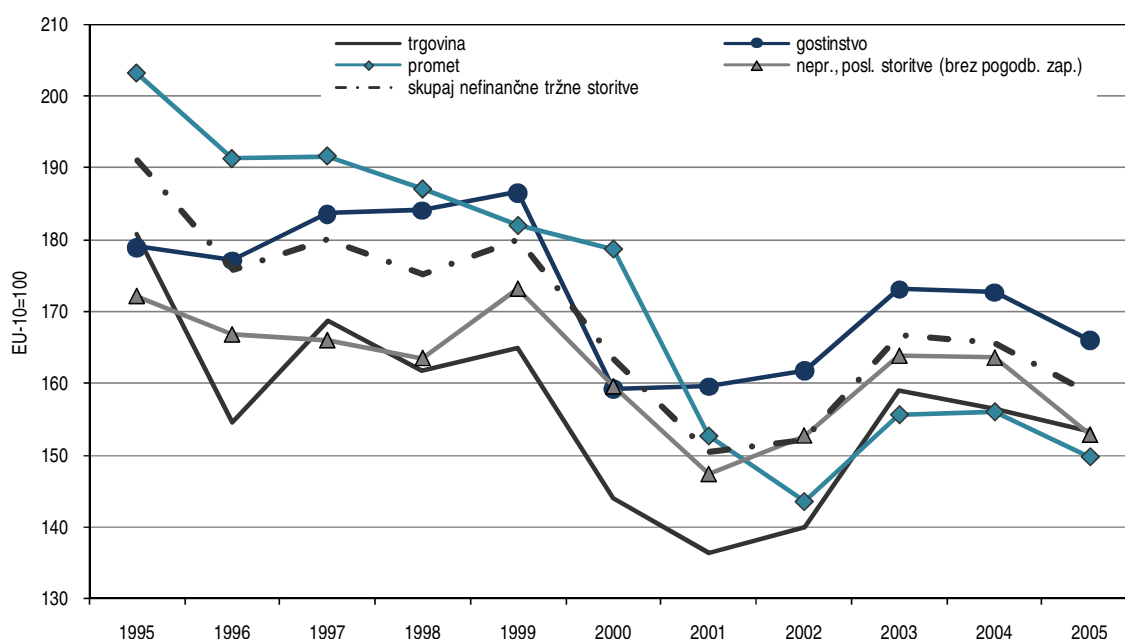
Viri: SI-STAT podatkovni portal – Nacionalni računi (SURS), 2008; Eurostat Portal Page – National accounts data (Eurostat), 2008; baza EU KLEMS, 2007; lastni preračuni.

Opomba: Pri dejavnosti nepremičnin, najema in poslovnih storitev (SKD K) zaradi primerljivosti podatkov med leti nismo upoštevali zaposlenih po avtorskih pogodbah in honorarno zaposlene, ki so med zaposlenimi po nacionalnih računih prikazani od leta 2002 dalje.

³¹ To so transportne, komunikacijske, rekreacijske in kulturne ter gostinske storitve.

Produktivnost dela v nefinančnih tržnih storitvah v Sloveniji je višja kot v povprečju v novih članicah EU. Razen treh let (2002–2004) se je po letu 1995 prednost Slovenije sicer ves čas zmanjševala, kar je glede na velik zaostanek te skupine držav v produktivnosti in s tem povezanim razvojnem dohitevanjem pričakovano. V letu 1995 je bila povprečna produktivnost dela nefinančnih tržnih storitev v Sloveniji, izražena v tekočih cenah, za 91,1 % višja kot v državah EU-10, do leta 2001 pa se je razlika zmanjšala na 50,5 %. Po izjemno visokih, več kot 15-odstotnih, nominalnih stopnjah rasti v letih 2000 in 2001, se je v naslednjih letih rast produktivnosti v EU-10 zelo upočasnila, kar se je pokazalo v ponovnem povečevanju prednosti Slovenije. Tako je bila v letu 2004 raven produktivnosti nefinančnih tržnih storitev v Sloveniji za 65,7 % višja kot v povprečju v državah EU-10, v letu 2005 pa za 58,6 % (gl. Slika 7). Največje neskladje v prid Slovenije je bil v zadnjih letih v dejavnosti gostinstva, ter nepremičninski dejavnosti in poslovnih storitev, torej v obeh dejavnostih, v katerih ima Slovenija sicer največji zaostanek glede na evropsko petindvajseterico. Povedano drugače, tako kot je Slovenija v zadnjem desetletju najhitreje zmanjševala razliko v prometu in trgovini za bolj razvitim delom EU, so se tudi države EU-10 Sloveniji najbolj približale v teh dveh dejavnostih (tako v produktivnosti kot v deležu v dodani vrednosti gospodarstva). Slednje kaže na to, da poteka razvojno dohitevanje v bolj tradicionalnih storitvah (razen gostinstva) hitreje kot v storitvah, ki relativno bolj temeljijo na znanju (poslovne storitve), kar gotovo kaže na zaostajanje novih članic glede različnih dejavnikov znanja (raziskave in razvoj, inovacije in izobraževalna dejavnost).

Slika 7: Produktivnost dela v Sloveniji po posameznih dejavnostih glede na povprečje EU-10, indeksi



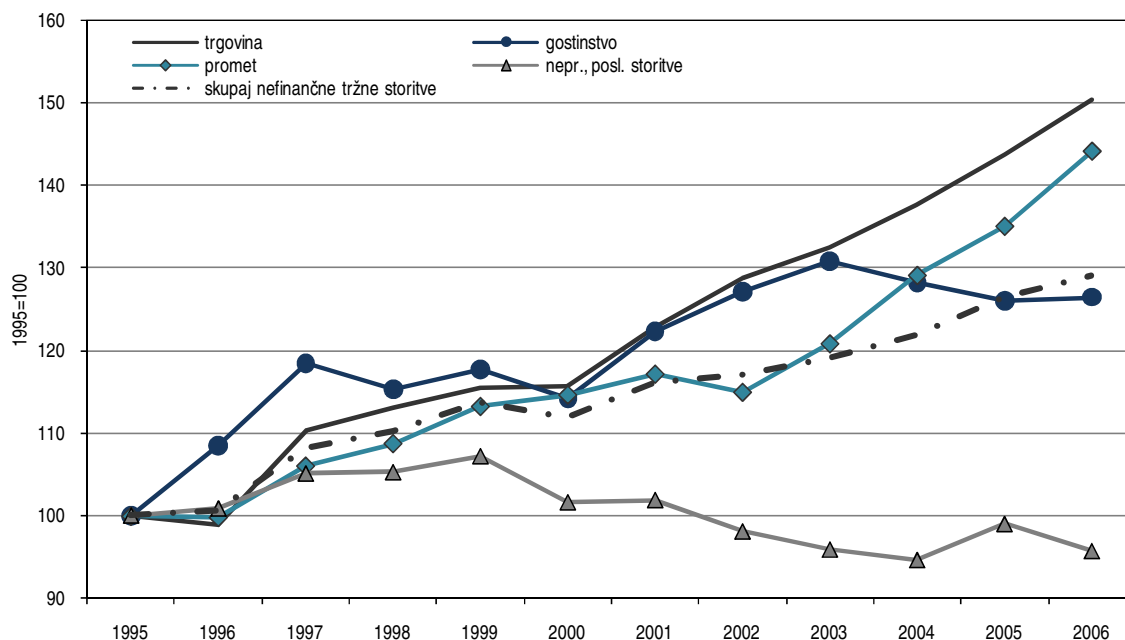
Viri: SI-STAT podatkovni portal – Nacionalni računi (SURS), 2008; Eurostat Portal Page – National accounts data (Eurostat), 2008; baza EU KLEMS, 2007; lastni preračuni.

Opomba: Pri dejavnosti nepremičnin, najema in poslovnih storitev (SKD K) zaradi primerljivosti podatkov med leti nismo upoštevali zaposlenih po avtorskih pogodbah in honorarno zaposlenih, ki so med zaposlenimi po nacionalnih računih prikazani od leta 2002 dalje.

Analiza realnih stopenj rasti produktivnosti v nefinančnih tržnih storitvah pokaže za Slovenijo podobna gibanja kakor spremembe v strukturi dodane vrednosti. Najvišje realne rasti produktivnosti dela sta tako v zadnjem desetletju kot po letu 2000 dosegli dejavnost trgovine (SKD G) in prometa (SKD I). Povprečna letna realna rast produktivnosti dela v vseh nefinančnih tržnih storitvah je bila v obdobju 1996–2006 2,3-odstotna. Od tega je bila v obdobju 1996–2000 enaka 2,3 %, v obdobju 2001–2006 pa 2,4 %.

Medtem ko se je produktivnost v nepremičninski dejavnosti in poslovnih storitvah (SKD K)³² v drugem obdobju celo znižala (v povprečju na leto za 1,0 %), se je rast v vseh drugih dejavnostih, razen v gostinstvu, še okrepila. Povprečna letna realna rast v desetletnem obdobju (1996–2006) je v dejavnosti trgovine tako znašala 3,8 %, v dejavnosti prometa 3,4 %, v nepremičninski dejavnosti in poslovnih storitvah pa je bila negativna (– 0,4-odstotna) (gl. Sliko 8).

Slika 8: Produktivnost dela v stalnih cenah v letih 1995–2006 po posameznih storitvah v Sloveniji, indeksi



Viri: SI-STAT podatkovni portal – Nacionalni računi (SURS), 2008; Eurostat Portal Page – National accounts data (Eurostat), 2008; baza EU KLEMS, 2007; lastni preračuni.

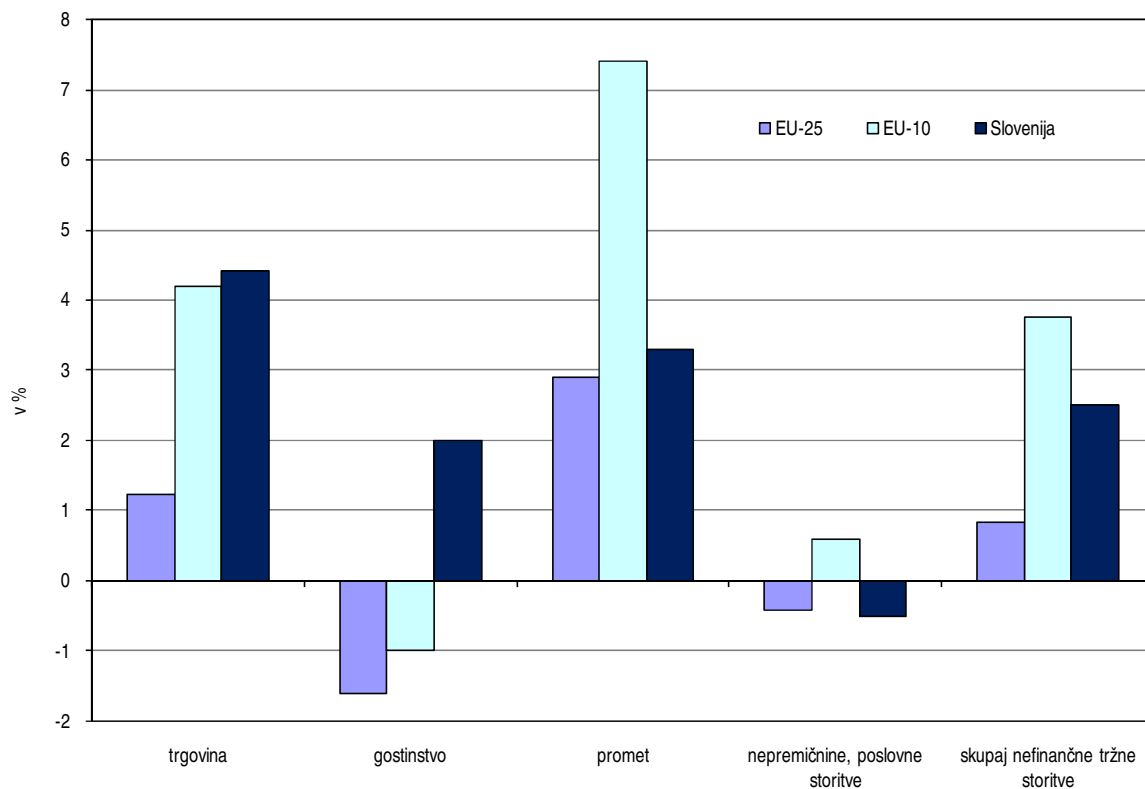
Opomba: Pri dejavnosti nepremičnin, najema in poslovnih storitev (SKD K) zaradi primerljivosti podatkov med leti nismo upoštevali zaposlenih po avtorskih pogodbah in honorarno zaposlenih, ki so med zaposlenimi po nacionalnih računih prikazani od leta 2002 dalje.

