

Dejavniki gibanja cen v gostinstvu

Znanstvene monografije
Fakultete za management Koper

Uredniški odbor

izr. prof. dr. Roberto Biloslavo

prof. dr. Štefan Bojnec


prof. dr. Slavko Dolinšek

doc. dr. Justina Erčulj

izr. prof. dr. Tonči A. Kuzmanić

prof. dr. Zvone Vodovnik

ISSN 1855-0878



Dejavniki gibanja cen v gostinstvu

Sergej Gričar
Štefan Bojnec

Management



Dejavniki gibanja cen v gostinstvu

mag. Sergej Gričar

prof. dr. Štefan Bojnec

Recenzenta · doc. dr. Helena Nemeč Rudež

in doc. dr. Darja Boršič

Izdala in založila · Univerza na Primorskem,

Fakulteta za management Koper,

Cankarjeva 5, 6104 Koper

Risbe in oblikovanje · Alen Ježovnik

Naklada · 100 izvodov

December 2009

© 2009 Fakulteta za management Koper

Monografija je izšla s finančno podporo

Javne agencije za knjigo Republike Slovenije

CIP – Kataložni zapis o publikaciji

Narodna in univerzitetna knjižnica, Ljubljana

338.5:640.4(0.034.2)

GRIČAR, Sergej

Dejavniki gibanja cen v gostinstvu [Elektronski vir] /

Sergej Gričar, Štefan Bojnec. - El. knjiga. - Koper :

Fakulteta za management, 2009. - (Znanstvene monografije

Fakultete za management, ISSN 1855-0878)

Način dostopa (URL): [http://www.fm-kp.si/](http://www.fm-kp.si/zalozba/ISBN/978-961-266-027-7.pdf)

[zalozba/ISBN/978-961-266-027-7.pdf](http://www.fm-kp.si/zalozba/ISBN/978-961-266-027-7.pdf)

ISBN 978-961-266-027-7

COBISS.SI-ID 248899584

Kazalo

- Seznam preglednic . 6
- Seznam slik . 7
- Krajšave . 8
- Predgovor . 9
- 1 Uvod . 11
- 2 Gostinstvo in turizem . 17
 - 2.1 Opredelitev pojma turizem . 17
 - 2.2 Opredelitev pojma gostinstvo . 18
 - 2.3 Turistična ponudba in potrošnja . 20
 - 2.4 Gostinstvo v slovenski zakonodaji in industrija gostoljubja . 21
 - 2.5 Cene in kakovost gostinskih storitev . 22
- 3 Inflacija in tečajna politika . 31
 - 3.1 Dvig cen . 31
 - 3.2 Od tolarja do evra . 59
 - 3.3 Dvig cen po uvedbi evra v gostinstvu . 76
- 4 Empirična analiza cen v gostinstvu . 79
 - 4.1 Opredelitev raziskovalnega problema . 79
 - 4.2 Cilji raziskave . 83
 - 4.3 Predstavitev zbranih statističnih podatkov . 84
 - 4.4 Izvedba in zbiranje podatkov . 85
 - 4.5 Empirična analiza . 85
 - 4.6 Analiza in interpretacija rezultatov . 92
 - 4.7 Predstavitev rezultatov raziskave in potrditev hipotez . 113
- 5 Sklep . 121
- Literatura . 123

Seznam preglednic

- 3.1 Vrednost BDP in C_g v stalnih cenah preteklega leta, rast in delež C_g v BDP · 40
- 3.2 Indeks Big Mac · 52
- 3.3 Stopnje davka na dodano vrednost v posameznih državah v letu 2007 · 57
- 3.4 Statistični podatki po državah (regijah) leta 2007 · 69
 - 4.1 Rast indeksov od leta 2000 do leta 2007 · 91
 - 4.2 Prikaz opisnih statistik za proučevane indekse · 94
 - 4.3 Ocena komunalitet dejavnikov na cene v gostinstvu, Slovenija 2000–2007 (mesečni podatki) · 98
 - 4.4 Pojasnitev skupne variance (metoda glavnih komponent) · 99
 - 4.5 Pojasnitev skupne variance (metoda najmanjših kvadratov) · 99
 - 4.6 Pojasnitev skupne variance (metoda slike) · 99
 - 4.7 Komponentna matrika – ocene faktorskih uteži dejavnikov cen v gostinstvu, Slovenija 2000–2007 (metoda glavnih komponent) · 100
 - 4.8 Faktorska matrika – ocene faktorskih uteži dejavnikov cen v gostinstvu, Slovenija od 2000 do 2007 (metoda najmanjših kvadratov) · 101
 - 4.9 Faktorska matrika – ocene faktorskih uteži dejavnikov cen v gostinstvu, Slovenija 2000–2007 (metoda slike) · 101
 - 4.10 Ocena linearne regresijske enačbe 1 · 106
 - 4.11 Ocena linearne regresijske enačbe 2 · 112

Seznam slik

- 2.1 Prosti čas in turizem · 18
- 2.2 Mednarodni prihodi turistov v milijonih · 19
- 3.1 Monetaristična razlaga inflacije in keynesianska inflacija povpraševanja · 34
- 3.2 Ponudbeni šok in inflacija · 37

Krajšave

BDP	Bruto domači proizvod
BND	Bruto nacionalni dohodek
BS	Banka Slovenije
COICOP	Classification of Individual Consumption by Purpose
DDV	Davek na dodano vrednost
ECB	Evropska centralna banka
EMU	Evropska monetarna unija
ERM II	Mehanizem deviznih tečajev
ESPJ	Evropska skupnost za premog in jeklo
EU	Evropska unija
GZS	Gospodarska zbornica Slovenije
HICP	Harmoniziran indeks cen življenjskih potrebščin
HOTREC	Hotels, Restaurants & Cafes in Europe
IAC	Indeks agroživilskih cen
IBPG	Indeks bruto plač v gostinstvu
ICGS	Indeks cen gostinskih storitev
ICGSN	Indeks cen gostinskih storitev nočitve
ICGSP	Indeks cen gostinskih storitev prehrana
ICŽP	Indeks cen življenjskih potrebščin
ISIC	Mednarodna industrijska klasifikacija dejavnosti
NACE	Statistična klasifikacija dejavnosti Evropske unije
PPP	Pariteta kupne moči
RS	Republika Slovenija
SFRJ	Socialistična Federativna Republika Jugoslavija
SICTA	Mednarodna standardna klasifikacija turističnih dejavnosti
SIT	Slovenski tolar
SKD	Standardna klasifikacija dejavnosti
SURS	Statistični urad Republike Slovenije
USD	Ameriški dolar
WTO	Svetovna turistična organizacija
ZDA	Združene države Amerike
ZDDV	Zakon o davku na dodano vrednost

Predgovor

Knjiga predstavlja teoretična in empirična spoznanja predhodnih raziskav na področju inflacije in gostinstva, oblikovanja cen in prevzema evra v domači in tuji literaturi, kar je nadgrajeno z izvedeno empirično analizo oblikovanja cen v gostinstvu. V primerjavi s predhodnimi študijami je v analizo vključen širši izbor mogočih dejavnikov s poudarkom na vplivu uvajanja evra na cene v slovenskem gostinstvu. V analizi časovnih serij podatkov so posebej testirani meseci, ki so bili ključni za dvig in zaokroževanje cen v gostinstvu, vpliv povpraševanja po gostinsko-turističnih storitvah in na oblikovanje cen v gostinstvu ter vpliv stroškov inputov in plač v gostinstvu na ponudbeni strani oblikovanja cen v gostinstvu.

Znanstveni aparat temelji na statistično-ekonometrični analizi. V primerjavi s predhodnimi študijami, ki uporabljajo kvalitativne metode raziskovanja in kvantitativne kointegracijske metode, raziskava vključuje kvantitativno analizo s širšim izborom pojasnjevalnih spremenljivk z uporabo opisnih statistik in metode glavnih komponent, multivariatno faktorsko analizo in regresijsko analizo. Raziskava je namenjena vsem, ki se ukvarjajo s poglobljenimi analizami dejavnikov oblikovanja cen in inflacije ter njenih aplikacij in implikacij v gostinstvu.

1 Uvod

Ekonomija storitev pomeni velik vzpon 20. stoletja, ki jo bo zaznamovalo celotno 21. stoletje (Galogaža 2002). Turizem je ena od najbolj dinamičnih industrij na svetu z značilnim multiplikatorjem na ekonomsko dejavnost (Marques Torres 1998). Predvideva se, da bosta gostinstvo in turizem zaradi vedno več prostega časa in vedno višjega dohodka prebivalstva dosegala pozitivno rast. Na gibanje povpraševanja po gostinskih storitvah in turizmu vplivajo tudi drugi pozitivni in negativni dejavniki. Med negativne dejavnike spadajo na primer visoke cene pogonskih goriv (nafte, kerozina, plina), visoke cene hrane, recesija. Med pozitivne dejavnike spadajo na primer ugodne podnebne razmere, dohodek prebivalstva, vedno več prostega časa, sezonsko nižje cene sadja in zelenjave.

Storitvena dejavnost gospodarstva, v katero spadata tudi gostinstvo in turizem, je vpeta v menjalni in nemenjalni sektor. Menjalni sektor je vpeta v mednarodne tokove, kjer se cene oblikujejo na mednarodnem trgu. Številne storitve v turizmu pa se koristijo v nemenjalnem sektorju. Plače v nemenjalnem sektorju v tranzicijskih gospodarstvih težijo k višini plač v menjalnem sektorju, stopnja produktivnosti pa ne (Begg 2002). Zaradi nižje produktivnosti v nemenjalnem sektorju proizvajalci dvignejo relativne cene nemenjalnih dobrin, da lahko izplačujejo enako raven plač kot v menjalnem sektorju. Večja kot je razlika v produktivnosti med obema sektorjema, večje so notranje relativne cene (Begg 2002).

Največje prednosti Evropske unije (EU) so enoten notranji trg, šengensko območje in razvoj evropske monetarne unije (EMU) ter njene denarne enote evra, ki dejansko pozitivno vplivajo na konkurenčno prednost evropskega turizma (Ratz in Puczko 1999). Z uvedbo evra je dosežen nov razvoj EU, ki jo postavlja v položaj najmočnejše regije v svetu z 12,6 milijarde evrov (ECB 2008) bruto domačega proizvoda (BDP) v letu 2007. Uvedba evra je EU prinesla nov zgodovinski razvoj (Ratz in Puczko 1999). Evro je v letu 2009 plačilno sredstvo v 16 državah EU. Jeseni 2009 je imela EU 27 članic in tri pristopnice. Nova evropska valuta ni samo plačilno sredstvo, temveč je tudi akter na globalnem turističnem trgu »destinacija Evropa« (Leu 1998). Na turizem vsekakor pozi-

tivno deluje znižanje stroškov menjalnih tečajev evropskih nacionalnih valut, bančnih provizij in drugih stroškov, ki spremljajo potovanja znotraj EU (Ratz in Puczko 1999).

Slovenija je v zadnjih letih pred prevzemom evra z ustreznimi koordinacijami ekonomskih politik uspela ustvariti proces, ki je pripeljal do vzdržno nizke inflacije, potem ko je bila ta še leta 1999 okrog 9-odstotna. Na tako raven so jo pripeljali dejavniki,¹ ki so ob koncu 90. let vplivali na slovensko gospodarstvo in inflacijo. Skupen odziv Banke Slovenije (BS) na eni strani ter vlade na drugi strani je nato ustvaril zadostno mero kredibilnosti ekonomskih politik, da je omogočil učinkovit dezinflacijski proces (Rojs 2007). BS je vodila denarno in tečajno politiko v smeri, ki je omogočala vzdrževanje obrestnih mer na dovolj visoki ravni na eni strani, ter postopno zmanjševanje stopnje depreciacije deviznega tečaja tolarja do evra na drugi strani.² Istočasno je Vlada Republike Slovenije (RS) vodila bolj restriktivno politiko nadzorovanih cen, umirjeno plačno politiko ter učinkovit dialog s socialnimi partnerji. Doseženo nizko stopnjo inflacije sta v zadnjih letih še dodatno podkrepili povečana konkurenca v mednarodnem okolju, predvsem s Kitajske, in v menjalnem sektorju ter stabilizacija deviznega tečaja tolarja do evra po vstopu Slovenije v mehanizem deviznih tečajev (EMR II)³ v juniju 2004. Ugodno zniževanje inflacije je BS omogočilo, da je zniževala nominalne obrestne mere. Omenjeni dejavniki, trije monetarni – inflacija, devizni tečaj, obrestna mera – in dva fiskalna – javnofinančni primanjkljaj in javni dolg (ki sta se po letu 2000 zniževala) (Obreza 2006), so tako kljub vnovičnim naftnim šokom, ki smo jim bili priča v zadnjih letih, omogočili znižanje inflacije na evropsko primerljivo raven in izpolnitev še enega od mastrichtskih konvergenčnih kriterijev, ki so bili

1. Poleg drage nafte se je leta 1999 pridružil še fiskalni dejavnik kot posledica uvedbe davka na dodano vrednost (DDV) in visok cikel agregatnega povpraševanja. Po letu 1999 je nastopila še realna depreciacija tečaja tolarja in rast stroškov dela, višja od rasti produktivnosti dela. Vsi ti dejavniki so bili inflacijski.