Tudi primerjava realnih stopenj rasti produktivnosti kaže zmanjševanje zaostanka za evropskim povprečjem ter izpostavlja dejavnost nepremičnin in poslovnih storitev kot sektor z najpočasnejšimi premiki pri dohitevanju razvitih držav. Povprečna letna realna rast produktivnosti nefinančnih tržnih storitev je bila v zadnjem desetletnem obdobju v Sloveniji namreč višja kot v EU. V obdobju 1996–2000 je v EU-25 produktivnost v nefinančnih tržnih storitvah v povprečju letno naraščala po 1,1-odstotni stopnji (v Sloveniji 2,3 %), v obdobju 2001–2005 (zadnji dosegljivi podatki za EU) pa po 0,8-odstotni stopnji (v Sloveniji 2,5 %). Gledano po dejavnostih je bila razlika v realni rasti produktivnosti v zadnjih letih (2001–2005) v prid Slovenije pri trgovini (SKD G), gostinstvu (SKD H) in v prometu (SKD I), v nepremičninski dejavnosti in poslovnih storitvah (SKD K) pa je bila nižja kot v povprečju v EU-25. Medtem ko je bilo za EU značilno zmanjševanje rasti produktivnosti dela v vseh nefinančnih tržnih dejavnostih, je bila v Sloveniji predvsem zaradi višjih stopenj rasti v dejavnosti prometa ter trgovini povprečna letna rast produktivnosti dela v zadnjem obdobju rahlo višja kot v prvem. Zmanjševanje zaostanka v produktivnosti nefinančnih tržnih storitev za EU lahko pričakujemo tudi v letu 2006, za katero za EU še nimamo podatkov. Rast produktivnosti nefinančnih tržnih storitev se je sicer v letu 2006 zmanjšala na 2,0 % vendar pa je bila še vedno višja od povprečne rasti v EU v

³² V prvem obdobju je bila rahlo pozitivna (0,3 %).

preteklih letih³³. Najvišjo rast sta ponovno dosegli dejavnosti prometa (6,7 %) in trgovine (4,6 %), izrazito negativna³⁴ (– 3,4 %) pa je bila ponovno v nepremičninski dejavnosti in poslovnih storitvah (gl. tudi Sliko 9).

Slika 9: Povprečna letna realna rast produktivnosti dela v letih 2001–2005 po posameznih storitvah v Sloveniji, EU-25 in v EU-10 v %



Viri: SI-STAT podatkovni portal – Nacionalni računi (SURS), 2008; Eurostat Portal Page – National accounts data (Eurostat), 2008; baza EU KLEMS, 2007; lastni preračuni.

Opomba: Pri nepremičninah, najemu in poslovnih storitvah (SKD K) zaradi primerljivosti podatkov med leti nismo upoštevali zaposlenih po avtorskih pogodbah in honorarno zaposlenih, ki so med zaposlenimi po nacionalnih računih prikazani od leta 2002 dalje.

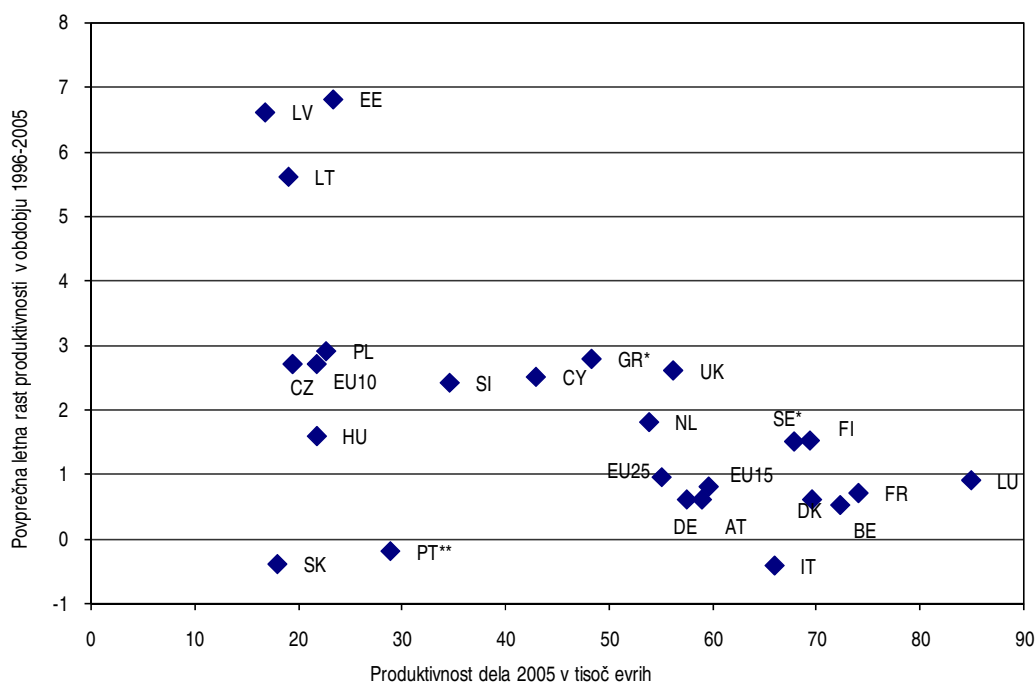
V novih članicah EU se je realna rast produktivnosti nefinančnih tržnih storitev pospešila šele v zadnjih letih. Povprečna letna realna rast se je od 1,8 % v letih 1996–2000 več kot podvojila v letih 2001–2005 (3,8 %). Medtem ko je rast v prvem obdobju zaostajala za rastjo v Sloveniji, je bila v drugem obdobju predvsem zaradi visoke realne rasti v letih 2001, 2002 in 2004 višja. Dohitevanje držav EU-10 za produktivnostjo dela v državah EU-25 se je tako začelo pozneje, a z višjimi realnimi stopnjami rasti, kar je glede na nižjo začetno raven produktivnosti pričakovano. Najvišje povprečne letne rasti so v državah EU-10 v zadnjem obdobju (2001–2005) dosegli v dejavnostih promet (7,4 %) in trgovina (4,2 %), v nepremičninski dejavnosti in poslovnih storitvah je bila povprečna letna rast enaka 0,6 %, v dejavnosti gostinstva pa je bila negativna.

³³ Povprečna rast produktivnosti nefinančnih tržnih storitev v EU-25 je bila v obdobju 2001–2005 le v enem letu višja od 1 %.

³⁴ Negativna rast produktivnosti dela v dejavnosti nepremičnin, najema in poslovnih storitev (SKD K) je značilna za države EU in ZDA v vseh primerjanih obdobjih. V literaturi se med razlogi za nizko ali celo negativno rast produktivnosti v tem sektorju omenjajo predvsem problemi pri merjenju produktivnosti (npr. merjenje števila zaposlenih, saj so prav za to dejavnost značilne vse bolj razvijajoče se prožnejše oblike zaposlovanja – zaposlitve za krajši delovni čas, honorarno zaposleni, samozaposleni ...), ki so lahko še posebej značilni tako za poslovne storitve, ki jih sestavljajo zelo heterogene dejavnosti, kot tudi za nepremičninski del dejavnosti, ki ga v večini sestavlja imputirana renta (gl. tudi Competition, productivity and prices in the euro area services sector, 2006).

Primerjava med realno rastjo produktivnosti nefinančnih tržnih storitev v letih od 1996 do 2005 in doseženo ravno v letu 2005 kaže, da je Slovenija v skupini držav z relativno ugodno ravno produktivnosti, vendar precej počasnim dohitevanjem razvitejših držav. Prva skupina so države, ki imajo visoko povprečno letno rast in nizko raven produktivnosti dela nefinančnih tržnih storitev, to so predvsem Baltske države: Estonija, Latvija in Litva (gl. Sliko 10). Te države so v procesu dohitevanja povprečne produktivnosti dela nefinančnih tržnih storitev EU-25. Druga skupina so države, kjer je proces dohitevanja zelo počasen: Poljska, Češka, Madžarska in Slovaška, saj so njihove povprečne stopnje rasti nizke (pri Slovaški celo negativne), prav tako pa je nizka raven produktivnosti dela nefinančnih tržnih storitev v letu 2005. Naslednjo skupino sestavljajo države, ki imajo relativno visoko raven dosežene produktivnosti. Ob visoki doseženi ravni produktivnosti dela nefinančnih tržnih storitev imajo nekatere države relativno nizke povprečne letne rasti produktivnosti dela, tu gre predvsem za Luksemburg, pa tudi Belgijo in Francijo. Treh držav, to so Slovenija, Ciper, delno tudi Portugalska, ne moremo uvrstiti v nobeno od skupin. Za Portugalsko so bile po letu 2000 (do leta 2003, ko so na voljo zadnji podatki) značilne negativne stopnje rasti, tako da se je zaostanek za razvitejšimi državami v teh letih še povečeval. Značilnost produktivnosti dela v nefinančnih tržnih storitvah v Sloveniji in na Cipru sta relativno visoka raven (predvsem glede na druge članice EU-10) in zmerna realna povprečna rast produktivnosti dela nefinančnih tržnih storitev, ki pa je še vedno višja kakor v EU-25, tako da se je zaostanek postopno zmanjševal.

Slika 10: Povprečna letna realna rast produktivnosti dela nefinančnih tržnih storitev v letih od 1996 do 2004 in raven produktivnosti dela v letu 2004 po državah EU



Viri: SI-STAT podatkovni portal – Nacionalni računi (SURS), 2008; Eurostat Portal Page – National accounts data (Eurostat), 2008; baza EU KLEMS, 2007; lastni preračuni.

Opomba: Pri dejavnosti nepremičnin, najema in poslovnih storitev (SKD K) zaradi primerljivosti podatkov med leti nismo upoštevali zaposlenih po avtorskih pogodbah in honorarom zaposlenih, ki so med zaposlenimi po nacionalnih računih prikazani od leta 2002 dalje; * podatek za leto 2004; ** podatek za leto 2003.

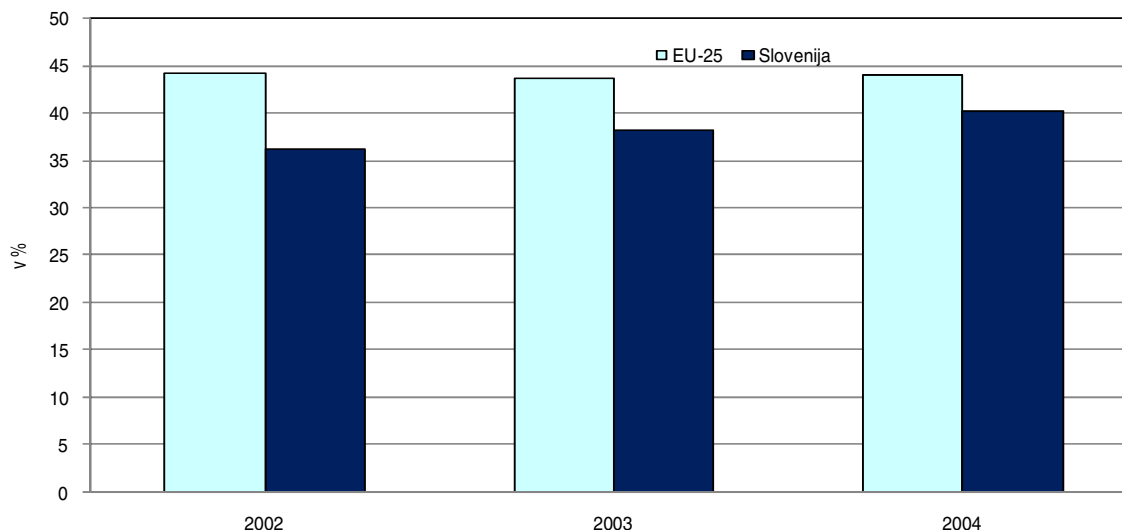
4.2 Donosnost

Donosnost obravnavamo kot dejavnik konkurenčnosti, vendar je pri razlagi tega kazalnika potrebna previdnost, saj je lahko višja donosnost tudi posledica drugih vplivov, ki ne povzročajo nujno povišanja konkurenčnosti. Pri obravnavanju donosnosti kot dejavnika konkurenčnosti izhajamo iz povezave med donosnostjo in učinkovitostjo podjetij. Večja učinkovitost podjetij, na primer kot posledica uporabe informacijsko-komunikacijskih tehnologij, inovativnosti, ekonomij obsega ipd., vodi v večjo produktivnost, slednja pa se kaže v višjih dobičkih. Višja donosnost pa je lahko tudi posledica prenizke stopnje konkurence v panogi, v kateri podjetja s prevladujočim oziroma monopolnim položajem realizirajo monopolni dobiček (Competition, productivity and prices in the euro area services sector, 2006) ali pa tudi nizkih investicijskih vlaganj, ki lahko dolgoročno oslabijo učinkovitost podjetij. Glede na to, da podatki za pretekla leta kažejo zaostajanje v donosnosti za razvitejšimi državami ter postopno približevanje v zadnjih letih, sklepamo, da je povečevanje donosnosti na agregatni ravni predvsem izraz izboljševanja učinkovitosti, seveda pa je povečanje dobičkov na nižjih ravneh klasifikacije SKD v določenem obdobju lahko tudi posledica drugih vplivov, kot je na primer omejena konkurenca v panogi.

Na premik v konkurenčni sposobnosti nefinančnih tržnih storitev kažejo tudi kazalniki donosnosti.

Podatki iz strukturne statistike podjetij o donosnosti nefinančnih tržnih storitev kažejo izboljšanje v zadnjih treh letih, za katera so na voljo mednarodno primerljivi podatki (2002–2004). Donosnost prodaje slovenskih nefinančnih tržnih storitev, merjena z deležem bruto poslovnega presežka v prihodkih od prodaje, se je s 7,3 % v letu 2002 povečala na 7,7 % v letu 2003 in na 8,2 % v letu 2004. Primerljiv povprečni delež v EU-25 je bil sicer v letu 2002 bistveno večji (11,2 %), vendar se do leta 2004 ni povečal. Prav tako se v Sloveniji povečuje delež bruto poslovnega presežka nefinančnih tržnih storitev v dodani vrednosti³⁵, in sicer s 36,1 % v letu 2002 na 40,2 % v letu 2004 (gl. Slika 11). Čeprav se zaostanek za povprečnim deležem v EU-25 zmanjšuje, je še vedno visok.

Slika 11: Delež bruto poslovnega presežka v dodani vrednosti za nefinančne tržne storitve v Sloveniji in EU-25 v letih 2002, 2003 in 2004 v %

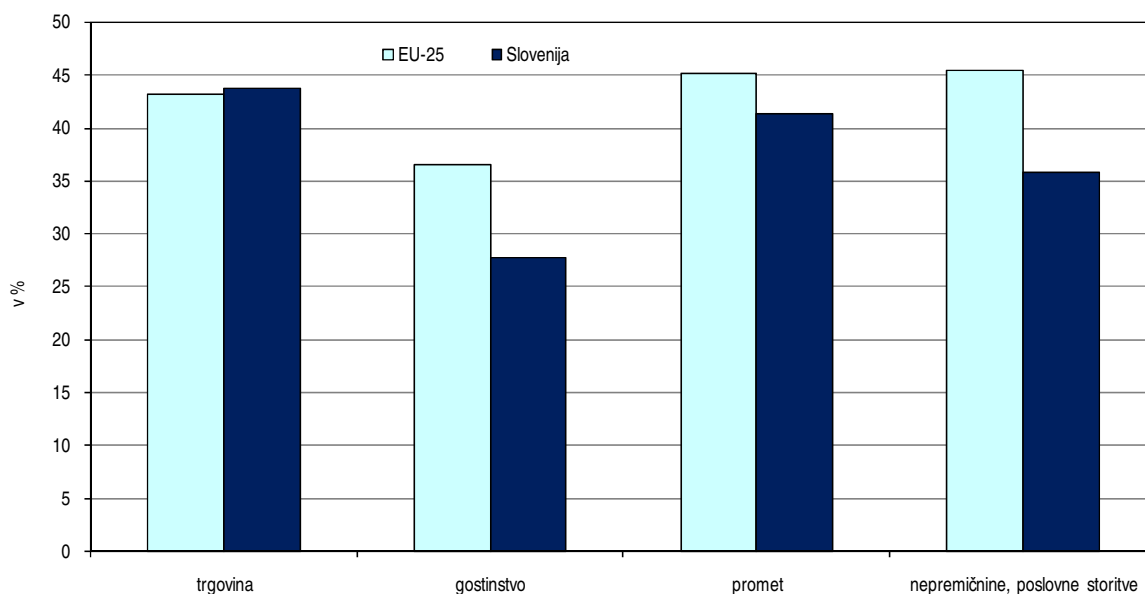


Viri: SI-STAT podatkovni portal – Poslovni subjekti (SURS), 2007; Eurostat Portal Page – Annual enterprise statistics (Eurostat), 2007; lastni preračuni.

³⁵ Dodana vrednost v stroških faktorjev, ki je izračunana kot bruto prihodek iz poslovnih dejavnosti po popravkih za subvencije za poslovanje in posredne davke. Je seštevek bruto poslovnega presežka in stroškov dela.

Največji napredek v donosnosti v primerjavi z EU je bil dosežen v prometu in trgovini, zaostanek pa ostaja največji v nepremičninski dejavnosti in poslovnih storitvah ter gostinstvu. V obdobju 2002–2004 je med nefinančnimi tržnimi storitvami po donosnosti najbolj napredovala dejavnost prometa, katere donosnost se je povečala tudi v EU-25. Po deležu bruto poslovnega presežka v dodani vrednosti je tako za EU-25 v letu 2004 zaostajala za 3,9 odstotne točke, v letu 2002 pa je razlika znašala še 5,7 odstotne točke. Ob povečanju donosnosti v slovenski trgovini za 4,0 odstotne točke ter hkratnem znižanju povprečne donosnosti trgovine v EU-25 za 1,4 odstotne točke, je bila dejavnost trgovine edina od nefinančnih tržnih storitev, katere donosnost je bila v letu 2004 višja kot v EU-25 (gl. Slika 12), izenačil (na 6,0 %) pa se je tudi delež bruto poslovnega presežka v prihodkih od prodaje. Donosnost nepremičninske dejavnosti in poslovnih storitev je bila sicer v letu 2004 glede na leto 2002 višja za 3,5 odstotne točke, vendar je bil zaostanek za povprečno donosnostjo v EU-25 tudi v letu 2004 velik (9,6 odstotne točke). Na zmanjšanje neskladja med donosnostjo gostinstva v Sloveniji in EU-25 je najbolj vplivalo znižanje v EU-25³⁶, vendar je zaostanek, podobno kot pri nepremičninski dejavnosti in poslovnih storitvah, še vedno zelo velik.

Slika 12: Delež bruto poslovnega presežka v dodani vrednosti za posamezne nefinančne tržne storitve v Sloveniji in EU-25 v letu 2004 v %



Viri: SI-STAT podatkovni portal – Poslovni subjekti (SURS), 2007; Eurostat Portal Page – Annual enterprise statistics (Eurostat), 2007; lastni preračuni.

Podrobnejša analiza na nižji ravni klasifikacije SKD pokaže, da so imeli najvišjo donosnost v okviru posamezne dejavnosti podobni oddelki kot v EU-25, zaostanek pri večini (razen pri trgovini) pa je bil relativno velik. Znotraj dejavnosti trgovine so imeli v Sloveniji najvišjo donosnost v letu 2004 poslovni subjekti v trgovini z motornimi vozili, njihovimi popravili in prodajo naftnih derivatov (SKD 50; 53,9 %), katerih povprečna donosnost je bila najvišja tudi v državah EU-25, vendar je bila razlika v korist Slovenije prav tu največja (za 8 odstotnih točk). Višja kot v povprečju držav EU-25 je bila še donosnost v posredništvu in trgovini na debelo (SKD 51; 48,4 % v Sloveniji), medtem ko je donosnost v trgovini na drobno v Sloveniji za 8,1 odstotne točke zaostajala za povprečno v EU-25 (gl. tudi Prilogo 1 in Prilogo 2). Najbolj donosen slovenski prometni oddelki v letu 2004 je bil oddelki pošte in telekomunikacij (SKD 64; 55,5 %), ki se je tudi najbolj približal (zaostanek za 1,2 odstotne točke) povprečju držav EU-25. Znotraj nepremičninske dejavnosti in

³⁶ Delež bruto poslovnega presežka v dodani vrednosti gostinstva v EU-25 se je z 41,6 % v letu 2002 znižal na 36,5 % v letu 2004.

poslovnih storitev je tako v Sloveniji kot v EU-25 najvišjo donosnost v letu 2004 dosegel oddelek poslovanje z nepremičninami (SKD 70), čeprav je bil prav tu slovenski zaostanek precejšen (11,1 odstotne točke). Donosnost največjega oddelka te dejavnosti – oddelek druge poslovne storitve (SKD 74) je bila razmeroma nizka (33,1 %), vendar je bila zelo podobna tudi v EU-25 (34,6 %), tako da je bil zaostanek relativno majhen.

Podatki za Slovenijo kažejo znižanje donosnosti v letu 2005, ki pa je bila še vedno višja kot v letih 2002 in 2003. Donosnost nefinančnih tržnih storitev, merjena kot delež bruto poslovnega presežka v dodani vrednosti, se je v letu 2005 znižala za 1 odstotno točko na 39,2 %. Znižala se je v vseh dejavnostih razen v nepremičninski dejavnosti in poslovnih storitvah, pri kateri se je donosnost v letu 2005 glede na leto prej povečala za 0,6 odstotne točke in dosegla 36,4 %. Za največ (2,9 odstotne točke) se je donosnost zmanjšala v prometu, in sicer najbolj v zračnem in kopenskem prometu. V trgovini se je donosnost znižala v trgovini z motornimi vozili in gorivi ter v trgovini na debelo, v trgovini na drobno pa se je močno povečala (za 9 odstotnih točk). Na podlagi razpoložljivih podatkov težko opredelimo razloge za znižanje donosnosti, predvsem pa bo zanesljivejša ocena teh sprememb z vidika konkurenčnosti storitvenih dejavnosti mogoča šele, ko bodo na voljo podatki za leti 2006 in 2007, pa tudi novejši podatki za druge države EU.

4.3 Konkurenca in tržna struktura

Za nadaljnje zmanjševanje zaostanka v konkurenčnosti nefinančnih tržnih storitev za EU sta zelo pomembni povečevanje konkurence na trgu in zmanjševanje tržne koncentracije. Večja konkurenca med ponudniki v splošnem spodbuja učinkovitejšo uporabo in alokacijo virov, krepi učinkovitost dejavnosti ter izvaja pritisk na znižanje stroškov in posledično tudi cen.

Za analizo tržne strukture se uporabljajo različni pristopi in merila. Evropska centralna banka je tržno strukturo pri storitvah na evrskem območju ocenjevala na podlagi povprečne velikosti podjetij in drugih kazalnikov in pri tem ugotovila, da obstajajo ne samo velike razlike v povprečni velikosti podjetij med državami, ampak tudi znotraj storitvenih panog, kar še posebej velja za močno regulirane panoge kot so telekomunikacije in promet. Analiza, ki je bila opravljena v Sloveniji in je tržno strukturo obravnavala s primerjavo različnih mer koncentracije po panogah, navaja, da je Hirschman-Herfindahlov indeks (HHI) koncentracije najuporabnejše merilo za ugotavljanje dogajanj na trgu, saj je vsebinsko in formalno povezan z nekaterimi drugimi merami (podrobneje gl. Mrkaić in Pezdir, 2004, str. 55).

Zaradi pomanjkanja podatkov o nekaterih kazalnikih³⁷ konkurence na trgu in neprimerljivosti podatkovnih virov za druge kazalnike v Sloveniji smo v nadaljevanju oceno napredka glede povečevanja konkurence v posameznih vrstah storitev oprli na analizo sprememb v številu podjetij in vrednosti Hirschman-Herfindahlovega indeksa (HHI) koncentracije³⁸. Analiza je narejena na podlagi statističnih podatkov iz bilance stanja in izkaza poslovnega izida gospodarskih družb. Pri analizi upoštevamo

³⁷ Npr. stopnja regulacije trgov v posameznih storitvah, ki je na razpolago za večino članic OECD za leti 1998 in 2003, tudi za Češko, Madžarsko, Poljsko in Slovaško, in se pogosto uporablja v študijah o konkurenci in njenih vplivih na produktivnost (OECD, 2005). Ker Slovenija ni članica OECD, ni bila vključena v oceno stopnje regulacije. Poleg tega je Evropska komisija leta 2002 na podlagi anket pripravila seznam ovir na notranjem trgu storitev za države EU-15 (The State of the Internal Market for Services, 2002), v katere nove članice še niso bile vključene. Edina študija, ki je bila narejena v Sloveniji glede regulacije trgov v storitvah, je tista, ki zadeva indekse regulacije v svobodnih poklicih (Mrkaić in Pezdir, 2004).

³⁸ HHI je vsota kvadratov tržnih deležev posameznih gospodarskih družb v celotni panogi (po ustvarjenih čistih prihodkih na domačem trgu). Ocenjuje se, da je koncentracija na trgu nizka, kadar je HHI manjši od 1000, zmerna, kadar je vrednost HHI med 1000 in 1800, ter visoka, kadar je vrednost HHI večja kot 1800.

le koncentracijo gospodarskih družb in na podlagi te sklepamo na raven konkurence, čeprav je za nekatere segmente storitev značilna tudi visoka aktivnost drugih poslovnih subjektov (predvsem samostojnih podjetnikov), vendar pa ti podatki na individualni ravni za celotno obdobje niso dostopni. Pri vsaki dejavnosti tako navajamo oceno, kolikšen del celotne dodane vrednosti ustvarijo gospodarske družbe te dejavnosti³⁹, preostali del pa odpade na poslovanje samostojnih podjetnikov, zadrug, društev in pravnih oseb zasebnega in javnega prava. Pregled razvoja koncentracij v obdobju 2000–2006 je narejen za panoge, ki so delovale v vseh letih. Kot trg oziroma panogo smo opredelili dejavnosti na najnižji ravni klasifikacije SKD, to je podrazred (petmestna šifra). Gre za precejšnjo poenostavitev trga (v nekaterih primerih je tak trg še vedno preširoko zasnovan), ki zahteva previdnost pri interpretaciji dobljenih rezultatov, zanjo pa smo se odločili zaradi nerazpoložljivosti ustrežnejših podatkovnih virov.