2. Istočasen nadzor nad obrestnimi merami na eni strani ter deviznim tečajem na drugi strani je bil v pogojih prostega pretoka kapitala mogoče le ob ustreznem sodelovanju poslovnih bank. Večina slednjih je z BS tudi podpisala pogodbo o sodelovanju pri posegih na trgu tujega denarja. V skladu s to pogodbo je BS začasno in/ali dokončno kupovala in prodajala devize ter tako določala izhodiščni tečaj.

3. Na vlogo deviznega tečaja pri stabilizaciji inflacije sta v zadnjih letih še posebno opozarjala Coricelli in Jazbec (2001), katerih ugotovitve kažejo, da naj bi visoka stopnja akomodativnosti denarne politike zaradi impliciranega ciljanja realnega deviznega tečaja vodila do popolnega ravnotežnega prehajanja deviznega tečaja v cene (Rojs 2007).

pogoj za uspešen prevzem evra, k čemur se je z vstopom v EU zavezala tudi Slovenija.

S čim lahko pojasnimo premike cen v gostinstvu po uvedbi evra? Adriani, Marini in Scaramozzino (2003) v svoji raziskavi ugotavljata, kaj je povzročilo dvig cen ob uvedbi evra v Italiji. Kot hipotezo so postavili, da so se gostinci odločili za skupen dvig cen ob uvedbi evra, vendar so s svojo empirično analizo to trditev ovrgli. Podobno trditev bomo preverili tudi v empirični analizi »dejavniki gibanja cen v gostinstvu«. Ena od teorij pravi, da je uvedba evra dvignila cene v gostinstvu zaradi oblikovanja cen, ki so prijaznejše novi valuti, in druga, da se je zgodilo zaokroževanje cen navzgor v novi valuti (Hoblin, Ravenna in Tambalotti 2006).

Raziskava je pravzaprav prva analiza na temo uvedbe evra in gostinstva. Raziskava uporabi indekse, ki smo jih dobili od Statističnega urada Republike Slovenije (SURS). Rezultati raziskave naj bi pokazali, kateri dejavniki so povezani s cenami v gostinstvu.

Opis raziskovalnega problema

Gostinstvo in turizem sta pomembni dejavnosti slovenskega izvoza storitev in poslovna priložnost za Slovenijo. Poslovanje v turizmu kot globalno usmerjeni gospodarski dejavnosti je močno povezano z valutnimi in deviznimi tečaji. V Sloveniji je bil 1. januarja 2007 uspešno uveden evro. V vseh letih obstoja sodobnega turizma v Sloveniji pred uvedbo evra smo se pred vsako turistično sezono ozirali po deviznem tečaju, od katerega je bilo odvisno, ali bo mediteranska turistična destinacija za turiste zanimiva in konkurenčna ali ne (Unković in Zečević 2006). Danes v Sloveniji teh dilem ni več. Odprla se je nova dilema, novo vprašanje, kaj se je zgodilo s cenami v gostinstvu po uvedbi evra. Na to problematiko poskušamo odgovoriti v raziskavi.

Namen raziskave

Ugotoviti želimo, kateri so tisti dejavniki, ki so statistično značilno povezani z gibanjem in rastjo cen v gostinstvu. Temeljni namen raziskave je zato ugotoviti povezanost različnih dejavnikov z gibanjem in rastjo cen v gostinstvu po uvedbi evra. V ospredju je proučevanje naslednjih vrst dejavnikov: tečaj evra, povpraševanje v gostinstvu (prihodi turistov), stroški dela v gostinstvu, stroški surovin in splošen dvig ravni cen po uvedbi evra oziroma inflacije.

Glavni cilj in temeljna teza ter hipotezi

Glavni cilj raziskave je analizirati in prikazati dejavnike, ki so povezani s cenami v gostinstvu, gibanje cen znotraj gostinstva ter primerjati cene v gostinstvu s splošno ravno cen v RS. Z linearnim trendom iz analize časovnih vrst smo poskušali ugotoviti rast in gibanje indeksov. Z metodo glavnih komponent smo definirali novi sintetični spremenljivki. S faktorsko analizo smo poskušali ugotoviti, ali obstajajo skupni dejavniki, s katerimi bi lahko pojasnili večino razpršenosti v model vključenih spremenljivk. S pomočjo regresijske analize smo ugotavljali intenzivnost in smer povezanosti ter funkcijsko odvisnost glede na izbrane spremenljivke. Na osnovi ugotovitev raziskovalnega dela želimo prikazati, kateri so tisti dejavniki, ki so s cenami v gostinstvu najbolj povezani in ali je to res uvedba evra v RS.

Raziskava »Dejavniki gibanja cen v gostinstvu« ima temeljno tezo postavljeno kot povezavo s prikazom razlike med gibanjem cen v gostinstvu in splošnim gibanjem cen ter s prikazom pomembnosti uvedbe evra pri tem. Vstop Slovenije v EU, mehanizem deviznih tečajev ERM II in EMU je vplivala na cene. Cene v gostinstvu so se dvignile bolj, kot so se cene na splošno v RS po uvedbi evra in uvedba evra je razlog za spremembe cen v gostinstvu v Sloveniji. Ključna pa je analiza cen znotraj gostinstva.

HIPOTEZA 1 Spremembe cen v gostinstvu so pozitivno povezane z uvedbo evra v RS in s povečanim povpraševanjem po (gostinskih) storitvah.

HIPOTEZA 2 Stroški delovne sile in stroški nabave surovin (inputov) nadpovprečno dvigujejo cene gostinskih storitev.

Metodologija

V raziskavi smo uporabili tri metode. Prvič, proučili smo literaturo, ki obravnava teoretična spoznanja gostinstva in turizma, delitev gostinstva, metode oblikovanja cen v gostinstvu, delovno silo v gostinstvu, ponudbo in povpraševanje po storitvah, še zlasti gostinstva in turizma, definicije gostinstva in turizma, definicije prodajne cene in trženjski splet, inflacijo, pariteto kupne moči (PPP), evro in EU. Drugič, na osnovi predhodne študije literature in s pridobitvijo podatkov od SURS smo pregledali indekse. Tretjič, hipoteze smo testirali z multiplo regresijsko analizo ter z multivariatno faktorsko analizo in metodo glavnih komponent. Kvantitativni analizi testiranja hipotez sledi prikaz rezultatov, nji-

hove pomembnosti in njihovih implikacij. Čeprav je poudarek na vseh treh metodoloških korakih, je jedro raziskave kvantitativna analiza.

Raziskava v prvem delu temelji na teoretičnih spoznanjih iz gostinstva in turizma, ki vplivajo na rast dejavnosti. Tako raziskava najprej prikazuje teoretična spoznanja gostinstva in turizma ter njuno povezanost, nato se usmeri v prikaz oblikovanja cen in strategije določanja cen v podjetju (mikroekonomska raven), nadaljuje s teoretičnimi spoznanji vpliva makroekonomskih načel na cene v gostinstvu in končuje s prikazom sprememb ob uvedbi evra in njegovo povezanost na gostinstvo in turizem. Teoretična ekonomska izhodišča so povzeta po avtorjih, ki obravnavajo področje gostinstva in turizma ter monetarno politiko, predvsem v obdobju prevzema evra in proučujejo problematiko gostinstva in turizma, evra in inflacije. V drugem, empiričnem delu raziskave so obdelani rezultati opravljene raziskave, kjer so kot vir uporabljeni podatki SURS s področja gostinstva in turizma ter inflacije od leta 2000 do vključno leta 2007. Rezultati raziskave naj bi pokazali, kateri dejavniki so povezani z rastjo cen v gostinstvu in kateri z gibanjem cen v gostinstvu. Na koncu so sklepne ugotovitve in predlogi.

2 Gostinstvo in turizem

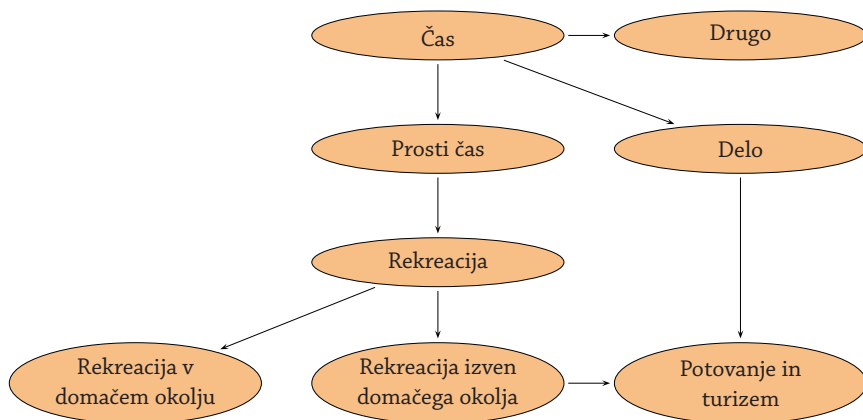
Turizem sestavlja zelo veliko različnih storitvenih dejavnosti. Zaradi tega je težko določiti celoten vpliv turizma na gospodarstvo, in sicer na podlagi obstoječih državnih statistik. Od tu je nastala potreba po opredelitvi turistične dejavnosti, ki jo lahko prikažemo s pomočjo mednarodne standardne klasifikacije turističnih dejavnosti (SICTA) ali kot HoReCa/Ta sektor po standardni klasifikaciji dejavnosti (SKD/NACE) (Nemec Rudež in Bojnec 2007).

2.1 Opredelitev pojma turizem

Razvoj znanstvene misli in znanstveno pojmovanje turizma kot kompleksne družbeno-ekonomske dejavnosti je potekalo v skladu z razvojem turizma. V tem smislu se razlikujejo tri obdobja. In sicer prvo obdobje do prve svetovne vojne, drugo obdobje med obema vojnama in tretje obdobje po drugi svetovni vojni (Blažević 2007).

Veliko je opredelitev besede turizem, ki so se začele s pojmom enodnevni izletnik do današnjega turista (Blažević 2007). Tribe (1996) je postavil nekaj delovnih definicij prostega časa in turizma. Slika 2.1 prikazuje opisano razmerje med prostim časom in turizmom.

- *Prosti čas = zasebni čas.* Zasebni čas je čas po službi, dnevni migraciji, spanju in neodločljivih gospodinjskih opravilih in je čas, ki je namenjen zasebnim opravilom, opravilom po lastni izbiri.
- *Rekreacija = dejavnost, ki se izvaja v prostem času.* Rekreacijska dejavnost vključuje dejavnosti, ki se izvajajo v domačem okolju, kot so branje in gledanje televizijskega programa, in tiste izven domačega okolja, kot so šport, obisk gledališča ali kinematografa, hobiji, stave, obisk turističnih zanimivosti, obedovanje ter turizem.
- *Turizem = obiskati vsaj za eno noč, za prosti čas in počitnice, poslovne in poklicne ali druge turistične namene; dejavnost, ki se izvaja v prostem času.* Obiskati pomeni začasen premik iz kraja bivanja (domačega okolja) in dela (službe) v drug kraj (destinacijo). Dejavnosti v tej skupini so potovanje do destinacije, bivanje v destinaciji in rekreacija.



SLIKA 2.1 Prosti čas in turizem (prirejeno po Tribe 1996)

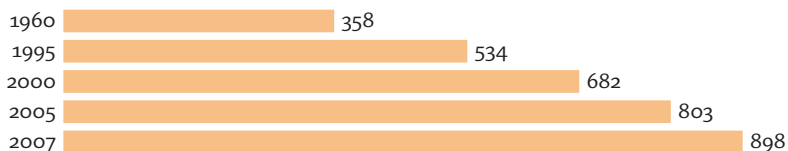
- *Podjetja turizma in prostega časa* so podjetja, (1) ki proizvajajo blago in storitve za uporabo v prostem času; (2) ki ponujajo storitve za prosti čas; in (3) ki skrbijo za oskrbo turističnih podjetij in podjetij, ki ponujajo storitve za prosti čas. Številna pa so podjetja, ki proizvajajo blago in storitve za turistične in neturistične namene, na primer restavracija (Tribe 1996).

Svetovna turistična organizacija (WTO) je na svoji konferenci o potovanju in turizmu, ki je bila v Ottawi leta 1991, sprejela koncept povpraševanja (angl. demand-side concept) kot edine mogoče metode za definiranje turizma. Po tej metodi se definicija turizma glasi: »Turizem je vsaka dejavnost oseb v času njihovega potovanja in bivanja zunaj mesta stalnega prebivališča, in to brez prekinitve, vendar ne dlje od enega leta, zaradi počitka, zaradi poslovnih ali drugih razlogov« (Blažević 2007).