Na podlagi analize gibanja števila podjetij ter koncentracij v nefinančnih tržnih storitvah sklepamo, da so premiki v povečevanju konkurence v splošnem pozitivni, razen posameznih panog, v katerih pa bi za zanesljivejše sklepe potrebovali več podatkov za druge kazalnike. Delež panog⁴⁰, v katerih je ugotovljena visoka koncentracija⁴¹, se je v obdobju od 2000 do 2006 sicer zmanjšal z 48 % na 41 %, vendar pa to ne velja tudi za delež teh panog v prihodkih nefinančnih tržnih storitev, ki se je v enakem obdobju povečal (s 23,4 % na 36,3 %), a vendar v zadnjem letu obdobja (2006) prvič malenkostno znižal (v letu 2005 je znašal 36,5 %). Razlogi za povečanje deleža panog z visoko stopnjo koncentracije v skupnih prihodkih v letu 2006 glede na leto 2000 so različni, vendar ocenjujemo, da ne gre za splošno zmanjševanje konkurence pri nefinančnih tržnih storitvah, temveč bolj za vpliv gibanj v posameznih panogah na agregatne podatke. Izstopajo predvsem naslednje tri skupine panog. Prvič, panoge, ki so še v letu 2000 izkazovale nizko, v letu 2006 pa že visoko stopnjo koncentracije, pa vendar ob poznavanju nekaterih drugih kazalnikov in gibanj v drugih državah ne moremo z gotovostjo trditi, ali povečanje tržne koncentracije (pa tudi zmanjšanje števila družb) v teh primerih dejansko pomeni tudi zmanjšanje konkurence (tak primer je trgovina na drobno v nespecializiranih prodajalnah – gl. poglavje 4.3.1). Drugič, panoge, katerih nizka stopnja koncentracije v letu 2000 je bila prej posledica nerazvitosti kot pa konkurenčnih pogojev v panogi, z razvojem se je koncentracija zviševala vse do leta 2005, v letu 2006 pa se je delež visoko koncentriranih panog že znižal (predvsem nekatere panoge v nepremičninski dejavnosti in poslovnih storitvah). Tretjič, panoge, katerih monopolna struktura pogojuje visoko stopnjo koncentracije (npr. dejavnost pošte, železniškega in zračnega prometa) oziroma panoge, v katerih se tržna struktura sicer postopno spreminja v smeri krepitve konkurence, vendar zaradi narave dejavnosti ni pričakovati, da bi v njih delovalo zelo veliko družb zaradi velikih začetnih investicij (npr. nekatere hitro rastoče mrežne dejavnosti, kot so mobilne komunikacije). Poleg zmanjševanja števila panog z visoko stopnjo koncentracije pa ugotavljamo pozitivne premike h krepitvi konkurence tudi v panogah, v katerih je koncentracija še vedno visoka. V večini takih panog (77 %) se je namreč število podjetij povečalo, v polovici pa se je zmanjšala tudi vrednost HHI.

³⁹ Primerjava metodološko ni povsem korektna, saj se v strukturnih statistikah pri uvrščanju družb v dejavnosti SKD upošteva načelo prevladujoče dejavnosti, v nacionalnih računih pa načelo čiste dejavnosti.

⁴⁰ Petmestna šifra SKD, to so podrazredi.

⁴¹ Vrednost HHI je večja od 1.800.

4.3.1 Pregled po dejavnostih

V nadaljevanju prikazujemo podrobnejšo analizo tržne strukture posameznih nefinančnih tržnih storitev. Pozornost posvečamo predvsem tistim panogam, pri katerih smo najprej ugotovili bodisi hitro povečevanje koncentracije v analiziranem obdobju bodisi visoko koncentracijo dejavnosti.

4.3.1.1 Trgovina, popravila motornih vozil in izdelkov široke porabe (SKD G)

Veliko večino dodane vrednosti trgovine ustvarijo gospodarske družbe, tako da je analiza koncentracije na podlagi teh podatkov dovolj značilna za celotno dejavnost. Z analizo podatkov o poslovanju gospodarskih družb zajamemo okoli 85 % dodane vrednosti celotne trgovine, kar je največ med vsemi nefinančnimi tržnimi storitvami⁴².

Višja stopnja koncentracije v trgovski dejavnosti je predvsem posledica dogajanj v dejavnosti trgovine na drobno, kjer je prišlo do rastoče koncentracije družb. Delež trgovinskih panog, v katerih je ugotovljena visoka koncentracija, se je v obdobju od 2000 do 2006 zmanjšal z 51 % na 41 %, nasprotno pa se je delež teh panog v prihodkih dejavnosti trgovine v enakem obdobju povečal s 23 % na 37 %. Iz podrobnejše analize podatkov je razvidno (gl. Prilogo 3), da razlog za to ni v splošnem zmanjševanju konkurence v trgovski dejavnosti, ampak v hitri rasti posameznih panog, ki so se po vrednosti HHI še v letu 2000 uvrščale med nizko, v letu 2006 pa že med visoko koncentrirane. Predvsem je to trgovina na drobno, v kateri je sicer delež visoko koncentriranih panog v številu padel (od 53 % na 47 %), močno pa se je povečal delež v prihodku – s 13 % v letu 2000 na 70 % v letu 2006. Na drugi strani se je delež visoko koncentriranih panog v trgovini z motornimi vozili in naftnimi derivati ter v posredništvu in trgovini na debelo v letu 2006 glede na leto 2000 znižal tako v številu panog kot tudi v prihodku cele dejavnosti⁴³.

Rast koncentracije v trgovini na drobno je v celoti posledica skokovitega povečanja stopnje koncentracije panoge nespecializirane pretežno živilske prodajalne na drobno (hipermarketi, marketi, ...). Za nespecializirane prodajalne, ki pretežno prodajajo živila (SKD 52.110), je že nekaj let značilno zmanjševanje števila družb na eni ter povečevanja števila zaposlenih na drugi strani⁴⁴. Omenjeni proces je posledica propadanja in zaprtja številnih manjših trgovin ali njihovega povezovanja in prevzemanja s strani večjih podjetij (konsolidacija trgovske dejavnosti), pa tudi nadaljnega odpiranja novih prodajaln domačih in tujih trgovskih verig ter diskontov. Koncentracija v tej dejavnosti se tako iz leta v leto povečuje. V letu 2006 so štiri največje gospodarske družbe ustvarile že 89 % čistih prihodkov na domačem trgu (v letu 2000 47 %). Prav tako se je povečala tudi vrednost Hirschman-Herfindahlovega indeksa koncentracije (HHI). HHI je namreč še v letu 2000 izkazoval nizko vrednost koncentracije, v letu 2002 srednjo, v letu 2005 pa je že prebil mejo visoke koncentracije (1.800) in se v letu 2006 povzpел na 3.387.

Glede na izjemno hitro povečanje stopnje koncentracije ob istočasnem zmanjšanju števila družb bi lahko sklepali, da se konkurenca v nespecializiranih pretežno živilskih prodajalnah zmanjšuje, čeprav ni mogoče povsem izključiti možnosti, da se konkurenca odvija predvsem med vodilnimi podjetji. V

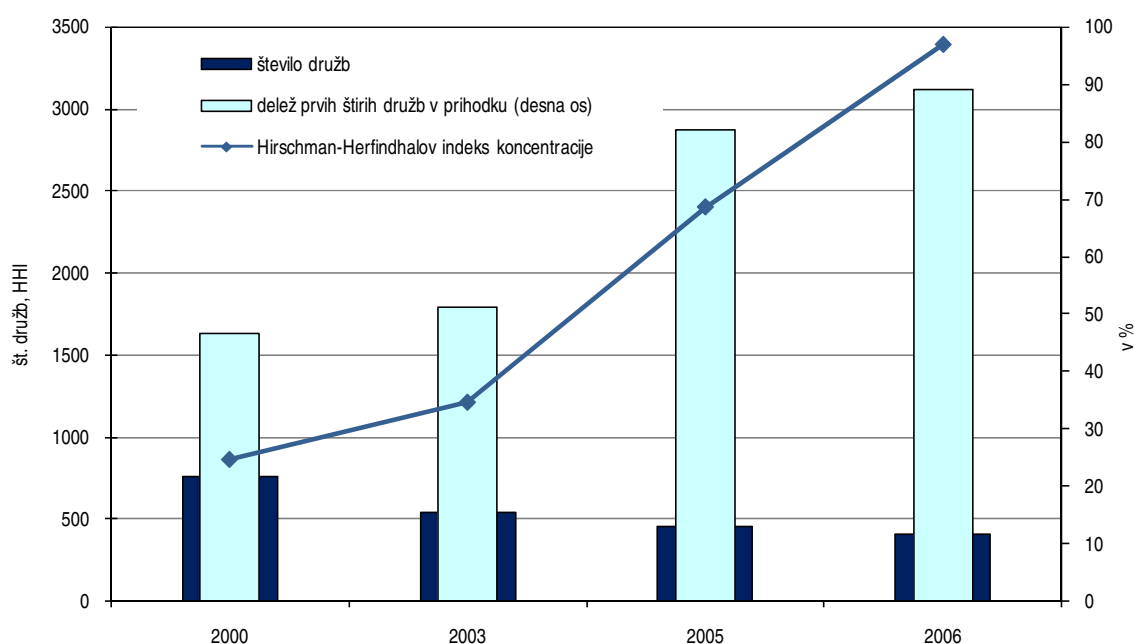
⁴² Najvišji delež (več kot 90 %) imajo družbe dejavnosti posredništva in trgovine na debelo, nekaj manj (okoli 77 %) pa družbe trgovine z motornimi vozili in naftnimi derivati ter družbe trgovine na drobno.

⁴³ Delež visoko koncentriranih panog v dejavnosti trgovina z motornimi vozili in gorivom se je s 50 % v letu 2000 znižal na 40 % v letu 2006 (v prihodku z 8 % na 1 %), pri posredništvu in trgovini na debelo pa s 50 % na 36 % (v prihodku s 34 % na 29 %).

⁴⁴ Število družb je bilo v letu 2006 glede na leto 2000 nižje za 348 (za 46 %), število zaposlenih pa je bilo višje za 1.813 oziroma za 9,5 %.

prid slednjemu govorijo na primer podatki o deležu največjih treh in štirih družb v tej panogi. V analiziranem obdobju se namreč ni povečal samo delež največjega podjetja, temveč so se bistveno bolj povečali deleži prvih treh oziroma prvih štirih podjetij v prihodku cele panoge (gl. Slika 13). Ob taki predpostavki bi pričakovali, da se zaradi konkurence med vodilnimi podjetji zmanjšuje njihova donosnost. Podatki o povprečni donosnosti te panoge to dejansko kažejo, saj se zmanjšuje razmerje med bruto poslovnim presežkom in prihodki od prodaje oziroma dodano vrednostjo od leta 2003 dalje. Tako gibanje donosnosti pa je lahko posledica vrste drugih dejavnikov, kot je na primer visoka investicijska dejavnost, značilna za to obdobje (Kmet Zupančič in drugi, 2006). Poleg tega mednarodna primerjava donosnosti v tej trgovski panogi pokaže, da je dobičkonosnost slovenske nespecializirane pretežno živilske trgovine višja od povprečja EU, kar pa spet lahko pripišemo pomanjkanju konkurence in s tem ustvarjanju monopolnih dobičkov.

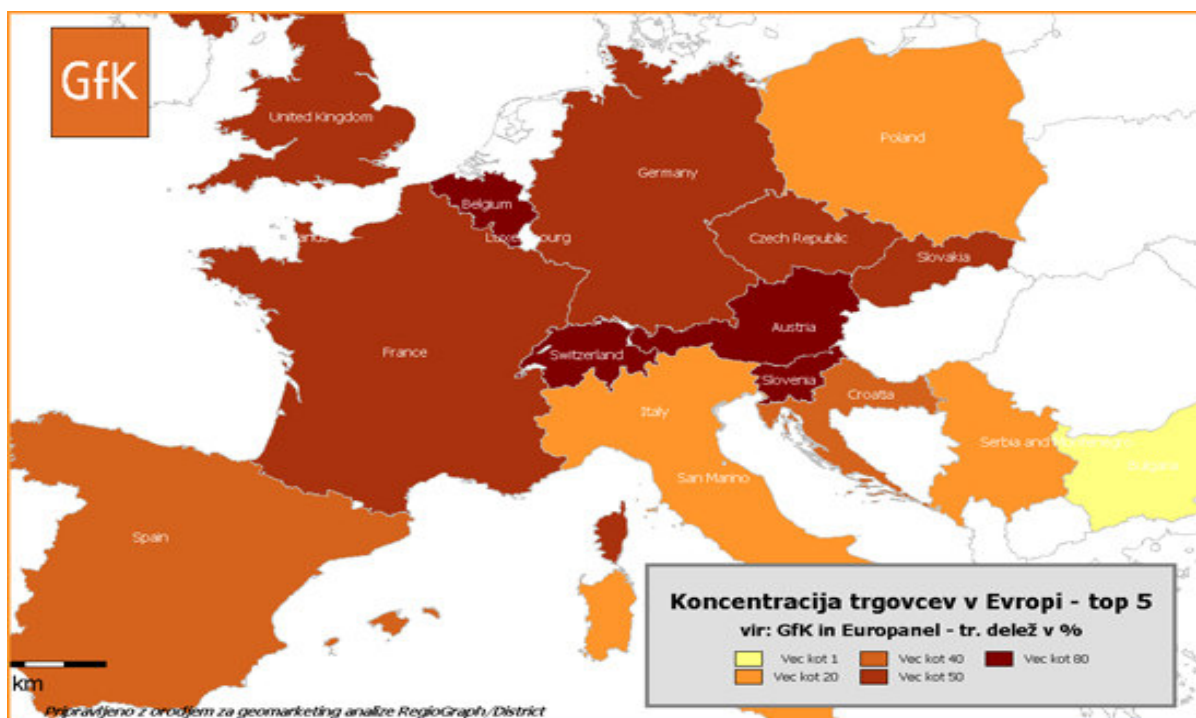
Slika 13: Nekateri kazalniki konkurence v panogi nespecializiranih pretežno živilskih prodajaln na drobno



Vir podatkov: AJPES (Statistični podatki iz bilance stanja in izkaza poslovnega izida), obdelava podatkov Mostnar, lastni izračuni.