V letu 2007 je bilo 898 milijonov mednarodnih turističnih prihodov, kar pomeni rast 6,5 % na leto, merjeno od leta 1950. V letu 2006 je bilo ustvarjenega za 733 milijard ameriških dolarjev (USD) prometa ali kar dve milijardi na dan. Delež turizma v svetu obsega kar 35 % izvoza vseh storitev (WTO 2007a). Za leto 2020 se napoveduje 1,6 milijarde mednarodnih turističnih prihodov (WTO 2007b).

2.2 Opredelitev pojma gostinstvo

Gostinstvo (angl. catering, catering industry, hotels and restaurants) je zelo raznovrstna dejavnost, in sicer zato, ker zadovoljuje potrebe dveh osnovnih skupin potrošnikov. Prva skupina potrošnikov storitev v gostinstvu so turisti oziroma osebe zunaj kraja stalnega bivališča. Druga



SLIKA 2.2 Mednarodni prihodi turistov v milijonih (prirejeno po WTO 2007b)

skupina so rezidenti ali stalni prebivalci, ki povprašujejo po gostinskih storitvah zunaj njihovih gospodinjstev (Gričar 1999), torej se ukvarja s storitvami. O storitvenem gospodarstvu govorimo takrat, ko proizvod gospodarske veje ni proizvod ampak storitev. Storitve, ki je čista storitev (usluga) ali sprememba na že obstoječem proizvodu. Gostinske storitve so take gospodarske storitve, ki se izvajajo v gostinstvu in s katerimi zadovoljujemo potrebe ljudi po stanovanju, hrani in pijači, in to na poseben gostinski način. Razvoj gostinstva je povezan predvsem z razvojem celotnega gospodarstva, še posebno z delom gospodarstva, ki omogoča menjavo blaga, trgovine, prometa in turizma (Štambuk 1975).

2.2.1 PONUDBA HRANE IN PIJAČ

Storitve ponudbe hrane so gostinske storitve, s katerimi se zadovoljujejo potrebe ljudi po hrani. Sestojijo se iz priprave in postrežbe različnih vrst jedi (toplih, hladnih, sladic) (Štambuk 1975).

Storitve ponudbe pijač so gostinske storitve, s katerimi se zadovoljujejo potrebe ljudi po pijači. Sestojijo se iz priprave in postrežbe različnih vrst pijač in napitkov (Štambuk 1975).

Vse te storitve se izvajajo tako, da se jedi in pijače ne samo prodajajo oziroma točijo, temveč se v največjem delu tudi pripravljajo in nato postrežejo gostom v gostinskih objektih. Prehranjevati se v restavracijah pomeni danes stalnico, je kazalec, ki prikazuje, da so restavracije mednarodni fenomen gospodarske rasti (Brotherton 2003). Vsi potujoči ljudje konzumirajo hrano in pijačo v restavracijah neodvisno od tega, ali so restavracije del svetovnih verig ali domače gostinstvo, tako kot danes največji managerji, ki uporabljajo storitve gostinstva kot najpomembnejši ambient, na katerem se dosežejo najpomembnejši dogovori (Drolovič 2005).

2.2.2 NASTANITVENO GOSTINSTVO

Storitve prenočevanja so gostinske storitve, ki zadovoljujejo potrebe ljudi po namestitvah v sobah, posteljah ali stanovanjih (Štambuk 1975).

Storitve prenočevanja se opravijo skupaj z drugimi dopolnilnimi dejavnostmi.

Oddajanje sob spada v kategorijo ponujanja neoprijemljivih storitev. Hotel ali drug namestitveni objekt proda oziroma odda v najem prostor za določen čas. Vendar posameznik sobe ne kupi, jo le najame in jo uporablja določen čas ter potem zapusti hotel. Hotelska soba je nekoliko obrabljena, hotelir pa jo lahko znova proda. Hotelski proizvod, ki je vezan na sobe, imenujemo prenočitev. Je neoprijemljiv, porabniku ostane samo spomin na neko doživetje (Noč 2004).

2.2.3 CASINO GOSTINSTVO

Proizvod iger in zabave v Sloveniji predstavlja enega od najpomembnejših segmentov turizma tako v ustvarjenem prihodku, dodani vrednosti, številu zaposlenih kot v turističnem prometu (Uran in Ovsenik 2007). Slovenija ima na tem področju še vedno pomembno evropsko konkurenčno prednost, zato igralniško-zabavišni turizem predstavlja razvojno turistično priložnost. Slovenska igralniška industrija je izrazito izvozna dejavnost in je najbolj vezana na italijanski trg (Uran in Ovsenik 2007).

2.3 Turistična ponudba in potrošnja

Trgi se nenehno spreminjajo, so dinamični in nepredvidljivi, zapleteni in očarljivi, obdobjem vznemirjenj sledijo obdobja zatišja. Študij trgov razkrije pod navidezno naključnimi dogodki določene sile in vzorce. Nepogrešljivemu orodju za razumevanje gibanja cen in izdelkov/storitev na posameznih trgih pravimo analiza ponudbe in povpraševanja (Samuelson in Nordhaus 2002). Na turistično ponudbo vplivajo številni dejavniki. Poleg cene turističnega proizvoda je še veliko necenovnih dejavnikov. Primarna turistična ponudba se v manjši meri odziva na spremembo cene. Glede na to, da v strokovni literaturi ni splošnega modela, ki bi obravnaval dejavnike turistične ponudbe, se lahko pri opredelitvi dejavnikov tovrstne ponudbe destinacije naslonimo na splošne dejavnike v razmerah popolne konkurence, kot jih opredeljujeta Samuelson in Nordhaus (2002) – tehnologija, cene inputov, cene povezanih dobrin, vladna politika, posebni vplivi.

Količina izdelka, ki jo ljudje kupijo, je odvisna od njegove cene. Višja kot je cena izdelka pri nespremenjenih ostalih dejavnikih, manj enot so kupci pripravljene kupiti. Nižja kot je tržna cena, več bodo kupili. Med tržno ceno dobrine in količino povpraševanja po tem izdelku ob-

staja določeno razmerje pri nespremenjenih ostalih elementih. To razmerje med ceno in kupljeno količino opisuje krivulja povpraševanja, ki kaže razmerje med ceno in količino povpraševanja. Proučujemo pa lahko tudi premike v krivulji povpraševanja, kot na primer odnos med dohodkom in turistično potrošnjo. Odnos med dohodkom (BDP, narodnim ali osebnim dohodkom) in potrošnjo oziroma dohodkovna elastičnost povpraševanja je eden najpomembnejših odnosov, ki jih proučuje ekonomska veda. V ta namen se uporablja ustrezna funkcija potrošnje. Za teoretično pojasnitev turističnega povpraševanja uporabljamo funkcijo turistične potrošnje oziroma dohodkovno elastičnost povpraševanja. Ta je bila na področju turizma prvič uvedena konec 50. let prejšnjega stoletja in so jo opredelili tako: »Funkcija turistične potrošnje prikazuje odnos med turistično potrošnjo in dohodkom (BDP ali narodnim dohodkom ali osebnim dohodkom).« (Planina in Mihalič 2002.) Funkcija turistične potrošnje nam torej prikazuje, kako je turistična potrošnja odvisna spremenljivka, povezana z dohodkom kot neodvisno spremenljivko (Nemec Rudež in Bojnec 2007).

2.4 Gostinstvo v slovenski zakonodaji in industrija gostoljubja

Značilnosti Slovenije kot turistične destinacije (države) so njena varnost in dostopnost, gostoljubnost, ekološka neokrnjenost, dinamičnost in izzivalnost. Prav tako se Slovenija pohvali z bogato naravno in kulturno dediščino. V Sloveniji se je s turistično dejavnostjo leta 2002 ukvarjalo okoli 13.000 poslovnih subjektov (Gomezelj Omerzel 2006). Slovenija predstavlja približno 0,3 % turističnega obiska v Evropi. Ista avtorica za leto 1999 navaja, da turistična dejavnost vsako leto prispeva več kot 1,67 milijarde evrov skupnega prometa. Zaposluje 52.500 oseb. Predstavlja okoli 10 % slovenskega izvoza blaga in storitev in kar 49 % izvoza storitev.

Poznavanje in razumevanje narave gostinske dejavnosti nam omogoča, da se sprijaznimo z nekaterimi, ekonomsko tudi manj prijetnimi danostmi, ki se jim morajo podjetja v svojem poslovanju prilagoditi, da lahko kljub njihovem obstoju uspešno poslujejo (Planina 1991). Osnovne značilnosti so fiksna zmogljivost, neobstojnost in kratkotrajnost storitev, neenakomerno povpraševanje, nemudnost storitev, delovna intenzivnost, lokacija, kapitalska intenzivnost, velik delež stalnih stroškov v celotnih stroških (Mihalič 1999). Gostinstvo zagotavlja od 5 do 8 milijonov delovnih mest po Evropi, v panogi delujejo tako mala

kot srednje velika podjetja, celo mikro podjetja, strukturno so to tako družinska podjetja, vse do velikih podjetij. V Evropi je okoli 1,5 milijona samostojnih poslovnih subjektov, ki se ukvarjajo z gostinstvom. V turizmu se pomembno vključuje gostinstvo – polovica prihodka v turizmu se ustvarja v gostinstvu. To so nočitveni objekti (hoteli, moteli, hostli) in objekti nudenja hrane in pijače (gostilne, restavracije, bistroji, bari, slaščičarne) (Raffling 1998).

2.5 Cene in kakovost gostinskih storitev

V marsikateri državi tvori danes storitveni sektor glavni del BDP. Tako imajo nekatere države več kot 60 % svojega BDP iz storitvenega sektorja. Te so Avstralija (71 %), Kanada (66 %), Francija (71 %), Japonska (63 %), Norveška (72 %), Velika Britanija (73 %) in Združene države Amerike (ZDA) (80 %) (Kotler, Bowen in Makens 2003). Nasproti fizičnemu proizvodu je storitev neotipljiva dobrina, nevidljiva dobrina, dobrina brez vonja in brez okusa ter uporabljena, preden je plačana (Kotler, Bowen in Makens 2003).

Sistem cen ima v sistemu gospodarstva posebno mesto, kot tudi celotna problematika cen. Ne gre samo za eno področje ekonomije, ki v teoretičnem, metodološkem in tehničnem pogledu spada v najkompleksnejše, temveč na višino cen vpliva celotna družba s svojim povpraševanjem in ponudniki s svojo ponudbo (Kubović in dr. 1988). Na oblikovanje cene vplivajo notranji in zunanji dejavniki. Notranji dejavniki so trženjska strategija podjetja, trženjski splet, stroški, kakovost in organizacijsko odločanje o cenah. Ti elementi vplivajo na odločitev oblikovanja cen tudi v gostinstvu, in sicer pred prevzemom evra, ob prevzemu evra in po prevzemu evra v RS. Zunanji dejavniki, ki vplivajo na ceno, pa obsegajo naravo poslovanja podjetja in povpraševanje, konkurenco in druge naravne elemente poslovanja podjetja, pa tudi zamenjavo valute, ki jo je Slovenija doživela ob prevzemu evra, in konvergenčne kriterije, ki jih je Slovenija dosegla.

2.5.1 TRŽENJSKI SPLET

Slovenski porabniki so prepričani, da so se cene ob uvedbi evra v gostinstvu nadpovprečno dvignile. Gostinska podjetja so na osnovi svojih kalkulacij postavila cene, ki so jih z evrom ponudili svojim gostom. Oblikovanje cene ni enostavna naloga, toda, ali so cene v gostinstvu v letih 2000 do vključno 2007 poskočile bolj kot inflacija? So se gostinci res odločili za strategijo visokih cen ob uvedbi evra? To bomo analizirali

v tej raziskavi. Tudi gostinstvo uporablja trženjski splet, zato v nadaljevanju predstavljamo njegove lastnosti s poudarkom na drugem P (P2) – cena.

P1 – *izdelek/storitev*, govorimo, da je izdelek/storitev glavni igralec v trženjski filozofiji in praksi. Pomembno je, da izdelek/storitev čim bolj približamo kupcu/potrošniku – zadovoljimo plačilno sposobnega kupca. Potrošnik je tisti, ki ocenjuje vse značilnosti izdelka ali storitve (Mihalič 1997a).

P2 – *cena* je denarni izraz za izdelek ali storitev. Cena se oblikuje na osnovi konkurence na trgu, to je ponudbe in povpraševanja. Cena je odvisna od proizvodnih stroškov, konkurence in drugih okoliščin, kot so različna prodajna območja, kdo so kupci, posredniki, v kakšni sezoni se določen izdelek prodaja in kakšen je namen uporabe. Cena je izražena kot menjalno razmerje, po katerem se opravi menjava določene dobrine med prodajalcem in kupcem. V tržnem sistemu, kjer se cena oblikuje prosto na trgu, je tržna cena določena z ravnotežjem med povpraševanjem in ponudbo na trgu. Cena je tako vrednost, ki na eni strani izraža vrednost storitve/izdelka za potrošnika, na drugi strani pa proizvodne stroške ponudnika izdelka/storitve (Mihalič 1997b). Cene proizvodov in storitev so prek njihove prodaje vir dobička podjetij. Cena je edina sestavina trženjskega spleta, ki prinaša prihodek, vse druge sestavine povzročajo stroške. Zato je zelo pomembno, kako podjetje določi ceno izdelkom/storitvam, kako to ceno spreminja glede na čas, kraj in kupce in kako odgovori na spremembe cen pri konkurentih (Bojnec in dr. 2007).

Poznamo različne vrste cen: nabavne cene, lastne ali stroškovne cene, prodajne cene in druge vrste cen. Nabavna cena je tista, po kateri določen proizvod kupimo. Če k nabavni ceni prištejemo še stroške na enoto proizvoda, povezane z nabavo, dobimo končno nabavno vrednost. Lastna ali stroškovna cena proizvoda nam pove, kolikšne stroške podjetju v povprečju povzroči enota določenega proizvoda ali storitve, kar je med drugim odvisno tudi od nabavne cene proizvodnih dejavnikov, ki sodelujejo v procesu nastanka določenega proizvoda ali storitve. Prodajna cena je cena, po kateri podjetje proizvod proda. Praviloma je višja od lastne cene storitve. Če se oblikuje na podlagi stroškov, je sestavljena iz lastne cene in določenega pribitka k lastni ceni (Gričar 2005).

P3 – *razpečava, distribucija* pomeni, kako je organiziran prenos izdelkov po distribucijskih kanalih do prodajnih mest ali kupcev. Razpečava je lahko neposredna – od proizvajalca do potrošnika – ali imamo posre-

dnike, grosiste, veleprodajo, maloprodajo. Smisel je v tem, da imamo čim manj posrednikov. Pri razpečavi moramo obvezno upoštevati stroške, kakšne so zaloge, lokacijo in pokritost trga (Mihalič 1997b).

P4 – *promocija ali tržno komuniciranje* predstavlja način komuniciranja s kupci zaradi pospeševanja in povečevanja prodaje. Promocijo izvajamo z demonstracijami, degustacijami, svetovanjem, reklamiranjem, z objavami v sredstvih javnega obveščanja in na svetovnem spletu.

2.5.2 CENA IN KAKOVOST

Za številne avtorje kakovost pomeni sposobnost proizvoda ali storitve, da s svojimi značilnostmi in oblikami vpliva na njihovo zmožnost zadovoljevanja potreb in želja potrošnikov. Z drugimi besedami – kakovost je zmožnost turističnega proizvoda, da zapolni ali pa preseže pričakovanja gosta. Naše želeno stanje je zadovoljen gost. On bo zadovoljen, kadar naše izkušnje z našim proizvodom ustrezajo njegovim pričakovanjem in željam (Uran 1999).

Cena izraža kakovost na dolgi rok. V gostinstvu, vsekakor tudi v hotelu, je kakovost sobe močno povezana in predstavljena gostu skozi turistične kataloge. Tako gost dobi predstavo o tem, kaj lahko pričakuje (Henly, Cotter in Herrington 2004). Pridobljena korist je za potrošnika sicer res izdelek/storitev, vendar samo tisti, ki mu zagotavlja rešitev problema oziroma predstavlja prilagoditev njegovim zahtevam. Zato namesto izdelka nastopa v tehtanem razmerju kakovost izdelka, in sicer tista, ki jo potrošnik ovrednoti kot kakovost (zaznana kakovost). Potrebna žrtev pa je kot protiutež zaznana cena. Vrednost izdelka je torej razmerje med zaznano kakovostjo izdelka in zaznano ceno izdelka (Dubrovski 2006):

$$\text{vrednost} = \frac{\text{zaznana kakovost}}{\text{zaznana cena}}.$$

Dolgoročno gledano je strategija visoke kakovosti praviloma najbolj varna, perspektivna in konkurenčno učinkovita strategija. V števcu ulomka imamo dejansko neomejene možnosti, medtem ko je imenovalec že mnogo bolj omejen. V okviru take strategije je mogoče ravnati zelo fleksibilno, odvisno od vsakokratnih razmer, pri čemer nikakršna pasivnost ni dovoljena. Če zaostanemo v razvoju kakovosti, nas lahko že v naslednjem trenutku prehitijo konkurenti z izboljšano vrednostjo njihovih izdelkov (Dubrovski 2006). Nekateri izdelki z globoko psihološko povezavo z odjemalcem, z višjo statusno dimenzijo, lahko povzročijo

obratno povezanost cene in povpraševanja, kjer višja cena prinaša tudi višje povpraševanje (Jurše 1993).

2.5.3 KONKURENCA

Spremenjene razmere v svetovnem gospodarstvu močno vplivajo na način, vire in udeležence tekmovanja. Govorimo o konkurenčnosti podjetij, institucij, panog in končno tudi držav. Svetličič (1996) pravi, da je treba ločiti konkurenčnost in konkurenco. Prva je pogoj za uspešno tekmovanje na trgu, za konkurenco. O konkurenčnosti se danes govori toliko, ker se podjetja borijo za novo porazdelitev tržnih deležev.

Pojem konkurenčnosti je zelo težko opredeljiv pojem, ki je predmet različnih interpretacij in zlorab, pojem, ki je postal že skoraj mističen. Čeprav se konkurenčnost opredeljuje ekonomsko, pa to ni le ekonomski niti le tržno pogojen fenomen. Nanj prav tako vplivajo drugi dejavniki politične, naravne in kulturne značilnosti posamezne družbe. Obstaja zveza med učinkovitostjo, produktivnostjo, konkurenčnostjo in življenjskim standardom ter ekonomskimi svobodami in demokracijo, vendar ta zveza ni premočrtna; več demokracije ne pomeni avtomatično tudi hitrejše gospodarske rasti (Svetličič 1996). Prav tako Svetličič ugotavlja: »Pozabljamo, da danes obstajajo pomembnejše od naravnih danosti ustvarjene prednosti. Ustvarjene prednosti so lahko oprijemljive (na primer fizični ali finančni kapital) ali neoprijemljive (tehnološki know-how,¹ ugled, blagovna znamka, informacije, organizacijske sposobnosti in celo kultura organizacije).«

Porter (1990) loči dve vrsti konkurenčnih prednosti: stroškovno, torej sposobnost podjetja, da proizvede in prodaja ceneje in učinkoviteje kot konkurenca, in tisto, ki temelji na diferenciaciji izdelkov, torej sposobnost podjetja ponuditi izdelke boljše kakovosti, posebnih lastnosti, posebne prodajne storitve. Skratka – podjetje mora biti sposobno ponuditi izdelke, za katere so porabniki pripravljene seči globlje v žep, proizvajati pa jih mora po enakih stroških kot konkurenca (Svetličič 1996).

Konkurenčna prednost izhaja tudi iz kombinacije nacionalnih značilnosti in strategije podjetja. Država oblikuje pogoje za konkurenčnost, vendar je od sposobnosti podjetja odvisno, ali izkoristi priložnosti ali ne (Porter 1990).

Podjetja poskušajo konkurentom strateško ovirati vstop na trg, in si

1. Tehnološki know-how (angl. know-how) – tehnološko znanje, ki temelji na raziskovanju, izkušnjah.

cer na osnovi teorije življenjskega ciklusa proizvoda, v fazi inovacijskega monopola s pomočjo inovacije, v fazi zrelega oligopola s pomočjo kartelov, diferenciacije izdelkov (oglaševalno tekmovanje) in z drugimi tržnimi ovirami. Lokacijo proizvodnje v tej fazi opredeljujejo predvsem razlike v stroških med deželami. Iščemo lokacije z nižjimi stroški, zlasti nizkimi cenami dela (Svetličič 1996).

Če hočemo zmagati v globalni konkurenci, moramo izkoriščati vse vire, ki so na razpolago, in vse prednosti, ki jih ponuja svetovni trg. Gre za osvajanje novih trgov s pomočjo nižjih stroškov dela in z diferenciacijo izdelkov ter nov odnos do zakladnice talentov, financ in tehnologije. Obenem tako zmanjšamo tudi izpostavljenost nestanovitnosti konjunkturalnih ciklov, ker konjunktura in kriza nista nikoli istočasni na vseh koncih sveta (Svetličič 1996).

Teoretične osnove konkurenčnosti in turizma

Konkurenčnost je vsekakor tudi instrument približevanja turistu, zagotavljanja spremljajočih storitev in iskanja novih priložnosti oziroma informacij za potrebna prilagajanja turističnih storitev potrebam in željam turistov ter iskanja tržnih niš. Spremenjeni pogoji poslovanja v globalnem gospodarstvu močno vplivajo na turistično dejavnost. Pojavljajo se nove in nove turistične destinacije na vseh koncih sveta ter novi subjekti, nova turistična podjetja in načini tekmovanja z novimi vsebinami gostinskih storitev, nizkocenovni letalski prevozniki. Svetličič (1996) poudarja: »Bistvene so postale ustvarjene, ne več naravne prednosti ali sam zemljepisni položaj.« V specifičnem primeru gostinstva lahko zagotovo trdimo, da na konkurenčnost gostinstva v Sloveniji pomembno vplivajo tako ustvarjene neoprijemljive prednosti (človeški kapital, znanje, ustvarjalnost, inovacije, izkušnost) kot naravne prednosti (klima, relief) ter seveda zemljepisni položaj, ki je za Slovenijo zelo ugoden. V turizmu in gostinstvu ne moremo ločevati ustvarjenih in naravnih prednosti, prednosti pa se dopolnjujejo in le razvoj tako ene kot druge vrste omogoča večjo stopnjo konkurenčnosti.

Navidezno je postalo domače povpraševanje, zaradi globalizacije manj pomembno, v resnici pa prav domači kupci ohranjajo posebno težo: zaradi bližine trga in zanesljivosti oskrbe (Bobek in Kenda 2003). Delovanje v tujini oziroma pridobivanje gostov iz tujine ali tuje povpraševanje je osnovni generator delovanja mnogih gostinskih podjetij predvsem v turističnih destinacijah, torej način krepitve lastnih konkurenčnih prednosti, izvor novih in diferenciranih gostinskih storitev

ter način dvigovanja kakovosti storitev in organizacijskega poslovanja gostinskih podjetij. Obenem ne smemo zanemariti domačega povpraševanja, saj je pomembno tudi razmerje med domačimi in tujimi turisti kot element, ki ga v raziskavi uporabljamo za element povpraševanja po gostinskih storitvah. V Sloveniji je bilo v letu 2007 med prihodi zabeleženih 35 % domačih in 65 % tujih turistov (SURS 2007a). Še posebno je domače povpraševanje pomembno za gostinsko dejavnost v kritičnih situacijah, kjer lahko teroristični napad, recesija, nenaden izbruh nalezljivih bolezni, nestabilnost političnih razmer, klimatske spremembe ali uvedba nove valute v trenutku spremenijo smer turističnih tokov. Dejstvo je, da domače povpraševanje najbolje pozna dejanske razmere na nacionalnem trgu. Velja pa tudi, da majhno domače povpraševanje sili ponudnike k prodaji storitev na tujih trgih, s tem pa ustvarja pritisk na izboljšave. Majhnost domačega trga tudi v gostinstvu in turizmu privede do konkuriranja v tržnih nišah, diferenciranih produktih, specializaciji.

Pomemben dejavnik konkurenčnosti podjetij sploh so sodobne komunikacije. Dostop do svetovnega spleta postaja pomembnejši kot velikost domačega trga (Gržinič 2007). V gostinstvu in turizmu so te še toliko bolj pomembne, saj lahko gost/turist s pomočjo sodobne tehnologije ne le rezervira hotelsko sobo, temveč si ogleda sobo, v kateri bo spal, jedilnico, v kateri bo jedel, in podobno. Torej sodobna tehnologija ni le v pomoč pri približevanju gosta/turista in ponudnika, temveč neposredno vpliva na povpraševanje in na ceno gostinskih storitev.

V gostinstvu ne smemo zanemariti konkurenčne prednosti »value of money« (korist, ki jo gost dobi za porabljen denar). Izbira enega ali drugega ponudnika je odvisna od tega, kakšno korist lahko gost dobi, in je danes prav od tega bolj odvisno, ali bo gost ponudnika obiskal ali ne.

Delitev dejavnosti je lahko v domeni razvoja, v proizvodnji, razpečevanju, trženju ali v storitvah. Vselej bo zniževanje stroškov, nastalo z delitvijo dela med partnerji in polno izrabo zmogljivosti, vplivalo na konkurenčno prednost obravnavane dežele (Bobek in Kenda 2003). Tudi v gostinstvu in turizmu velja, da je ustrezno okolje, ki domača podjetja konkurenčno spodbuja, odvisno od štirih dejavnikov in dveh zunanjih spremenljivk (Porter v Bobek in Kenda 2003): od faktorskih pogojev, pogojev povpraševanja, podporne komplementarne dejavnosti, podjetniške strukture ter tekmovalnosti, naključja in vlade.