Dotatno informacijo glede konkurenčnih razmer v tej trgovski panogi dajejo tudi nekatere mednarodne primerjave, ki kažejo, da ima Slovenija podobno visoko stopnjo koncentracije pri prodaji izdelkov vsakdanje rabe kot nekatere manjše države EU. Na tem področju se sicer srečujemo s precejšnjim pomanjkanjem mednarodno primerljivih podatkov, iz nekaterih primerjav pa je vendarle razvidno, da je stopnja koncentracije največjih petih trgovcev po prodaji izdelkov vsakdanje rabe tudi v preostalih manjših evropskih državah visoka. Podobno kot v Sloveniji je koncentracija petih trgovcev z izdelki vsakdanje rabe višja od 80 % še v Avstriji, Švici in Belgiji (gl. Slika 14), torej v drugih relativno majhnih evropskih državah, ki so precej manj zanimive za vstop novih trgovskih verig. Prav tako so različne študije pokazale, da se je proces povečevanja koncentracije v trgovini z živili v preteklosti odvijal v večini evropskih držav, pa tudi v ZDA (Jacobsen, 2002; Dimitri in drugi, 2003).

Slika 14: Koncentracija petih največjih trgovcev pri prodaji izdelkov vsakdanje rabe, 2006



Vir: GfK Slovenija tržne raziskave.

4.3.1.2 Gostinstvo (SKD H)

Delež visoko koncentriranih panog v gostinstvu se je v zadnjih šestih letih močno zmanjšal. Delež panog, v katerih je ugotovljena visoka koncentracija, se je v obdobju od 2000 do 2006 v številu zmanjšal s 55 % na 46 %, v prihodku gostinstva pa se je celo prepolovil (z 11,3 na 5,7 %), kar je bilo predvsem posledica znižanja deleža visoko koncentriranih panog pri dejavnosti domov, kampov in drugih nastanitvenih obratov. Z vidika nizke stopnje koncentracije je konkurenca v gostinstvu relativno visoka, dviguje pa jo še veliko samostojnih podjetnikov, saj po naši oceni gospodarske družbe ustvarijo le dobro polovico dodane vrednosti gostinstva.

4.3.1.3 Promet, skladiščenje in zveze (SKD I)

Večino celotne dodane vrednosti prometa ustvarijo gospodarske družbe, vendar pa so med panogami precejšnje razlike. Z analizo podatkov o poslovanju gospodarskih družb zajamemo večji del dodane vrednosti celotne dejavnosti prometa (okoli tri četrtine), vendar so med posameznimi oddelki dejavnosti zelo velike razlike. Tako je večina poslovnih subjektov v železniškem in zračnem prometu, pri poštnih in telekomunikacijskih storitvah, opredeljenih kot gospodarske družbe, drugje, na primer pri cestnem blagovnem prometu ali potovalnih agencijah pa deluje veliko število samostojnih podjetnikov, ki pomembno vplivajo na raven konkurence v tej panogi.

Relativno velik delež visoko koncentriranih panog v dejavnosti prometa je posledica več dejavnikov. V primerjavi z drugimi nefinančnimi tržnimi storitvami se delež števila prometnih panog, v katerih je ugotovljena visoka koncentracija, v obdobju od 2000 do 2006 ni zmanjšal (ostaja na 71 %), povečal pa se je delež teh panog v prihodkih celotne dejavnosti (s 53 % na 62 %). Relativno velik delež visoko koncentriranih panog je predvsem posledica visokih koncentracij nekaterih panog: prvič, to so panoge, za katere so značilne

monopolne ali skoraj monopolne strukture (npr. dejavnost javne pošte, mestnega in primestnega potniškega prometa, ...), drugič, panoge, katerih tržna struktura se sicer postopno spreminja v smeri krepitev konkurence, vendar zaradi narave dejavnosti in s tem povezanih zahtevanih visokih začetnih investicij ni pričakovati, da bi v njih delovalo zelo veliko družb (npr. nekatere hitro rastoče mrežne dejavnosti, kot so mobilne komunikacije), tretjič za panoge, za katere so sicer značilne visoke stopnje koncentracije gospodarskih družb, vendar pa v njih deluje tudi večje število drugih subjektov, kot so samostojni podjetniki (npr. kurirska dejavnost). Pri tem pa je treba opozoriti, da je tudi v t. i. mrežnih dejavnostih, v kateri so zaradi narave dejavnosti višje koncentracije pričakovane, z vidika povečevanja učinkovitosti nujno uvajanje konkurence. Procesi liberalizacije, ki so se v večini teh dejavnosti v Sloveniji začeli po letu 2000, so prinesli pomembne premike na tem področju, vendar nekatere analize kažejo, da je bil v primerjavi z drugimi evropskimi državami predvsem na področju na znanju temelječih telekomunikacijskih storitev dosednji napredek počasen (Kmet Zupancič in Povšnar, 2007).

4.3.1.4 Nepremičnine, najem in poslovne storitve (SKD K)

Tudi za strukturo poslovnih subjektov posameznih panog nepremičninske dejavnosti in poslovnih storitev je značilna precejšnja raznolikost. Gospodarske družbe ustvarijo približno 60 % celotne dodane vrednosti nepremičninske dejavnosti in poslovnih storitev, med posameznimi oddelki dejavnosti pa so razlike zelo velike⁴⁵. Najvišji delež imajo družbe oddelka poslovanje z nepremičninami, oddelka obdelava podatkov in z njimi povezane storitve ter oddelka dajanje strojev in opreme v najem (med 70 % in 90 %). Na drugi strani družbe oddelka raziskave in razvoj ustvarijo slabih 30 % dodane vrednosti oddelka, kar pa je lahko tudi posledica drugačnega zajetja v nacionalnih računih (gl. opombo 39), saj imajo nekatere velike družbe svoje enote, ki se ukvarjajo z razvojem (npr. farmacevtske družbe in v splošnem velike družbe). Gospodarske družbe največjega oddelka – druge poslovne storitve – ustvarijo le okoli 55 % dodane vrednosti oddelka SKD 74, kar je glede na poklice, ki so združeni v tem oddelku, razumljivo (pravno svetovanje, računovodske, knjigovodske in revizijske dejavnosti, davčno svetovanje, podjetniško in poslovno svetovanje, projektiranje in tehnično svetovanje, razne meritve, arhitekturno in gradbeno projektiranje, poizvedovalne dejavnosti, čiščenje objektov in opreme itd.), saj mnogi opravljajo dejavnost kot samozaposlene ali fizične osebe.

Delež visoko koncentriranih panog v prihodku celotne nepremičninske dejavnosti je bil v preteklih letih relativno nizek, v letu 2006 pa se je še znižal. Delež panog, v katerih je ugotovljena visoka koncentracija, se je v obdobju od 2000 do 2006 v številu zmanjšal z 29 % na 24 %, v prihodku cele dejavnosti pa se je v tem obdobju sicer povečal (z 1,3 % na 19,8 %), vendar je bil podobno visok že v letu 2003. Nizke stopnje koncentracije v letu 2000 so bile bolj posledica nerazvitosti različnih nepremičninskih in poslovnih storitev ter dejavnosti holdingov kot velike konkurence v teh dejavnostih. V oddelku poslovanje z nepremičninami je na primer v letu 2000 delovalo 548 gospodarskih družb, v letu 2006 že 1512, podvojilo se je tudi število holdingov. Z razvojem teh storitev se je sicer povečala tudi stopnja koncentracije, ki pa je bila za dejavnostjo gostinstva najnižja med drugimi nefinančnimi tržnimi storitvami, prav tako pa se je v letu 2006 glede na leto 2005 še znižala. V letu 2006 je bila stopnja koncentracije najvišja v dveh najmanjših oddelkih nepremičninske dejavnosti in poslovnih storitev – v oddelku dajanje strojev in opreme v najem ter v oddelku raziskave in razvoj. Med panogami oddelka poslovanje z nepremičninami in oddelka obdelave podatkov in z njimi povezane storitve ni bilo v letu 2006 nobene, ki bi bila visoko koncentrirana. Delež visoko koncentriranih panog oddelka druge poslovne storitve v prihodku celotne dejavnosti pa je bil v letu 2006 enak 23,4 %, še v letu 2000 pa le 0,6 %. Tako povečanje deleža je bila predvsem posledica prehoda dejavnosti holdingov⁴⁶ iz

⁴⁵ Brez upoštevanja stanovanjske dejavnosti, katere večino zavzema imputirana renta.

⁴⁶ Podrazred 74.150.

panoge s srednjo v letu 2000 (HHI = 1.169) v panogo z visoko koncentracijo v letu 2006 (HHI = 5.675). Če iz analize izločimo dejavnost holdingov, saj večino svojih prihodkov ustvarijo s finančnimi transakcijami, prav tako pa velikokrat holdinge ustanovljajo večje gospodarske družbe za njihovo upravljanje in izvajanje naložb in si tako holdingi med seboj ne konkurirajo, se je delež visoko koncentriranih panog oddelka druge poslovne storitve v letu 2006 le malenkostno povečal in dosegel 1,0 %. Delež visoko koncentriranih panog v prihodku celotne dejavnosti K brez dejavnosti holdingov je v letu 2006 dosegel le 1,6 % (v letu 2000 pa 1,3 %).

4.4 Inovacije v storitvah⁴⁷

V razvitih državah se od devetdesetih let 20. stoletja uveljavljajo znanstvena in empirično podprta spoznanja o inovacijski dejavnosti kot temeljnem dejavniku konkurenčnosti. Čeprav se je inovacijska dejavnost sprva osredotočala predvsem na proizvodno dejavnost in z njo povezane tehnološke spremembe, se v zadnjem času namenja vse več pozornosti inovacijam v storitvah in netehnološkim inovacijam v celotnem gospodarstvu. K temu je pripomogel hiter razvoj informacijsko-komunikacijskih tehnologij (IKT), ki so odprle številne možnosti za produktne, procesne in organizacijske inovacije v storitvah. Hkrati je uvajanje IKT še bolj poudarilo prepletenost in medsebojno odvisnost industrijske in storitvene proizvodnje ter vpetost storitvenih funkcij v vse stopnje poslovnih procesov. Tak odnos do povezovanja storitev in inovacijske politike na konceptualni ravni in na ravni nacionalnih politik je zaznati predvsem v gospodarsko razvitih okoljih⁴⁸, v Sloveniji pa se uveljavlja zelo počasi. V zadnjih letih je na tem področju zelo dejavna tudi Evropska komisija s pripravo vrste dokumentov in ukrepov, ki prispevajo k boljšemu razumevanju posebnosti inovacij v storitvah in k oblikovanju ustreznih politik vključno s pripravo smernic za evropsko strategijo podpore inovacijam v storitvah (Fostering Innovation in Services, 2007).

Statistično spremljanje inovacij v storitvah je še precej pomanjkljivo in omejeno z razpoložljivostjo podatkov o različnih vrstah inovacij v storitvah, ki se osredotočajo predvsem na tehnološke inovacije proizvodov/storitev in procesov, čeprav se postopoma vključujejo tudi netehnološke inovacije, ki so posebej pomembne v storitvah. Inovacijske ankete, kakršna je Community Innovation Survey (CIS), so najpogostejši vir primerljivih podatkov o inoviranju v državah EU. Temeljni kazalnik za ugotavljanje inovativnosti je delež inovacijsko dejavnih podjetij v storitvenih in predelovalnih dejavnostih. Čeprav gre samo za en kazalnik, je ta vendarle končni rezultat delovanja množice dejavnikov v podjetju in širšem inovacijskem okolju, ki vplivajo na intenzivnost inoviranja. Izhajamo iz anket CIS3 in CIS4⁴⁹, ki sta metodološko poenoteni zbirki podatkov o inovacijski dejavnosti držav EU-27 v predelovalnih in izbranih storitvenih dejavnostih⁵⁰.

Slovenija se uvršča med države z najnižjo intenzivnostjo inovacijske dejavnosti. Intenzivnost inovacijske dejavnosti⁵¹ v storitvenih podjetjih se po državah EU-27 precej razlikuje (gl. Sliko 15) in zavzema od 12,7 % v Bolgariji do skoraj 60 % vseh storitvenih podjetij v Nemčiji. Med starimi in novimi članicami EU so opazne precejšnje razlike glede inovacijske dejavnosti v storitvah, saj dosega v obeh obdobjih le Estonija

⁴⁷ Prispevek pretežno izhaja iz ugotovitev v Stare in Bučar (2007).