Iz ekonomske teorije o konkurenčnem okolju lahko povzamemo elemente, ki bodo v prihodnosti omogočili učinkovito delovanje in konku-

renčno prednost tudi gostinskega sektorja. Ti elementi so človeški kapital, znanje, izkušnje, prilagodljivost spremembam, kakovost storitve, tržne niše, partnersko sodelovanje, raziskave in tehnološki razvoj.

2.5.4 OBLIKOVANJE CEN

Osnovni cilj podjetja je doseganje maksimalne vrednosti za lastnika. Podjetje ustvarja dobiček s prodajo storitev in/ali proizvodov na trgu po določeni ceni. Čim višja bo cena in čim večja bo količina prodanih dobrin, tem večji bo prihodek podjetja. Ponavadi sta cena in količina prodanih dobrin negativno povezani, kar zaplete doseganje cilja maksimiranja dobička. Podjetje naj oblikuje takšno ceno, ki ne bo odganjala kupcev h konkurenci in bo hkrati omogočala doseganje čim večjega dobička, v najslabšem primeru vsaj kritje stroškov, ki nastanejo v zvezi s proizvodom/storitvijo. Za popolno konkurenco velja, da noben kupec ali prodajalec ne more vplivati na tržno ceno. Cena je torej na trgu dana, zato se morajo vsi tržni subjekti prilagajati dani ceni s svojimi količinami, ki jih želijo kupiti oziroma prodati. Nepopolna konkurenca, ki jo srečamo v praksi, se pojavlja v različnih oblikah. V razmerah nepopolne konkurence velja, da imajo tržni osebki določen vpliv na ceno. Višja kot je stopnja konkurence na strani prodajalcev, manjši vpliv ima posamezen prodajalec na določanje tržne cene in obratno (Bojnc in dr. 2007).

Stopnja tržne konkurence je ključni dejavnik pri postavljanju cenovnih strategij posameznih podjetij. Če bi bili vsi trgi popolnoma konkurenčni, bi bile cene popolnoma fleksibilne in dosegali bi edinstveno ravnotežno ceno.

Pribitek na stroške je dominantna strategija postavljanja cen. Iz teorije je znano, da v modelu nepopolne konkurence podjetja pod normalnimi pogoji zaračunavajo cene, ki pomeni neki pribitek nad mejnimi stroški, in tako jim ostane nekaj prostora pri uravnavanju cen v primeru variacij v stroških. V modelu popolne konkurence pa vsa podjetja na istem trgu postavljajo cene na ravni čiščenja trgov; ni pribitka na stroške in cene so vedno enake mejnim stroškom. V tem primeru se rigidnost cen po nastalih šokih ne pojavi. Lepljivost cen je tako mogoča le pri odklonih od popolne konkurence (Álvarez in dr. 2005). V novokeynesianskem modelu lepljivih cen naj bi podjetja delovala na monopolističnih trgih. Čeprav večina podjetij v evroobmočju deluje znotraj visoko konkurenčnega okolja, je raziskava, ki je bila predstavljena leta 2005 na Evropski centralni banki (ECB), pokazala (Fabiani in dr. 2005), da večina podjetij še vedno obvladuje neko stopnjo avtonomije pri po-

stavljanju cen. Postavljanje cen s pribitkom je še posebno značilno za podjetja s tržno močjo in tako še vedno 54 % podjetij določa svoje cene s pribitkom na stroške. To pomeni, da uvedba skupne valute v tako kratkem času še ni imela večjega vpliva na strategije oblikovanja cen v podjetjih evroobmočja. Izjemi bi lahko bili le Belgija in Francija.

Ena od glavnih značilnosti mehanizma določanja cen v evroobmočju je cenovna diskriminacija.² Po navadi so podjetja zainteresirana za njeno uporabo, da bi si tako pridobila čim večji delež potrošnikovega presežka. Večje razlike v postavljanju cen je mogoče najti predvsem med sektorji. Tako je raziskava pokazala, da je enotna cena bolj pogosto uporabljena strategija predvsem v menjalnem sektorju, medtem ko sta strategiji cenovne diskriminacije bolj uporabljene v proizvodnem oziroma nemenjalnem sektorju (Fabiani in dr. 2005).

Mikro študije indeksa cen življenjskih potrebščin (ICŽP, HICP) kažejo, da zniževanje cen znotraj evroobmočja ni nenavaden pojav, izjema so le storitve. V povprečju se v obdobju enega meseca zniža okoli 40 % cen potrošnih in proizvodnih dobrin (Angeloni in Ehrmann 2004). Pri tem je treba poudariti, da so znotraj evroobmočja opazne velike sektorske razlike, zato ne moremo govoriti o pojavu padajoče cenovne rigidnosti. Dhyne in dr. (2005) navajajo, da je pri podkategorijah »sveža in predelana hrana« ter »energija« opaziti skoraj popolno simetrijo med pogostostjo zviševanja in zniževanja cen (54 %). Razlika pa je precej večja v sektorju storitev, kjer sta le dve od desetih cenovnih sprememb tudi znižanji cen. Ta ugotovitev bi lahko bila delno povezana s stroški, saj se variabilni stroški v sektorju storitev le redko znižajo, kar se kaže v delovni intenzivnosti tega sektorja. Prav tako se tudi plače ne znižujejo prav pogosto in tudi sektorska inflacijska stopnja za storitve je bila vseskozi višja od inflacijske stopnje HICP (Dhyne in dr. 2005). Podobno kot navaja ta raziskava, je tudi temeljna teza raziskave ugotoviti gibanje splošnih cen in cen gostinskih storitev v Sloveniji. Prav tako smo tudi v drugi hipotezi v tej raziskavi – »dejavniki gibanja cen v gostinstvu« – postavili trditev, da je zviševanje cen povezano z dvigom stroškov dela v gostinstvu v tej panogi. Čeprav je dvigovanje cen v povprečju pogostejše kot zniževanje cen, kar je dokaj normalno za ekonomsko okolje

2. Cenovna diskriminacija pomeni, da prodajalci za popolnoma enako blago ali storitve, prodane v popolnoma enakih okoliščinah, različnim skupinam kupcev zaračunajo različne cene. V teh primerih posebna skupina kupcev nima svobodne izbire oziroma je ta omejena.

z zmerno inflacijo, pa te asimetrije ne vplivajo na obseg cenovnih sprememb. V povprečju so padci cen večji kot porast cen (10 % proti 8 %) (Dhyne in dr. 2005).

Obstaja nekaj empiričnih študij o občutljivosti cenovnih odzivov na naravo in smer šokov. Fabiani in dr. (2005) so na primer na podlagi anketnih raziskav ugotovili, da so stroški dela in surovin najpomembnejši dejavnik dvigovanja cen. V povezavi s padci cen pa se najviše uvrščajo cene konkurentov, sledijo spremembe v pogojih povpraševanja in stroški surovin. Finančni stroški niso tako zelo pomembni. Podjetja v evro-območju so bolj nagnjena k spreminjanju cen zaradi šokov, ki vodijo v izgubo dobičkov (višanje stroškov surovin in dela, pa tudi zniževanje cen konkurentov), kot zaradi šokov, ki vodijo v njihovo večanje (zniževanje finančnih stroškov in stroškov dela, izboljševanje pogojev povpraševanja in višanje konkurenčnih cen) (Špiljak 2006). Tako lahko povzamemo, da poleg metode pribitek na stroške (Álvarez in dr. 2005) obstajajo še metode oblikovanja cen glede na konkurente (Detela 1986), tržna metoda (Dubrovski 2006) in metoda glede na konkurenco (Bojnc in dr. 2007).

V kolikšni meri se spremeni količina turistične ponudbe, če se spremeni cena na trgu, je v veliki meri odvisno od značilnosti posameznih delov ponudbe. Vse kaže, da je pri tem odločilni dejavnik razpoložljivost produkcijskih faktorjev. Čim večja je ta, tem lažje in hitreje se ponudba prilagodi drugačnim cenam ali drugačnim razmeram na trgu, s tem pa je tudi stopnja elastičnosti ponudbe glede na ceno večja. Ne glede na podrobnosti velja splošno pravilo, da se količina ponudbe večja, če rastejo cene, torej je krivulja ponudbe rastoča (Planina 1991).

3 Inflacija in tečajna politika

3.1 Dvig cen

Stabilnost cen je eden temeljnih ciljev makroekonomske politike. Za normalno delovanje gospodarstva je bistvena usklajenost dohodkovne, fiskalne in monetarne politike v smeri neinflatornega delovanja. Inflacija pomeni splošen dvig cen in povzroča porazdelitev dohodka ter izkrivlja relativne cene. Inflacija na dolgi rok naj ne bi imela vpliva na realne kategorije, saj se nominalne količine gibljejo vzporedno z inflacijo. Pri sestavljanju cenovnih indeksov se daje utež posameznim cenam dobrin in storitev glede na njihov ekonomski pomen (Samuelson in Nordhaus 1995). Visoke ravni izkoriščanja zmogljivosti in nizke ravni brezposelnosti ustvarijo v tržnem gospodarstvu pomanjkanja. Zaradi tega se inflacija hitro dvigne na nedopustno visoke ravni. Dejansko je bila visoka inflacija v razvitih gospodarstvih v zadnjem desetletju relativno omejena. Toda nizko stopnjo inflacije v Evropi so pospremile vztrajno rastoče stopnje brezposelnosti (Samuelson in Nordhaus 2002). Inflacija se pojavi, ko narašča splošna raven cen. Cene in plače lezejo navzgor. V obdobju ekonomske ekspanzije rastejo hitreje, v recesijah pa ne padajo, ampak rasejo počasneje. V sodobnih razvitih gospodarstvih je inflacija zelo inercialna. To pomeni, da se bo nadaljevala po isti stopnji, dokler je ne bodo spremenili ekonomski dogodki. Eden glavnih šokov v inflaciji so spremembe agregatnega povpraševanja, ki se pojavi, ko agregatno povpraševanje rase hitreje kot proizvodne zmogljivosti gospodarstva, kar vleče cene navzgor, da uravnotežijo agregatno ponudbo in povpraševanje. Dejanski evri povpraševanja tekmujejo za omejeno ponudbo dobrin in tako potiskajo navzgor cene. Ko brezposelnost upade in delavci postanejo redki, se povečajo tudi plače in inflacijski proces se pospeši. Nazorno predstavitev inflacije je razvil ekonomist A. W. Phillips, ki je količinsko opredelil določanje inflacije plač (Samuelson in Nordhaus 2002). V osnovi ta pravi, da je tekoča inflacija pojasnjena z inflacijskimi pričakovanji in z neko mero izkoriščenosti kapacitet v gospodarstvu. V svoji hibridni obliki, ki upošteva, da se nekatere cene v gospodarstvu določajo na podlagi enostavne indeksacije, recimo glede na

preteklo inflacijo, nova Philipsova krivulja vključuje tudi vpliv pretekle inflacije na tekočo inflacijo (Masten 2008).

Raziskava »Dejavniki gibanja cen v gostinstvu« je temeljno tezo postavila kot povezavo s prikazom med gibanjem cen v gostinstvu in splošnim gibanjem cen. Za uspešno analizo pa želimo najprej prikazati teorije inflacije, za katere predvidevamo, da so povezane s cenami v gostinstvu v proučevanem obdobju med letoma 2000 in 2007. Poglejmo, kako nastanek inflacije razlagajo monetaristi in keynesianci. Predpostavljamo, da je gospodarstvo v dolgoročnem ravnotežju (torej je presečišče krivulj agregatnega povpraševanja (AD) in agregatne ponudbe (AS) na ravni polnozaposlitvenega proizvoda; krivulja AS je tam navpična). Model $AD-AS$ je nastal kot alternativa keynesianskemu modelu, ki prikazuje ravnotežje v gospodarstvu glede na proizvod (Y) in obrestno mero (i), model $AD-AS$ pa išče ravnotežje med proizvodom (Y) in ravno cen (P), zato je primernejši za razlago inflacije (Senjur 1999). AD pomeni razmerje med količino proizvodov, po katerih se povprašuje, in ravno cen.