⁴⁸ Kot primer navajamo program nemške vlade iz leta 2006 Inovacije s storitvami (Rubalcaba, 2006), ki priznava medsebojno povezanost industrijske in storitvene proizvodnje ter na tej podlagi uvaja ukrepe za pospešitev inovacije v storitvah ne glede na dejavnost, s katero se ukvarja podjetje.

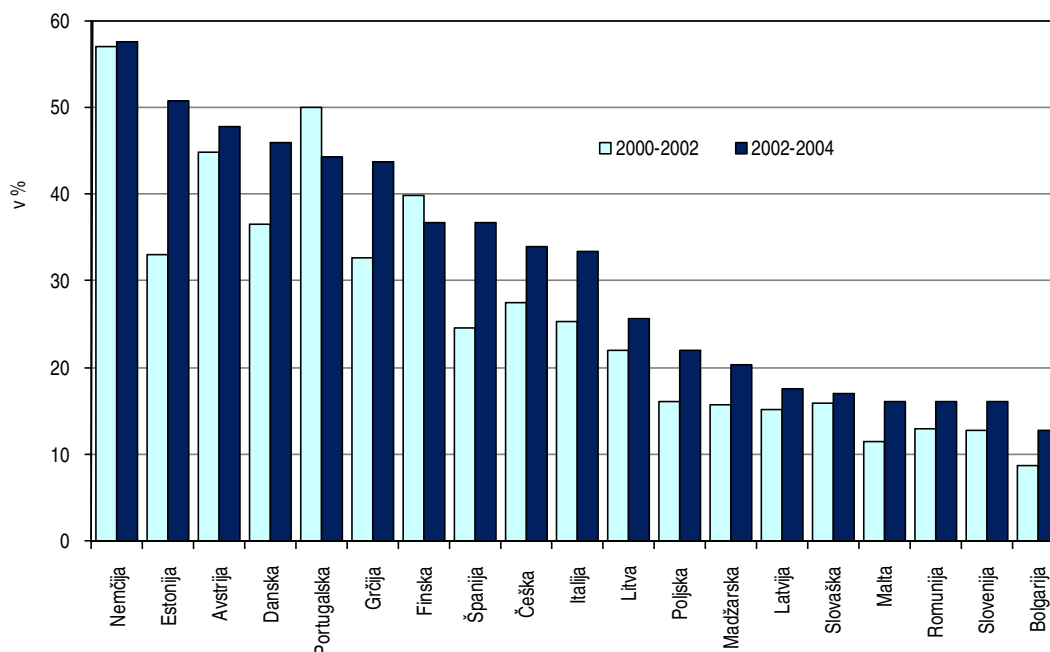
⁴⁹ Anketa CIS 3 je zajela obdobje 2000–2002, CIS 4 pa obdobje 2002–2004.

⁵⁰ Med storitvenimi dejavnostmi so zajeti ti oddelki in skupine SKD: (51) posredništvo in trgovina na debelo, (60–64) promet, skladiščenje in zveze, (65–67) finančno posredništvo, (72) obdelava podatkov, (73) raziskovanje in razvoj, (74.2) projektiranje in tehnično svetovanje ter (74.3) tehnično preizkušanje in analiziranje.

⁵¹ Opredeljena kot odstotek inovacijsko dejavnih podjetij glede na celotno število podjetij v neki dejavnosti.

boljše izide od nekaterih starih članic. Slovenija zaseda zelo neugoden položaj in kljub povečanju deleža inovacijsko dejavnih podjetij v storitvah z 12,8 % na 16 % med obdobjem 2000–2004 svojega položaja med članicami EU-27 ni izboljšala in ostaja na predzadnjem mestu med državami EU-27.

Slika 15: Delež inovacijsko aktivnih podjetij v storitvah



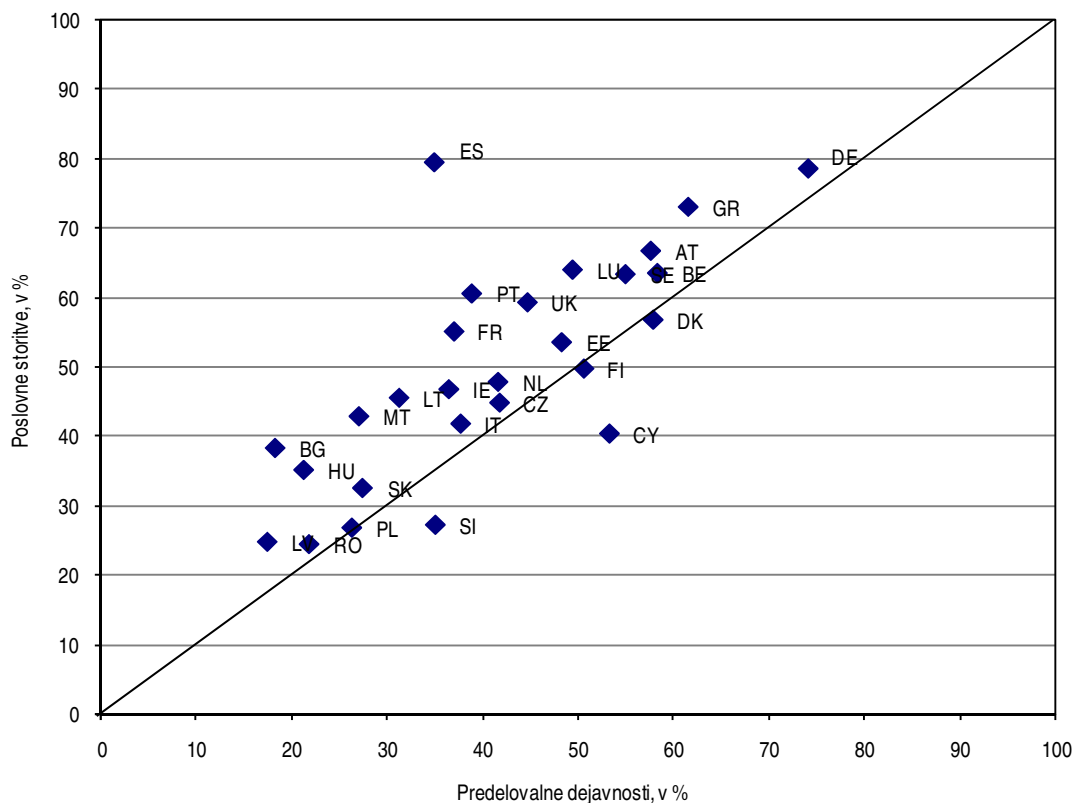
Vir: CIS3 in CIS4, Eurostat.

V primerjavi z večino drugih evropskih držav inovacijska aktivnost storitvenih dejavnosti močno zaostaja za predelovalnimi dejavnostmi. V splošnem obstaja visoka in pozitivna medsebojna odvisnost med intenzivnostjo inovacijske dejavnosti držav v predelovalni in storitveni dejavnosti, čeprav so v nekaterih državah opazne precejšnje razlike⁵². Mednje spada Slovenija, v kateri je delež podjetij, ki inovirajo v storitveni dejavnosti, več kakor še enkrat nižji od tistega v predelovalnih dejavnostih. Ob opozarjanju na velike razlike v Sloveniji se dostikrat izraža mnenje, da je za to kriva neustreznost kazalnikov za merjenje inovacijske dejavnosti pri storitvah. Tudi nepoznavanje procesa inoviranja pri storitvah naj bi vplivalo na to, da tisti, ki izpolnjujejo inovacijske vprašalnike v storitvenih podjetjih, dejansko podcenijo inovacijsko dejavnost. Čeprav bi se s temi argumenti lahko celo strinjali⁵³, je težko verjeti, da bi ob enaki metodologiji in enakih navodilih za izpolnjevanje anket CIS v vseh državah EU-27 prav v Sloveniji nastale take razlike pri prepoznavanju inovacijske dejavnosti v storitvenih podjetjih in tako podcenjenosti inovacij na tem področju. Glede na poznavanje razmer se nam zdi verjetnejše, da je uvajanje novih proizvodov in procesov v storitveni dejavnosti v Sloveniji dejansko šibko.

⁵² Korelacija ranga držav EU po intenzivnosti inoviranja v predelovalnih in storitvenih dejavnostih je zelo visoka in je znašala 0,868 za podatke CIS 3 in 0,873 za podatke CIS 4.

⁵³ Skupina izvedencev Evropske komisije, ki se je ukvarjala s posebnostmi inoviranja pri storitvah, meni, da so statistike s tega področja močno nagnjene v korist tehnoloških inovacij ter da je treba zato izboljšati merjenje vložkov v inovacije in njihovih rezultatov pri inovacijah v storitvah.

Slika 16: Delež inovacijsko dejavnih podjetij v predelovalnih dejavnostih in poslovnih storitvah v EU-27 v obdobju 2002–2004 v %



Vir: CIS 4, Eurostat.

Opomba: Poslovne storitve zajemajo dejavnosti SKD 72 (računalniške in informacijske storitve), 74.2 (arhitekturne in inženirske storitve ter svetovanje) in 74.3 (tehnično testiranje in analize).

Analiza inovacijske dejavnosti po posameznih vrstah storitev izpostavi predvsem nizko inovacijsko aktivnost poslovnih storitev. Treba je poudariti, da se stopnja inovacijske dejavnosti med posameznimi vrstami storitev močno razlikuje. Najinovativnejše so na znanju temelječe poslovne storitve, za katere je značilna tudi visoka intenzivnost izdatkov za raziskave in razvoj, zlasti v povezavi z IKT, pa tudi narava inovacij je pri njih podobna tisti v predelovalnih podjetjih. Nekatere druge storitve so dosti manj inovativne in uvajajo v glavnem netehnološke inovacije. Zato je treba podatke o inovacijski dejavnosti pri storitvah na splošno razlagati zelo pazljivo oziroma upoštevati razlike med vrstami storitev. Kot kažejo podatki CIS 4 o inovacijski dejavnosti v obdobju 2002–2004, je razvidno, da je v skoraj vseh državah EU-27 intenzivnost inovacijske dejavnosti podjetij v poslovnih storitvah višja ali podobna tisti v predelovalnih podjetjih (gl. Slika 16). Samo v Sloveniji in na Cipru inovacijska intenzivnost v poslovnih storitvah ne dosegata tiste v predelovalnih dejavnostih, pri čemer je na Cipru precej višja kakor v Sloveniji.

Nizka inovacijska dejavnost v poslovnih storitvah v Sloveniji v primerjavi z razvitimi članicami in večino manj razvitih članic EU kaže dodatno slabost pri dejavnih konkurenčnosti storitev. Napredek na tem področju je zelo šibek in kaže zaostanek pri prepoznavanju tistih dejavnikov konkurenčnosti storitev, ki so v sodobnem svetu vse pomembnejši. Ker so poslovne storitve, temelječe na znanju, hkrati spodbujevalec in katalizator inovacijskih procesov v gospodarstvu na splošno (Howells in Tether, 2004, OECD, 2006), je to lahko resna grožnja napredovanju Slovenije po lestvici konkurenčnosti.

5 SKLEP

Kljub postopnemu napredku v zadnjih letih Slovenija še naprej zaostaja za povprečjem EU glede razvitosti nefinančnih tržnih storitev, izstopa zlasti zaostanek na področju na znanju temelječih poslovnih storitev. Dinamična rast nefinančnih tržnih storitev po letu 2000 je bila na eni strani posledica krepitve nekaterih tradicionalnih tržnih storitev, kot sta trgovina in promet, ki sta v strukturi gospodarstva že dosegli delež, primerljiv s povprečjem EU. Na drugi strani smo bili priča tudi hitremu razvoju na znanju temelječih nefinančnih tržnih storitev (telekomunikacije in poslovne storitve), ki spada med najbolj dinamične segmente razvitih gospodarstev in so v preteklih letih dosegale visoko rast. Ugotavljamo, da ima Slovenija zlasti pri poslovnih storitvah, pri katerih se je zaostanek v deležu dodane vrednosti za evropskim povprečjem sicer prepolovil v letih od 2000 do 2004, vendar je po naši oceni v naslednjem dveletnem obdobju stagniral, še precej možnosti za rast. Ne gre spregledati tudi tega, da je bilo prav pri dejavnosti nepremičnin in poslovnih storitev v obdobju 2000–2006 ustvarjenih okoli 35.000 novih delovnih mest in da bo tudi v prihodnje generator zaposlovanja, kar je pomembno z vidika zagotavljanja ustrezno izobraženih in usposobljenih kadrov in oblikovanja take izobraževalne politike, ki bo prožneje odgovorila na spreminjajoče se potrebe po novem znanju in usposobljenosti za povečanje konkurenčnosti storitev.

Konkurenčnost nefinančnih tržnih storitev na zunanjih trgih, merjena z njihovo vpetostjo v tokove mednarodne menjave, je še šibka, največje slabosti pa tudi v tem primeru ugotavljamo pri storitvah z višjo dodano vrednostjo. Primerjava trendov v gibanju izvoza storitev kaže, da so države EU-15 v obdobju 1995–2003 hitreje povečevale izvoz storitev kot Slovenija. Slovenija ima primerjalne prednosti glede na EU pri izvozu transportnih storitev ter potovanj, ki so se v tem obdobju še okrepile, medtem ko se je primerjalni zaostanek pri drugih storitvah (pretežno storitve z višjo dodano vrednostjo) še povečal. Izjema v skupini drugih storitev so konstrukcijske storitve z naraščajočo primerjalno prednostjo ter komunikacijske storitve, pri katerih je prišlo do precejšnjega napredka in pridobitve primerjalnih prednosti. V zadnjem obdobju (2004–2006) je prišlo do določenih pozitivnih premikov v primerjalnih prednostih slovenskega izvoza storitev glede na EU-27, zlasti glede zmanjševanja zaostanka pri drugih storitvah, in nadaljnje krepitve prednosti v transportu, ki morda le napovedujejo izboljšanje položaja glede konkurenčnosti slovenskega izvoza storitev in njegove strukture.

Tudi analiza produktivnosti in donosnosti kaže, da Slovenija zmanjšuje zaostanek za evropskim povprečjem, vendar neenakomerno po posameznih storitvenih dejavnostih. Gibanja obeh obravnavanih dejavnikov konkurenčnosti (produktivnost in donosnost) potrjujejo ugotovitve analize sprememb v strukturi gospodarstva in vpetosti v izvozne tokove o relativno hitrem dohitevanju razvitejših držav v trgovini in prometu. Primerjava napredka v produktivnosti in donosnosti med Slovenijo in EU za dejavnost nepremičnine in poslovne storitve, od katerih polovico predstavljajo na znanju temelječe poslovne storitve, pa poudarja velik zaostanek in počasnost približevanju evropskemu povprečju.

Prepočasen razvoj na znanju temelječih storitev lahko v določeni meri pojasnujemo tudi z nizko inovacijsko dejavnostjo, ki jo sodobne analize in empirična dognanja uvrščajo med najpomembnejše dejavnike konkurenčnosti tudi pri storitvah. Slovenija spada med države z najnižjo inovacijsko dejavnostjo pri storitvah in kljub napredku v obdobju 2000–2004 svojega položaja v evropski sedemindvajseterici ni izboljšala. Posebej vzbuja skrb nizka stopnja inoviranja v poslovnih storitvah. V primerjavi z večino drugih evropskih držav inovacijska dejavnost poslovnih storitev zaostaja za predelovalnimi dejavnostmi, kar pomeni dodatno slabost na področju dejavnikov konkurenčnosti storitev, saj so na znanju temelječe poslovne storitve hkrati spodbujajo in pospešujejo inovacijske procese v gospodarstvu in javnih storitvah na splošno.

Analiza gibanja števila podjetij ter koncentracij v nefinančnih tržnih storitvah je izpostavila nekatera gibanja, ki z vidika povečevanja konkurence kot pomembnega dejavnika konkurenčnosti niso ugodna. Čeprav se delež panog z visoko koncentracijo po letu 2000 znižuje, stopnja koncentracije pa postopno upada tudi v večini panog, za katere je značilna visoka koncentracija, gibanja v nekaterih panogah z vidika konkurence niso zadovoljiva. Po letu 2000 je značilno skokovito povečanje stopnje koncentracije v delu trgovine na drobno (hipermarketi, marketi, ...), ki se zdi kritično zlasti z vidika visokih podražitev hrane v letu 2007. Na verjetnost ustvarjanja dodatnih dobičkov pri tem kaže tudi primerjava donosnosti, ki je v tej panogi v Sloveniji višja kot v povprečju v EU. Analiza stopenj koncentracij poudarja tudi nekatere storitvene panoge, ki spadajo med t. i. mrežne dejavnosti (telekomunikacije, pošta, železniški in zračni promet), za katere je visoka stopnja koncentracije glede na naravo dejavnosti sicer pričakovana in se ponekod s procesi liberalizacije tudi postopno znižuje, vendar sorodne analize kažejo počasnost uvajanja konkurence v teh dejavnostih. Koncentracija se je v zadnjih letih povečala tudi pri nekaterih nepremičninskih dejavnostih in poslovnih storitvah, vendar pa se celotna dejavnost kljub temu še vedno uvršča med panoge z najnižjim deležem visoko koncentriranih panog. Zelo verjetno so taka gibanja predvsem posledica nižje ravni razvitosti teh dejavnosti v primerjavi z EU-27 in postopnih premikov k večji konsolidaciji v zadnjih letih.

Ugotavljamo, da ima Slovenija za nadaljnji razvoj storitvenega sektorja in posredno tudi celotnega gospodarstva nekatera ugodna izhodišča, vendar pa bo za hitrejši preboj nujna usklajenost različnih politik (horizontalnih in vertikalnih), ki vplivajo na hitrejši napredek pri tržnih storitvah, še posebej v na znanju temelječih storitvah, pri katerih je zaostanek za razvitimi državami največji. Med ugodna izhodišča lahko vsekakor prištevamo pozitivne premike v zadnjem petletnem obdobju. Struktura dodane vrednosti nefinančnih tržnih storitev v Sloveniji je danes bolj podobna razvitejšemu delu EU kot v drugih novih članicah EU, kjer imajo tradicionalne tržne storitve večjo vlogo. Nikakor pa ne moremo zanemariti nezadostne razvitosti in prepočasnega napredka na znanju temelječih storitev. Te storitve ustvarjajo visoko dodano vrednost, imajo širše učinke na povečanje učinkovitosti celotnega gospodarstva, krepijo inovacijsko sposobnost in pospešujejo regionalni razvoj. Tudi zagotavljanje učinkovite konkurence na trgih storitev ostaja zelo pomembno področje delovanja politike v prihodnje za povečanje konkurenčnosti nefinančnih tržnih storitev. ***Upoštevajoč sodobna gibanja v razvoju storitev v svetu v zadnjih dvajsetih letih proti okrepljeni vlogi na znanju temelječih storitev, uvajanju IKT, uporabi inovacij pri storitvah ter pospešeni globalizaciji storitvenih dejavnosti lahko sklenemo, da se Slovenija na omenjene spremembe odziva prepočasi in premalo dejavno.***

6 SEZNAM LITERATURE IN VIROV

Literatura

1. *Business-related services: a key driver of European competitiveness. An enhanced economic analysis.* (2004). Enterprise DG Working Paper. Brussels: European Commission.
2. *Competition, Productivity and Prices in the Euro Area Services Sector.* (2006). Occasional Paper Series No.44. Frankfurt: European Central Bank.
3. Conway, P., Janod, V. in Nicoletti, G. (2005). *Product Market Regulation in OECD Countries: 1998 to 2003.* OECD Economics Department Working Papers, No.419.
4. Dimitri, C., Abebayehu, T. in Kaufman, P. (2003). U.S. Fresh Produce Markets. Marketing Channels, Trade Practices, and Retail Pricing Behavior. Pridobljeno na: <http://www.ers.usda.gov/Publications/AER825/>.
5. Economic Assessment of the Barriers to the Internal market for Services. (2005.) European Commission and Copenhagen Economics. Pridobljeno na http://europa.eu.int/comm/internal_market/services/services-dir/studies_en.htm.
6. *Ekonomski izzivi 2007.* (2007). Ljubljana: Urad za makroekonomske analize in razvoj.
7. *Enhancing the Performance of the Services Sector.* (2005). OECD.
8. Fostering Innovation in Services. A Report of Expert Group on Services. (2007). Pridobljeno na <http://www.europe-innova.org/servlet/Doc?cid=7550&lg=EN>.
9. Gelauff, G. in Lejour, A. (2006). The New Lisbon Strategy. An estimation of the economic impact of reaching five Lisbon targets. Industrial policy and economic reforms papers No.1. Enterprise and Industry Directorate-General, European Commission.
10. Howells, J. in Tether, B. (2004). *Innovations in Services: Issues at Stake and Trends.* Final report. Brussels: Economic Commission.
11. Jacobsen, H. (2002). Retail sector. Pridobljeno na: <http://www.tcd.ie/ERC/observatorydownloads/The%20Final%20Report.pdf>.
12. Kmet Zupančič R. in drugi (2006). *Dejavnosti slovenskega gospodarstva v luči poslovanja gospodarskih družb v letu 2005.* Delovni zvezek št. 10. Ljubljana: Urad RS za makroekonomske analize in razvoj.
13. Kmet Zupančič, R. in Povšnar, J. (2007). *Strukturne spremembe v mrežnih dejavnostih – učinki liberalizacije.* Delovni zvezek št. 3. Ljubljana: Urad RS za makroekonomske analize in razvoj.
14. Kox, H., Lejour, A. in Montizaan R. (2005). *The free movements of services within the EU.* CPB Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis.
15. Mrkaić, M. In Pezdir, R. (2004). Ovire za konkurencu v slovenskem gospodarstvu in ukrepi za odpravo. Pridobljeno na <http://www.umar.gov.si/projekti/srs/eksp-raz/Mrkaic-Pezdir.pdf>.
16. *Poročilo o razvoju 2006.* (2006). Ljubljana: Urad RS za makroekonomske analize in razvoj.
17. *Poročilo o razvoju 2007.* (2007). Ljubljana: Urad RS za makroekonomske analize in razvoj.

18. Product Market Regulation and Productivity Growth. (2005). Working party No.1 on Macroeconomic and structural policy analysis. OECD.
19. Putting Knowledge into Practice: A Broadbased Innovation Strategy for the EU, COM/502. (2006). Brussels: European Commission.
20. Rubalcaba, L. (2006). Which Policy for Innovation in Services? *Science and Public Policy* 33(10), str. 475–756.
21. *Services Innovation in Ireland – Options for innovation Policy*. (2006). Forfas.
22. Stare, M. (2000a). *Sodobne tendence v odnosih med storitveno in industrijsko proizvodnjo v svetu in Sloveniji*. Ljubljana: Urad Republike Slovenije za makroekonomske analize in razvoj.
23. Stare, M. (2000b). *Vpliv liberalizacije na področju trgovine z nefinančnimi storitvami na slovenske storitvene sektorje, I. del*. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede in Ministrstvo za ekonomske odnose in razvoj.
24. Stare, M. (2002): *Celovit pristop k razumevanju in zajemanju mednarodne menjave storitev*. Delovni zvezek št. 6. Ljubljana: Urad za makroekonomske analize in razvoj.
25. Stare, M. (2006). Outsourcing storitev v okviru razširjene EU – možnosti in priložnosti Slovenije. *Teorija in praksa* 43(1-2), str. 201–220.
26. Stare, M. (2007). Menjava storitev. *Ekonomsko ogledalo*, 2/2007, str. 8.
27. Stare, M. in Bučar, M. (2007). Inovacije v storitvah – možnosti slovenskih akterjev v EU? *IB revija*, XLI(3–4), str. 27–39.
28. Stare, M. in Jaklič, A. (2008). Transition, regulation and trade in services. *Service Industries Journal*, 28(3), v tisku.
29. STI Scoreboard. (2001). Pariz: OECD.
30. STI Scoreboard. (2005). Pariz: OECD.
31. STI Scoreboard. (2007). Pariz: OECD.
32. The State of the Internal Market for Services. Report from the Commission to the Council and the European Parliament, COM(2002)441 final. (2002). Brussels: European Commission.
33. Van Ark, B. (2005). Europe's Productivity Gap: Catching Up or Getting Stuck. Conference on Knowledge Economy, Eurostat, 8–9 December 2005.
34. WIR – World Investment Report: The Shift Towards Services. (2004). Geneva: UNCTAD.
35. Woffl, A. (2003). Productivity growth in service industries: an assessment of recent patterns and the role of measurement. STI working paper 2003/7. Pariz: OECD.

Viri

1. CIS3 – Community Innovation Survey 3, Eurostat Portal Page – Science and Technology. Luxemburg: Eurostat. Pridobljeno oktobra 2007 na: <http://epp.eurostat.ec.eu.int/>.
2. CIS4 – Community Innovation Survey 4, Eurostat Portal Page – Science and Technology. Luxemburg: Eurostat. Pridobljeno oktobra 2007 na: <http://epp.eurostat.ec.eu.int/>.
3. EU KLEMS database. Pridobljeno decembra 2007 na: <http://www.euklems.net/>.
4. Eurostat Portal Page – Economy and finance – Balance of payments – International transactions. Pridobljeno december 2007 na: <http://epp.eurostat.ec.eu.int/>.
5. Eurostat Portal Page – Economy and finance – National Accounts. (januar 2008). Luxemburg: Eurostat. Pridobljeno januar 2008 na: <http://epp.eurostat.ec.eu.int/>.
6. Eurostat Portal Page – Industry, trade and services – horizontal view – Annual enterprise statistics. Pridobljeno december 2007 na: <http://epp.eurostat.ec.eu.int/>.
7. Koncentracija največjih petih trgovcev z izdelki vsakdanje rabe v izbranih državah v Evropi. (2007). GfK Slovenija tržne raziskave. Pridobljeno decembra 2007 na: <http://www.gfk.si/Inovice.php?NID=1862>.
8. Statistični urad Republike Slovenije. Nacionalni računi. Pridobljeno januarja 2008 na: <http://www.stat.si/>.
9. Statistični urad Republike Slovenije. Poslovni subjekti. Pridobljeno decembra 2007 na: <http://www.stat.si/>.
10. Statistični podatki iz bilance stanja in izkaza poslovnega izida gospodarskih družb za leta od 2000 do 2006. (2003–2007). Ljubljana: Agencija za javnopravne evidence in storitve.