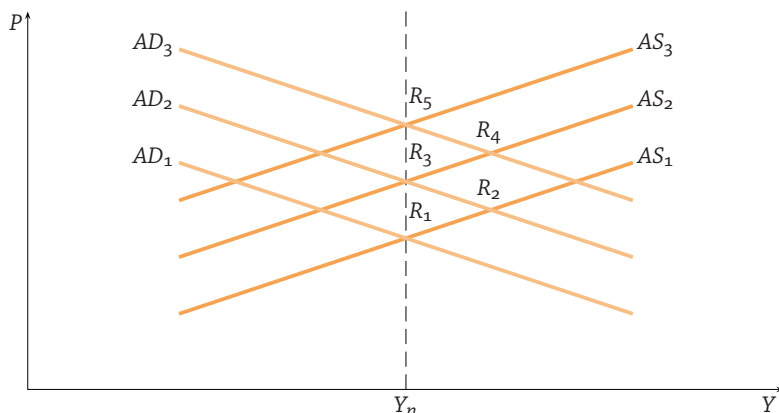
Keynesianci razlagajo krivuljo AD kot skupek zasebne potrošnje (C), naložb (I), trošenja države (G) in neto izvoza (X). Premik AD povzročajo spremenjena količina denarja v obtoku (monetarna politika), ki je tudi element analize v tej raziskavi, predpostavljen v hipotezi 1, da je med uvedbo evra in povečanim povpraševanjem po gostinskih storitvah pozitivna povezava, spremenjeno trošenje države ali sprememba davkov (fiskalna politika), spremembe vedenja potrošnikov, sprememba neto izvoza, ki je tudi element analize v tej raziskavi, predpostavljen v hipotezi 1, da je med cenami gostinskih storitev in povečanim povpraševanjem po njih (prihodi turistov) pozitivna povezava, in sprememba naložb. Premik AS prikazuje razmerje med ravno cen in proizvodom, ki je namenjen za prodajo. Pri analizi krivulje AS je treba razlikovati med kratkim in dolgim rokom. Na kratek rok krivulja narašča, saj dvig cen povzroči povečanje dobička proizvajalcev (ob nespremenjenih stroških) in proizvajalci povečujejo proizvodnjo. Če se povišajo stroški proizvodnje, se krivulja pomakne v levo (ob nespremenjeni ravni cen), če se stroški znižajo, pa v desno. Najpogostejši vzroki za spremembo cen so (Podobnik 2006) zvišanje plač, ki pomeni zvišanje stroškov proizvodnje, ki je tudi element analize v tej raziskavi, predpostavljen v hipotezi 2, da stroški delovne sile nadpovprečno dvigujejo cene gostinskih storitev (bruto plače); krivulja AS se premakne v levo. Realno povišanje plač povišuje tudi stroške proizvodnje in premik krivulje AS v levo. Vi-

šanje drugih stroškov (na primer hrane) premika krivuljo agregatne ponudbe v levo in je tudi element analize v tej raziskavi, predpostavljen v hipotezi 2, da stroški nabave inputov nadpovprečno dvigujejo cene gostinskih storitev (cene hrane in pijač oziroma agroživilska inflacija). Rezultat izboljšanja tehnologije in/ali večje produktivnosti je znižanje stroškov, kar pomeni premik krivulje AS v desno. Sprememba deviznega tečaja povzroči spremembo uvoznih cen in s tem stroškov proizvodnje, pri čemer se kot input uporablja uvoženo blago. Višji devizni tečaj zniža uvozne cene in s tem stroške proizvodnje. Krivulja AS se premakne v desno.

Agregatno ravnotežje je v modelu $AD-AS$ doseženo v presečišču krivulj AD in AS . Presečišče določa ravnotežno raven cen in ravnotežen proizvod, kar pa na kratek rok ni stabilno. Prihajalo bo do približevanja naravni stopnji brezposelnosti na trgu dela in s tem do spreminjanja plač (Mishkin 2001).

Na sliki 3.1 opazujemo, kako se gospodarstvo premakne iz dolgoročnega ravnotežja R_1 zaradi povečanja količine denarja v obtoku, ki povzroči premik AD_1 v AD_2 . V prvi fazi gospodarstvo še ostane na kratkoročni krivulji AS_1 , ki je tekla tudi skozi dolgoročno ravnotežje R_1 . Vzpostavi se kratkoročno ravnotežje v točki R_2 , kjer je proizvod nad polno zaposlitveno ravnjo, zato je tudi zaposlenost nad ravnjo naravne stopnje brezposelnosti. Zaposlenost nad ravnjo naravne brezposelnosti je mogoča le ob višjih plačah. Zvišanje plač na trgu dela povzroči premik krivulje AS_1 v AS_2 . Gospodarstvo se tako premakne iz kratkoročnega ravnotežja R_2 v dolgoročno ravnotežje R_3 . Za kratkoročno ravnotežje v R_2 je, glede na izhodiščni položaj, značilno zvišanje tako proizvoda (Y) kot tudi ravni cen (P), za novo dolgoročno ravnotežje v R_3 pa le zvišanje cen. Če gre za kratkoročno zvišanje količine denarja v obtoku, se premikanje krivulje AD v desno zaključi in inflacija se ne nadaljuje. Če pa se rast denarja nadaljuje in se zato krivulja AD še naprej pomika v desno, se bodo ustvarjala nova ravnotežja, ki bodo na dolgi rok vedno pripeljala le do višje ravni cen (inflacije), proizvod pa bo ostal na ravni polnozaposlitvenega, čeprav se bo na kratek rok povečal tudi proizvod. Tako pride do nastanka vztrajno visoke inflacije (Mishkin 2001).

Tudi keynesianci menijo, da je inflacija na dolgi rok monetarni pojav. Drugače kot monetaristi pa trdijo, da na kratek rok inflacijo poleg povečanja količine denarja v obtoku povzročajo tudi drugi dejavniki. Ti dejavniki so tisti, ki premikajo krivulji AD in AS . Če inflacijo povzroči premik krivulje AD v desno, govorimo o inflaciji povpraševanja, če pa



SLIKA 3.1 Monetaristična razlaga inflacije in keynesianska inflacija povpraševanja (prirejeno po Mishkin 2001)

inflacija nastaja zaradi premikov krivulje *AS* v levo, govorimo o stroškovno pogojeni inflaciji; primer: povečano povpraševanje po gostinskih storitvah (*ADGS*), ko inflacija povpraševanja pogojuje vedno več in vedno boljše plačane zaposlene osebe v gostinstvu, ali stroški plač, ki povzročajo stroškovno inflacijo (*ASPL*). *ADGS* in *ASPL* pa na dolgi rok predstavljata novo dolgoročno ravnotežje, na kratek rok, kot je uvedba evra, pa ne. To trditev bomo potrdili ali ovrgli v tej raziskavi.

Vzroki za inflacijo so številni in zanje obstajajo različne teoretične razlage. Tradicionalna razlaga je bila, da se inflacija pojavlja zaradi pritiskov na strani povpraševanja (inflacija povpraševanja) ali pritiskov na strani stroškov (stroškovna inflacija). Danes obeh vzrokov inflacije ni mogoče strogo ločiti, saj delujeta vzajemno in se združujeta prek inflacijskih pričakovanj (Hrovatin 2004).

3.1.1 STRUKTURNA INFLACIJA

Strukturna inflacija je posledica neravnotežja med povpraševanjem in ponudbo in nastane tam, kjer je pomanjkanje blaga, to pa pomeni, da trg ni usklajen med potrebami povpraševalcev in ponudbe. Na osnovi reducirane oblike input-output modela zapišemo skupno proizvodnjo *i*-tega sektorja, ki je eksogeno pogojena z velikostjo in strukturo vektorja končne porabe (Jagrič 2008):

$$X_i = r_{i1}Y_1^d + r_{i2}Y_2^d + \dots + r_{in}Y_n^d = \sum_{j=1}^n r_{ij}Y_j^d, \quad i = 1, 2, \dots, n, \quad (3.1)$$

kjer je X_i proizvodnja sektorja i , r_{i1} sektorski multiplikator (učinek povečanja končne potrošnje), Y_1^d končna potrošnja sektorja, $Y_1^{d(1)}$ končna potrošnja sektorja 1, Y_j^d končna potrošnja sektorja j , $\sum_{j=1}^n$ vsota in r_{ij} učinek povečanja končne potrošnje produkta j -tega sektorja za enoto na povečanje potrošnje proizvodnje i -tega sektorja.

Sprememba obsega končne porabe bo izzvala spremembo skupne proizvodnje sektorja i . Vendar pa na velikost proizvodnje i -tega sektorja ne bo vplivala le sprememba v velikosti vektorja končne porabe, ampak tudi spremembe v njegovi strukturi. Če se npr. končna potrošnja prvega sektorja poveča (storitev v gostinstvu) in se za isti znesek potrošnja proizvoda drugega sektorja zmanjša (storitev trgovine), se je spremenila struktura. To bo povzročilo spremembo proizvodnje i -tega sektorja iz X_i na $X_i^{(1)}$, če so sektorski multiplikatorji r_{i1} ter r_{i2} različni (kar je pogostejše, kot da bi bili enaki). Tako je sprememba strukture končne potrošnje povzročila spremembo velikosti in strukture skupne proizvodnje (Jagrič 2008).

Sprememba končne potrošnje proizvoda prvega sektorja bo povzročila spremembe v proizvodnji vseh sektorjev v narodnem gospodarstvu (Jagrič 2008):

$$r_{i1}\Delta Y_1^d, i = 1, 2, \dots, n, \text{ kjer je } \Delta Y_i^d = Y_1^d - Y_1^{d(1)} \quad (3.2)$$

ter kjer je r_{i1} sektorski multiplikator (učinek povečanja končne potrošnje), ΔY_1^d sprememba končne potrošnje, Y_1^d končna potrošnja sektorja in $Y_1^{d(1)}$ končna potrošnja sektorja 1.

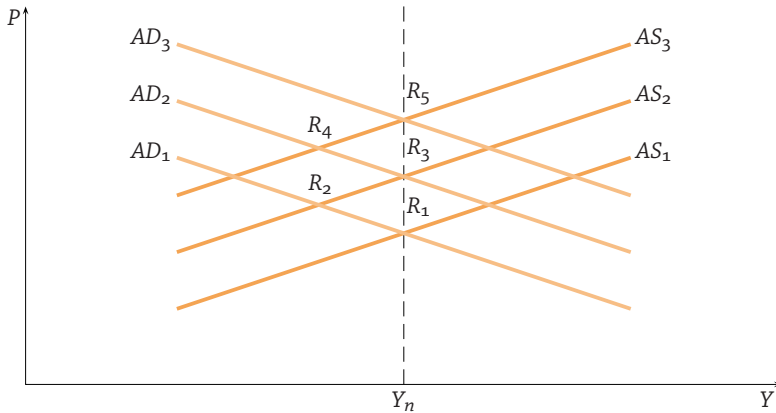
Analogno lahko ovrednotimo vplive sprememb v končni potrošnji proizvoda katerega koli sektorja. Vsaka sprememba, tako velikosti kot strukture, vektorja končne porabe skozi mrežo posrednih in neposrednih proizvodnih odvisnosti zahteva prilagajanje proizvodnje ter drugih agregatov, ki jih proizvodnja določa. Vsaka neusklajenost med velikostjo in strukturo z vektorjem končne porabe določene proizvodnje ter realizirano proizvodnjo se kaže v ustreznih pritiskih ter družbenih stroških. Spremembe v vektorju končne porabe so pogoste in hitre. V gospodarstvih z večjo razvojno dinamiko so ti procesi intenzivnejši. Mehanizem prilagajanja proizvodnje pa zahteva določen čas, zato se pojavijo krajši časovni intervali, ko proizvodnja ne ustreza povpraševanju. To povzroča pritiske na cene. Podražitev proizvoda nekega sektorja zaradi nezadovoljenega povpraševanja pa povzroči povečanje stroškov za sektorje, ki ta proizvod rabijo za svojo proizvodnjo. S tem se začne

proces stroškovne inflacije. Tako smo prišli do ugotovitve, da je inflacija spremljevalni pojav procesa gospodarskega razvoja. Imenujemo jo strukturna inflacija. Da bi jo omilili, moramo predvidevati spremembe končne potrošnje, da bi se skupna proizvodnja že vnaprej prilagajala pričakovanim spremembam v obsegu in strukturi končne potrošnje (Jagrič 2008).

3.1.2 STROŠKOVNA INFLACIJA

Pri stroškovni inflaciji predpostavimo, da je nastal negativen ponudbeni šok (zvišanje cene nafte na svetovnem trgu, zvišanje cen hrane kot t. i. agroživilska inflacija ali pa zvišanje plač, ki je bilo doseženo na primer s stavko). Na sliki 3.2 to lahko predstavimo s premikom krivulje AS_1 levo navzgor v AS_2 . Novo kratkoročno ravnotežje je doseženo ob višji ravni cen in manjšem obsegu proizvodov. S stališča trga dela so plače zaradi izsiljenega zvišanja višje od dolgoročno ravnotežnih, brezposelnost pa presega naravno stopnjo brezposelnosti. Zato bo sčasoma zaposlovanja več, plače pa se bodo znižale, kar bo krivuljo AS_2 spet premaknilo v AS_1 . Novo ravnotežje bo enako kot v izhodišču. Tako ponudbeni šok na dolgi rok ne povzroča inflacije. Inflacija na dolgi rok je mogoča le, če se v trenutku, ko je gospodarstvo v točki R_2 , krivulja AD premakne v desno iz AD_1 v AD_2 . Gospodarstvo tako doseže ravnotežje v R_3 , kjer je raven cen višja, proizvod pa je na polnozaposlitveni ravni. Premik krivulje AD povzroči le inflacijo, saj bi polnozaposlitveni proizvod dosegli tudi brez posredovanja ekonomske politike. Če bi se negativni ponudbeni šoki nadaljevali ter povzročali premike krivulje AS v levo ter bi se krivulja AD premikala v desno, bi se tudi inflacija nadaljevala (na primer dvig cen hrane in brezalkoholnih pijač na svetovnem trgu ali t. i. agroživilska inflacija). Ker je premikanje krivulje AD na dolgi rok mogoče le ob večji količini denarja, pravimo, da je v takšnem primeru denarna politika akomodativna. Pri negativnih ponudbenih šokih aktivistična politika ni zaželena (Mishkin 2001).