PRILOGE

Priloga 1: Delež bruto poslovnega presežka v dodani vrednosti po posameznih oddelkih nefinančnih tržnih storitev v Sloveniji, v %

Oddelek	2002	2003	2004
Skupaj nefinančne tržne storitve	36,1	38,1	40,2
G TRGOVINA, POPRAVILA MOTORNIH VOZIL	39,7	41,4	43,8
G50 Popravila, trgovina z motornimi vozili, gorivi	48,8	48,6	53,9
G51 Posredništvo, trgovina na debelo, brez vozil	42,7	44,8	48,4
G52 Trgovina na drobno brez motornih vozil, popravila izdelkov	31,1	33,0	31,0
H GOSTINSTVO	26,6	30,0	27,8
I PROMET, SKLADIŠČENJE, ZVEZE	35,8	39,0	41,3
I60 Kopenski promet, cevovodni transport	12,2	20,3	26,7
I61 Vodni promet	-112,8	-52,1	47,8
I62 Zračni promet	38,3	37,7	31,3
I63 Pomožne prometne dejavnosti, turistične organizacije	44,3	41,1	40,6
I64 Pošta in telekomunikacije	52,3	54,1	55,5
K NEPREMIČNINE, NAJEM, POSLOVNE STORITVE	32,3	33,6	35,8
K70 Poslovanje z nepremičninami	54,2	56,9	66,9
K71 Dajanje strojev, opreme v najem	66,2	54,8	60,0
K72 Obdelava podatkov, s tem povezane dejavnosti	32,4	31,4	29,6
K73 Raziskovanje in razvoj	16,3	17,1	17,6
K74 Druge poslovne dejavnosti	30,5	32,2	33,1

Priloga 2: Delež bruto poslovnega presežka v dodani vrednosti po posameznih oddelkih nefinančnih tržnih storitev v EU, v %

Oddelek	2002	2003	2004
Skupaj nefinančne tržne storitve	44,1	43,7	44,1
G TRGOVINA, POPRAVILA MOTORNIH VOZIL	44,6	42,6	43,2
G50 Popravila, trgovina z motornimi vozili, gorivi	48,2	45,8	46
G51 Posredništvo, trgovina na debelo, brez vozil	45,8	43,8	45,7
G52 Trgovina na drobno brez motornih vozil, popravila izdelkov	41,8	39,9	39,1
H GOSTINSTVO	41,6	36,6	36,5
I PROMET, SKLADIŠČENJE, ZVEZE	41,5	43,9	45,3
I60 Kopenski promet, cevovodni transport	32,5		30,3
I61 Vodni promet	60,9	61,7	67
I62 Zračni promet	17,6	19,6	
I63 Pomožne prometne dejavnost, turistične organizacije	42,5		47
I64 Pošta in telekomunikacije	49,6	54,8	56,9
K NEPREMIČNINE, NAJEM, POSLOVNE STORITVE	45,5	45,8	45,4
K70 Poslovanje z nepremičninami	78,5	78,6	78
K71 Dajanje strojev, opreme v najem	77,9	78,1	77,9
K72 Obdelava podatkov, s tem povezane dejavnosti	30		30,3
K73 Raziskovanje in razvoj	-0,6		7
K74 Druge poslovne dejavnosti	35,1	34,9	34,7

Priloga 3: Število gospodarskih družb in vrednost Hirschman-Herfindhalovega indeksa koncentracije za podrazrede nefinančnih tržnih storitev v letih 2000, 2003, 2005 in 2006

SKD šifra	Število 2000	HHI 2000	Število 2003	HHI 2003	Število 2005	HHI 2005	Število 2006	HHI 2006
50.101	84	992	86	1095	87	1152	103	1069
50.102	371	188	340	218	329	342	323	373
50.103	81	3444	90	4632	128	3693	128	995
50.200	450	272	442	254	483	372	495	231
50.301	116	451	125	746	142	662	137	595
50.302	98	827	104	651	108	514	109	630
50.303	14	3780	16	3308	25	1878	25	1989
50.401	6	5268	5	4468	9	3070	13	1912
50.402	6	5346	10	3976	13	3747	14	4458
50.404	4	4298	7	5209	6	5318	6	7275
51.110	32	2815	32	3026	35	3639	34	4006
51.120	26	4398	38	5479	49	5693	52	5094
51.130	90	1918	83	913	88	831	98	433
51.140	103	810	121	686	135	636	144	637
51.150	73	782	76	844	87	1145	92	792
51.160	59	4875	70	3960	83	580	81	712
51.170	48	5363	56	2709	57	3326	54	3670
51.180	137	497	132	559	141	667	145	906
51.190	4253	41	3582	79	3274	137	3209	139
51.210	21	2230	23	1760	25	1991	25	1818
51.220	15	3628	22	2050	29	1412	30	1474
51.230	14	1957	8	4180	8	4054	7	3636
51.240	11	3425	9	5858	9	3915	9	3967
51.310	65	908	72	1323	72	834	71	614
51.320	27	2310	26	2402	25	1942	24	2308
51.330	17	1428	21	1444	26	1341	25	1361
51.340	61	1794	60	945	60	1501	56	1533
51.350	2	9300	3	8832	4	6369	6	5895
51.360	21	3994	25	4131	30	1977	32	1901
51.370	20	1642	25	1350	32	1210	35	1268
51.380	38	3723	34	3061	42	1683	40	1062
51.390	91	871	78	1111	85	987	86	1059
51.410	137	792	144	604	149	908	159	987
51.420	124	303	140	315	137	344	131	362
51.430	92	2037	101	1327	119	927	123	1056
51.440	17	1794	22	1644	24	1823	25	1440
51.450	42	2134	51	1540	53	1307	56	1351
51.460	104	2073	127	2106	151	1713	176	1492
51.470	263	895	317	676	350	634	374	549
51.510	36	4223	38	3984	53	4031	53	3322
51.520	36	760	41	2664	47	2570	52	2267
51.530	246	558	255	635	278	636	293	612
51.540	273	2524	275	4031	283	3775	293	3901
51.550	85	1405	107	592	119	537	122	498
51.560	25	4826	27	3361	37	2476	39	2110
51.570	20	3814	15	5824	20	3245	21	2902
51.810	15	1459	21	978	25	962	25	814
51.820	11	1510	18	1520	24	1130	26	1245
51.830	4	6481	3	10000	4	7733	4	7697

SKD šifra	Število 2000	HHI 2000	Število 2003	HHI 2003	Število 2005	HHI 2005	Število 2006	HHI 2006
51.870	110	416	117	428	136	344	145	360
51.880	32	1120	40	897	41	913	44	995
51.900	1991	284	1759	313	1656	354	1617	348
52.110	758	863	541	1211	454	2399	410	3387
52.120	462	441	368	695	352	738	369	674
52.210	46	1738	47	1049	58	933	52	924
52.220	47	838	41	1749	37	955	37	1275
52.230	13	2800	16	2657	15	3771	11	3572
52.240	8	2141	7	2909	12	1800	11	1665
52.250	7	3657	9	6380	8	4814	9	4939
52.260	5	9894	4	7992	5	6158	7	6259
52.270	29	2281	26	1697	23	1886	21	2115
52.310	5	5768	6	6010	7	2915	7	5163
52.320	33	954	39	972	47	736	50	687
52.330	20	2279	27	1754	32	2577	34	2532
52.410	91	454	99	839	118	726	120	580
52.420	346	372	314	904	322	770	317	842
52.430	99	1390	93	1088	89	1124	90	1463
52.440	102	2223	107	2995	101	3221	105	2908
52.450	96	3185	109	1219	115	1196	116	1185
52.461	34	929	39	1078	45	905	45	1102
52.462	38	2736	43	2143	45	2034	48	1910
52.463	122	488	126	438	134	399	137	381
52.471	22	7769	24	7272	23	8136	24	7941
52.472	6	8373	9	9278	8	9588	9	9604
52.473	69	989	61	872	70	1415	70	1406
52.481	67	2272	77	2264	88	3271	98	3023
52.482	41	4130	53	3827	52	3730	51	2777
52.483	38	1204	32	1265	40	966	39	1073
52.484	9	2271	8	1854	11	1728	12	2156
52.485	24	1139	33	683	45	1315	50	1426
52.486	17	2643	28	2005	33	2765	34	1678
52.487	9	4128	12	4491	17	4302	18	3951
52.488	431	344	364	985	345	785	334	459
52.500	9	5170	8	6246	13	4894	12	2882
52.610	25	4003	35	3553	63	1562	74	1530
52.620	35	620	38	598	41	656	41	691
52.630	99	954	122	1184	151	1653	154	1888
52.720	128	550	108	903	93	1334	93	1307
52.730	5	3701	2	10000	2	5488	2	5326
52.740	46	920	42	815	46	1001	41	853
55.100	151	308	182	322	203	280	217	291
55.210	13	2096	13	4217	12	1729	11	2102
55.220	8	2791	9	4103	9	4657	9	4165
55.231	5	6213	2	10000	3	10000	3	10000
55.233	4	4361	6	4523	7	2767	9	2558
55.239	25	1235	29	1405	35	2010	43	933
55.301	320	288	438	303	564	237	612	399
55.302	183	701	221	634	268	477	276	438
55.303	10	2085	31	910	42	673	44	744
55.510	30	1827	26	2224	28	2293	29	2629
55.520	20	1317	30	994	34	626	34	660

SKD šifra	Število 2000	HHI 2000	Število 2003	HHI 2003	Število 2005	HHI 2005	Število 2006	HHI 2006
60.100	3	9080	4	5734	8	7102	9	6460
60.211	4	7184	5	7521	4	8977	4	8784
60.212	28	982	27	1008	24	1187	22	1128
60.213	8	2784	8	2751	8	2741	8	2914
60.220	18	4138	43	821	53	860	59	1264
60.230	51	762	54	1106	59	1426	60	1009
60.240	884	281	970	382	1132	147	1190	135
61.100	18	2217	18	2748	23	3597	27	3228
61.200	2	9109	2	8297	2	7024	3	6831
62.100	5	5130	5	4772	6	3033	7	3022
62.200	21	2297	20	1636	24	1799	23	2326
63.110	16	2269	16	2131	20	2359	22	2417
63.120	8	5397	14	6729	23	5635	26	3000
63.210	21	1685	19	2571	22	1876	24	4123
63.220	8	4785	9	2125	13	2929	14	5780
63.230	7	9297	9	8195	12	6381	13	7708
63.300	369	768	348	735	361	725	356	729
63.400	344	790	326	838	312	912	304	774
64.110	2	9829	2	10000	2	10000	2	10000
64.120	13	4591	24	3279	31	2635	35	3181
64.200	102	3532	130	2570	163	2265	178	2064
70.110	23	2401	120	1381	235	1452	353	831
70.120	76	1704	124	2066	192	1886	249	603
70.200	64	864	152	553	245	1033	298	1428
70.310	239	900	298	1575	350	341	379	362
70.320	146	434	191	391	213	410	233	323
71.100	43	1017	37	1155	43	1341	47	1684
71.210	5	7966	4	5268	7	4293	7	4953
71.220	9	3935	16	6240	21	1968	22	6117
71.320	4	5998	9	5850	13	3054	19	2840
71.340	10	4296	13	2573	17	1559	20	1388
71.401	2	9705	3	8495	3	10000	5	5056
71.402	10	1787	11	1628	15	1826	15	1649
71.403	3	9219	6	6925	8	7396	10	3193
72.100	62	1305	77	990	99	930	113	813
72.300	70	997	78	1055	82	883	83	884
72.400	41	1262	65	926	86	811	92	696
72.500	139	510	138	390	135	662	135	470
72.600	50	1453	84	898	112	1324	126	1608
73.101	19	3062	26	2677	37	2640	43	2331
73.102	166	475	160	494	184	361	194	340
73.104	6	9301	13	2701	14	1871	15	1508
73.201	33	977	29	1405	33	1441	32	1933
73.202	7	4246	8	5687	5	7668	7	3418
74.110	47	751	66	572	101	326	132	299
74.120	1219	77	1386	73	1523	58	1568	452
74.130	109	742	99	801	111	842	112	852
74.140	1622	358	2046	178	2557	109	2687	76
74.150	104	1169	172	4280	202	5131	223	5675
74.201	80	988	100	742	112	651	121	554
74.202	49	1334	47	1684	49	805	58	736
74.203	643	187	717	186	794	245	831	175

SKD šifra	Število 2000	HHI 2000	Število 2003	HHI 2003	Število 2005	HHI 2005	Število 2006	HHI 2006
74.204	1915	78	1706	95	1650	86	1636	78
74.300	47	1277	73	748	88	545	96	511
74.400	418	276	456	284	528	364	563	440
74.500	25	1226	46	1018	68	964	65	1099
74.600	112	535	117	658	117	760	124	875
74.700	234	533	255	536	276	535	282	515
74.810	57	982	66	870	72	793	69	737
74.820	9	2757	15	1953	19	3509	22	4578
74.851	28	1379	40	1167	58	638	78	1175
74.852	17	1413	23	979	30	768	31	847
74.853	7	5468	11	1961	9	3295	12	3235
74.871	25	2943	36	2308	47	1642	48	1044
74.872	54	758	72	434	105	453	118	300
74.873	309	529	350	737	376	649	386	597