Zaposlovanje je največji operativni strošek poslovanja gostinskega podjetja. Komunikacija in treningi na dolgi rok, ki vključujejo tudi nepolno zaposlene osebe, bodo najmočnejše orodje managementa gostinstva. Sprememba valute ima lahko za veliko število zaposlenih inflatorni učinek zaradi različnih interpretacij višine osebnega dohodka v novi valuti. Management mora biti tudi pripravljen na primerjalne podatke o osebnih dohodkih med delavci v evroobmočju. Z uvedbo evra postanejo dohodki nominalno primerljivi brez valutnih preračunavanj



SLIKA 3.2 Ponudbeni šok in inflacija (prirejeno po Mishkin 2001)

(Neville in Barlow 1998). Pozitivno je, da bodo zaposleni bolj nagnjeni k zaposlovanju v drugih državah evroobmočja. Mobilnost zaposlenih v evroobmočju bo edini blagodejni učinek managementa na zadrževanje ravni plač v podjetju in v panogi gostinstva (WTO 1998).

3.1.3 INFLACIJA POVPRASEVANJA

V primeru inflacije povpraševanja se osredotočimo na premik krivulje AD v desno; povzročajo ga nemonetarni dejavniki, na primer ekspanzivna fiskalna politika. Povečano trošenje države ali znižanje davkov bo na sliki 3.1 povzročilo premik agregatnega povpraševanja iz AD_1 v AD_2 . Gospodarstvo bo na kratek rok prešlo iz ravnotežja R_1 v R_2 , kjer sta prisotni višji proizvod in višja raven cen. Zaradi višje zaposlenosti na trgu dela se povečajo plače. Zvišanje plač povzroči premik krivulje AS v levo, tako da gospodarstvo najde novo dolgoročno ravnotežje v R_3 . V novem ravnotežju je, glede na izhodišče, prisotna le višja raven cen. Razlaga za premik krivulj AD in AS je torej enaka kot pri monetaristih, s to razliko, da je začetni impulz za premik krivulje AD tokrat prišel iz nedejnarnega sektorja. Nadaljnji premiki krivulje AD v desno bi povzročili trajanje inflacije tudi na dolgi rok, vendar pa fiskalna politika ne more biti ekspanzivna neomejeno dolgo časa. Teoretično bi bilo mogoče trošenje države povečati do 100 % BDP in zniževati davke do vrednosti o. V praksi pa bi se tako izvajanje davčne politike ustavilo veliko prej, saj ne ena ne druga ekstremna možnost nista ne ekonomsko ne politično sprejemljivi. Torej na dolgi rok ekspanzivna fiskalna politika ni vzdržna, medtem ko je povečanje količine denarja v obtoku mogoče tudi na

dolgi rok. Zato je premike krivulj *AD* v desno, ki bi se pojavljali dolgo časa in bi povzročali neprestano inflacijo, mogoče pripisati le povečani količini denarja v obtoku. Pri tem je pomembno, da povečanje količine denarja ni cilj ekonomske politike, temveč posledica drugih ciljev (Mishkin 2001), na primer financiranje uvedbe nove valute evra ali sanacija bančno-finančnega sektorja v času recesije.

S sodobno teorijo potrošnje, se nam poraja vprašanje dejanskih sprememb potrošnega obnašanja v Sloveniji. Sodobna teorija potrošnje temelji na dveh predpostavkah. Vsi potrošniki so med seboj enaki in maksimizirajo medčasovno oziroma življenjsko funkcijo koristnosti, ki je opredeljena na potrošnih ravneh za vsa obdobja življenja, ob omejitvi, ki jo postavljajo razpoložljivi viri. V razmerah negotovosti maksimizacija temelji na pričakovanih vrednostih prihodnjih relevantnih spremenljivk (na primer dohodka ali obrestnih mer), ki jih agenti oblikujejo racionalno – optimalno in uporabljajo vse razpoložljive informacije (Polanec 2008).

Potrošnja je v trenutku t odvisna zgolj od vsote sedanjih vrednosti prihodnjih delovnih dohodkov in od začetnega premoženja, zmanjšane za sedanjo vrednost zapuščine. Večja kot je vsota sedanjih vrednosti tekočega dohodka, večja je tekoča potrošnja. Poleg tega je potrošnja odvisna od diskontnega faktorja.¹ Višji kot je diskontni faktor, manj cenimo prihodnjo potrošnjo, zato je večja tekoča potrošnja. Povečanje tekočega dohodka, v kolikor ni permanentno, ne poveča bistveno potrošnje, saj tekoči dohodek predstavlja le manjši del vseh dohodkov. To je drugačna napoved vedenja potrošnikov od tiste, ki jo predvideva keynesianska teorija potrošnje, saj bi se tam potrošniki odzvali ne glede na to, ali gre za trajno ali zgolj začasno spremembo (Polanec 2008).

V teoriji dohodka je povečanje potrošnje povezano s povečanjem dohodka. Ta je odvisen od tekočega in od pričakovanih prihodnjih razpoložljivih dohodkov in za povečanje obojega najdemo dokaze med razpoložljivimi podatki za Slovenijo. Poleg tega je treba opozoriti še na tretji dejavnik, ki je pozitivno vplival na rast potrošnje. To je sproščanje likvidnostnih omejitev, ki olajšujejo zadolževanje in s tem trošenje. Da so se povečali tekoči razpoložljivi dohodki, lahko sklepamo že na pod-

1. Prihodnost diskontiramo tako, da je izbira dinamično konsistentna, kar pomeni, da zaradi diskontiranja potrošnik od danes na jutri ne spremeni odločitve. Ključno je, da je diskontni faktor za enako distanco v času vedno enak. Če bi se namreč diskontni faktorji spreminjali med obdobji, se danes ne bi odločili za enako potrošnjo kot jutri (Polanec 2008).

lagi realnega povečanja povprečnih neto plač in iz povečanja agregata neto plač, drugih prejemkov in socialnih transferjev (Polanec, Masten in Fabjančič 2000).

Pogled na preglednico 3.1 nam kaže, da se je potrošnja v gostinstvu (C_g) v zadnjih sedmih letih povečevala. Tudi realni BDP se je povečeval. Preglednica prikazuje realno rast BDP in C_g v odstotkih. Podatki o vrednostih BDP in potrošnje v gostinstvu so v stalnih cenah preteklega leta. V primeru prikaza (ali govora o) nominalnih oziroma tekočih cen se ne upoštevajo spremembe vrednosti denarja. Prikaz v realnih oziroma stalnih cenah upošteva spremembo vrednosti denarja in s tem izločimo vpliv inflacije. Vrednost denarja se spreminja s časom, zato je treba pri primerjavah cen in vrednosti v času izvesti revalorizacijo – deflacioniranje (Mihalič 1997a, Hrovatin 2004):

$$I_r = \frac{I_n}{\text{HICP}_{def}}, \text{ kjer je} \quad (3.3)$$

$$\text{HICP}_{def} = (1 + i_0) \times (1 + i_1) \times \dots \times (1 + i_{n-1}),$$

ter kjer je I_r realni indeks, I_n nominalni indeks in HICP_{def} deflator.

Vrednost BDP in realno rast BDP različni viri navajajo različno.² Različne navedbe podatkov BDP so odvisne od časa prevzema podatkov od SURS. Vrednost BDP za obdobje 2000–2006 se je po reviziji na SURS nominalno povečala za 1,5 oziroma 1,6 %. Izjemi sta leti 2001, ko je vrednost BDP večja samo za 1,3 %, in 2006, ko je vrednost BDP večja za 1,8 % oziroma za 0,3 % predvsem zaradi redne letne revizije (SURS 2008d). Z revizijo BDP se nove ocene realne gospodarske rasti ne razlikujejo pomembno od doslej objavljenih, saj se na novo izračunane stopnje rasti od prej objavljenih razlikujejo za 0,1 ali največ za 0,3 odstotne točke (o. t.) (preglednica 3.1, stolpec 4). Nova ocena gospodarske rasti za leti 2005 in 2006 je višja za 0,2 o. t. (predvsem zaradi redne letne revizije): za leto 2005 znaša zdaj 4,3 % (prej 4,1 %), za leto 2006 pa zdaj 5,9 %

2. SURS (2008c) navaja, da so se spremenili podatki BDP, ker so jih januarja leta 2008 obiskali predstavniki odbora za bruto nacionalni dohodek (odbor BND), ki deluje v okviru Eurostata, z namenom, da preverijo usklajenost naših virov in metod ocenjevanja BND z evropskim sistemom računov 1995. Sodelovanje z odborom BND se nadaljuje tudi v letu 2009. Glede na ugotovitve odbora BND in zlasti glede na njegove pripombe o naših virih in metodah ocenjevanja BND bodo nujne metodološke revizije doslej objavljenih podatkov o BND. Podatki o BDP, temeljnih agregatih nacionalnih računov in zaposlenosti so zato revidirani zaradi že omenjenih pripomb odbora BND kot tudi z običajnimi revizijskimi koraki.

PREGLEDNICA 3.1 Vrednost BDP in C_g v stalnih cenah preteklega leta, rast in delež C_g v BDP

Leto	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)
2000	17.544,4	17.024	4,1	4,1	4,1	3,9	660,0	-	3,8
2001	19.007,2	18.422	3,1	2,8	3,1	2,7	730,4	105,9	3,8
2002	21.475,0	20.720	3,7	4,0	3,7	3,5	764,9	104,7	3,6
2003	23.784,2	22.940	2,8	2,8	2,8	2,7	882,0	115,3	3,7
2004	26.190,6	25.814	4,4	4,3	4,4	4,2	970,0	110,0	3,7
2005	28.250,7	27.783	4,1	4,3	4,1	4,1	1.021,2	105,3	3,6
2006	30.397,9	29.859	5,7	5,9	5,7	5,7	1.092,2	107,0	3,6
2007	33.105,5	32.295	6,1	6,8	6,1	5,8	1.312,3	120,2	4,0

OPOMBE Naslovi stolpcev: (1) BDP v mio EUR (SURS 2008a, popravljene podatki), (2) BDP v mio EUR (UMAR 2008a, popravljene podatki), rast BDP (SURS 2008a, v odstotkih), (4) rast BDP (SURS 2008a, popravljene podatki v odstotkih), (5) rast BDP (ECB 2008, v odstotkih), (6) rast BDP (UMAR 2008a, v odstotkih), (7) C_g v mio EUR (SURS 2008a), (8) R_{C_g} , (9) C_g /BDP (SURS 2008a, popravljene podatki v odstotkih).

(prej 5,7 %). Po prvi letni oceni je BDP po tekočih cenah v letu 2007 znašal 34.471 milijonov evrov, kar je nominalno za 11,2 % več kot leto prej (31.008 milijonov evrov). V obsegu se je BDP 2007 v cenah preteklega leta povečal za 6,8 %; nova ocena stopnje realne rasti BDP za leto 2007 je za 0,7 o. t. višja od prve ocene po četrletnih računih (6,1 %) (SURS 2008c). Po posameznih področjih dejavnosti se je obseg bruto dodane vrednosti v letu 2007 v cenah preteklega leta najbolj povečal v gradbeništvu (za 16,0 %), finančnem posredništvu (za 13,8 %) in gostinstvu (za 8,7 %). Realna rast bruto dodane vrednosti je bila nizka v vseh storitvenih dejavnostih, v katerih prevladujejo netržne storitve države, ter v javni upravi in obrambi za 1,4 %, v izobraževanju za 1,9 % ter v zdravstvu in socialnem skrbstvu za 0,9 % (SURS 2008c).

Potrošnja v gostinstvu je bila v vsem proučevanem obdobju v mejah med 3,6 % BDP in 4,0 % BDP, povprečna letna rast potrošnje pa med 4,7 % in 20,2 %. Velika rast potrošnje v gostinstvu je bila leta 2007, in sicer s povprečno vrednostjo 20,2 %, oziroma potrošnja v gostinstvu predstavlja 4 % BDP in je bila v proučevanem obdobju najvišja.

SURS (2008d) navaja, da so gospodinjstva v letu 2006 že drugo leto zapored porabila za transport 15,5 %, skoraj prav toliko oziroma celo nekoliko več sredstev kot za hrano in brezalkoholne pijače (15,4 %) ter za gostinstvo (3,4 %). Še leta 2003 je bil izdatek za hrano in brezalkoholne pijače najpomembnejši izdatek slovenskih gospodinjstev (21,5 %), ki mu

sledi transport s 15,2 %. V gostinstvu je bil delež potrošnje leta 2003 4,1 % (SURS 2008d). Delež potrošnje za hrano je tudi indikator razvitosti. Večji kot je ta delež, manj razviti smo (Polanec 2008).

Inflacija povpraševanja se po teoriji dohodka v gostinstvu postavlja kot realna kategorija gibanja cen v gostinstvu ob uvedbi evra v RS. Domača potrošnja je bila v letu 2007 v storitvah 72,5 %, delež potrošnje v BDP pa je bil leta 2007 52,8 %. BDP je zrasel od leta 2000 do leta 2007 za 35,3 % (Polanec 2008).

3.1.4 MONETARNA INFLACIJA

Denarna ali monetarna politika ureja preskrbo gospodarstva z denarjem. V vsakem gospodarstvu obstaja potrebna količina denarja v obtoku. To je količina denarja, ki je potrebna za realizacijo BDP. Merimo jo v določenem obdobju, na primer v enem mesecu, četrtletju, letu. Denarja ne sme biti niti preveč niti premalo. Obstaja neka objektivno potrebna količina denarja, ki preprečuje, da bi bilo denarja premalo, kar bi vodilo do znižanja cen (deflacija), ali da bi bilo preveč denarja, kar bi povzročilo inflacijo. Kakšna je potrebna količina denarja v obtoku, je odvisno od več dejavnikov. Za potrebe te raziskave navajamo naslednje dejavnike: stopnjo inflacije, spremembo domačega povpraševanja, stopnjo rasti BDP. Projekcije denarne politike, ki morajo upoštevati potrebno količino denarja v obtoku, pripravljajo denarne oblasti oziroma centralna banka (Hrovatin 2004).

Monetarizem in denarna politika

Monetarizem gradi na osnovah in spoznanjih kvantitativne denarne teorije. Njen začetnik je znani ameriški ekonomist Milton Friedman. Bistvo te teorije je, da poskuša dokazati nevtralno vlogo denarja v gospodarstvu. Kvantitativna denarna teorija izhaja iz Fisherjeve enačbe menjave, ki je pravzaprav identiteta (Hrovatin 2004):

$$MV = PY, \quad (3.4)$$

kjer je M količina denarja v obtoku = denarna masa = ponudba denarja, V prometna hitrost denarja, Y realni BDP = fizični obseg BDP in P splošna raven cen.

Predpostavke kvantitativne denarne teorije so naslednje. M : količina denarja v obtoku je eksogena. Določa jo bančni sistem, vključno s centralno banko, in se ne spreminja, če se spreminjajo P, Y ali k (pri dodani konstanti k). k : odvisen je od institucionalnih dejavnikov, kot je na pri-

mer frekventnost prejemkov in plačil. Ker ni zaznati velikih sprememb med leti, lahko postavimo, da je k konstanta. P : splošna raven cen narašča, če se poveča povpraševanje po Y , in pade, če se povpraševanje po Y zmanjša. In Y : kvantitativna denarna teorija obravnava dolgoročne trende, zato predpostavlja, da je gospodarstvo doseglo polnozaposlitveni Y . Fizični obseg Y je konstanten. Če je pri teh predpostavkah povpraševanje po denarju manjše od ponudbe – kar pomeni, da imajo ljudje preveč denarja –, ga bodo porabili tako, da bodo več trošili. Agregatni izdatki se bodo povečali. Narodnogospodarske razmere kvantitativne denarne teorije so razmere polne zaposlenosti. Zato bodo večji agregatni izdatki povzročili samo povečanje cen (P), ne pa tudi povečanja Y , kar bi bilo vodilo v keynesianski teoriji. Gospodarstvo bo prispelo do inflacijske vrzeli. Takšna zveza med cenami in količino denarja v obtoku je še najbolj razvidna iz naslednje enačbe:

$$P = \frac{M}{kY}, \quad (3.5)$$

kjer je $k = 1/V$ in je konstanta.

Ker sta k in Y konstanta, se s spreminjanjem M spremeni samo P . M pa se spreminja z odločitvami denarnih oblasti v okviru ciljev denarne politike. Cene se spreminjajo sorazmerno s spremembami M .

Sporočilo kvantitativne denarne teorije je, da z denarno politiko lahko vplivamo samo na cene, ne moremo pa spreminjati realnih kategorij v gospodarstvu, na primer Y . Od tod tudi pojem nevtralnosti denarja. Inflacija je samo monetarni pojav in je posledica napačnega vodenja denarne politike (Hrovatin 2004).

Gostinstvo je del gospodarstva. Ob uvedbi evra je izkoristilo povečano trošenje domačega prebivalstva, povečano povpraševanje po gostinskih storitvah, ker so imeli ob uvedbi evra preveč denarja in so ga poskušali porabiti? Menjava denarja je ljudem dajala občutek, da ga imajo preveč, saj so imeli v denarnicah tako tolarje kot evre.

Tako lahko zdaj razumemo Friedmanovo verigo, da je inflacija monetarni fenomen (Begg 1997). Če je agregatno povpraševanje v narodnem gospodarstvu vedno na polnozaposlitveni ravni, lahko samo dva dejavnika dvigujeta splošno raven cen. Prvič, rast ponudbe denarja povzroči rast cen do polnozaposlitvene ravni, kar je enako agregatnemu povpraševanju polnozaposlitvenega gospodarstva. Drugič, če kar koli drugega povzroči rast cen, inflacijo in država (centralna banka) odgovori na to z dodatnim denarjem v obtoku (tiskanjem denarja), bo porast količine

denarja povzročil inflacijo. Torej je država zaradi tiskanja denarja posredno in neposredno odgovorna za gibanje inflacije (Begg 1997).

Razlike v inflacijskih stopnjah in druge ciklične spremembe niso nič novega v velikih monetarnih unijah, vendar si te v EMU zaslužijo posebno pozornost. V zgodnjih letih je morala ECB monetarno politiko voditi v zelo spremenljivem makroekonomskem okolju, podobno kot danes, ko ga spremlja množica različnih šokov, ki precej vplivajo na razvoj srednjeročnih cen. Od začetka leta 1999 do sredine leta 2000 se je povišala cena nafte, evro pa je depreciral. Prav tako se je cena nafte precej dvigovala od leta 2004 do konca leta 2008. Leta 2001 so se povišale cene hrane, kar je bila posledica vrste epidemij pri živalih. Cene hrane so se spet dvignile v drugi polovici leta 2007. Vidimo lahko, da so v prvih letih EMU ti neugodni šoki vplivali na rast inflacije. V takšnem okolju, ki pomeni grožnjo za naraščanje cen, je pomembno, da monetarna politika prepreči, da bi takšen razvoj spremenil tudi inflacijska pričakovanja. Zato mora biti ECB pri odgovorih na šoke srednjeročno usmerjena, kar pomeni, da mora gledati prek kratkoročnih gibanj cen, da bi ustrezno signalizirala njihov razvoj.

3.1.5 POVEZAVE MED RELATIVNIMI CENAMI IN INFLACIJO

Slovenija si je morala prizadevati za takšno makroekonomsko politiko, s katero je bila inflacijska stopnja sprejemljiva za ERM II in EMU. Ob tem je treba omeniti, da je fiksiranje tečaja smiselno le, če je domača država sposobna živeti z nizko inflacijsko stopnjo in če valuta, na katero je domača valuta vezana, lahko zagotovi stabilno tečajno sidro. Obratno je nesmiselno vezati domačo valuto na tujo, če je inflacija visoka in če ima razvoj inflacije svojo pot (Festić 2002).

Vzroki za večje spremembe inflacije v Sloveniji so bili od leta 2000 naprej praviloma specifični. Gibanje inflacije je bilo povezano z variabilnostjo in (a) simetričnostjo porazdelitve relativnih cen. Vzroki za večje spremembe v inflaciji niso bili v domeni denarne politike oziroma centralne banke (Čufer 2000).

Za boljše razumevanje razvoja inflacije v Sloveniji oziroma za razumevanje vpliva menjalnega sektorja na nemenjalnega, in nasprotno, vpliva administrativno določenih cen, vpliva plač in produktivnosti je pomembno razumevanje prilagajanja relativnih cen in Ballasa-Samuelsonovega učinka. Metode za razlago teoretičnega ozadja problema sprememb relativnih cen in višine inflacije lahko v grobem razdelimo na razloge med variabilnostjo cen in inflacijo ter analizo po-

vezave asimetričnosti porazdelitve relativnih cen in inflacijo. Relativne cene so razmerje med cenami posameznih izdelkov in storitev.

Variabilnost relativnih cen

Fischer (1992) ugotavlja, da je s povečano variabilnostjo relativnih cen povezana tudi višja stopnja inflacije. V obdobjih, ko se cene posameznih izdelkov in storitev gibljejo še posebno raznoliko, je torej tudi inflacija višja. Fischerjeve ugotovitve lahko predstavimo tudi na formaliziran način: predpostavimo, da obstaja indeks cen p , ki je sestavljen iz dveh izdelkov, katerih ceni sta p_1 in p_2 :

$$p = \alpha \times p_1 + (1 - \alpha) \times p_2, \text{ kjer je } 0 < \alpha < 1, \quad (3.6)$$

ter kjer je p indeks cen, p_1 cena izdelka 1, p_2 cena izdelka 2, α delež izdelka 1 in $1 - \alpha$ delež izdelka 2.

Teoretično je seveda mogoče, da imamo ob enakem p množico zelo različnih vrednosti relativnih cen p_1/p in p_2/p . Empirične raziskave, opravljene na podatkih za ZDA, pa so pokazale, da bolj kot so relativne cene p_1/p in p_2/p med seboj različne, torej večja kot je njihova variabilnost, višja je tudi stopnja inflacije $\Delta p/p$. Fischer je predstavil šest različnih teoretičnih metod, s katerimi je mogoče razložiti povezavo med variabilnostjo relativnih cen in inflacijo (Čufer 2000). Te teoretične metode so čiščenje trga z nepopolno informacijo, stroški katalogov (angl. menu costs), asimetrično cenovno prilagajanje, relativni šok, ki je enak agregatnemu šoku, alokativni efekti makroekonomskih politik in endogene politike. Od vseh teoretičnih metod je še najbolj razvita druga metoda, ki temelji na predpostavki, da sprememba cene pomeni za podjetje strošek. Tudi analize večine drugih ekonomistov, ki se ukvarjajo z relativnimi cenami, temeljijo na tem načelu. Tako so zunanji dejavniki te teorije inflacija, kjer je funkcija inflacije povezane z variabilnostjo cen.

Ball in Mankiw (1994) ugotavljata, da je povezava med variabilnostjo relativnih cen in inflacijo povezana z dejstvom, da pri oblikovanju cen obstajajo omejitve, ki povzročajo asimetričnosti pri prilagajanju. Cene se lažje, hitreje in v večji meri prilagajajo spremembam navzgor kot spremembam navzdol. Avtorja razlagata to empirično ugotovitev in asimetrično prilagajanje cen z modelom, ki temelji na predpostavkah, da sprememba posamezne cene za podjetje predstavlja strošek (primer teorije »menu cost«) in da se v ekonomiji pojavlja trendna inflacija, ki je lahko sicer zelo majhna, toda pozitivna rast splošne ravni cen.

Avtorja ugotavljata, da v primeru spremembe v relativnih cenah posamezno podjetje spreminja svoje cene, da bi ohranilo želeno razmerje relativnih cen. Podjetje je nagnjeno k temu, da se prilagaja hitreje, predvsem ko je treba relativne cene prilagoditi navzgor, saj se v primeru, ko želi podjetje prilagoditi svojo relativno ceno navzdol, strošku spremembe cene lahko izogne: počaka, da se zaradi inflacije prilagoditev opravi samodejno. Nasprotno pa se podjetje v primeru, ko želi popraviti relativne cene navzgor, strošku spremembe cene ne more izogniti, saj opisani mehanizem deluje ravno v nasprotno smer, zato je tudi sprememb relativnih cen navzgor več in v večjem obsegu, kar razloži asimetrijo prilagajanja cen. Posledica te ugotovitve je, da lahko spremembe v relativnih cenah, torej povečane disperzije v gibanju posameznih cen, obravnavamo tudi kot inflacijski šok s ponudbene strani (Čufer 2000).

Asimetričnost porazdelitve relativnih cen

Ugotovitev, da je sprememba relativnih cen indikator za inflacijske spremembe s ponudbene strani, Ball in Mankiw (1995) nadalje potrjujeta s proučevanjem povezave med simetričnostjo porazdelitve relativnih cen in višino inflacije. Njuna ideja temelji na predpostavki, da podjetja prilagajajo svoje cene samo, če so šoki na relativne cene večji od stroškov sprememb cen, zato je simetričnost porazdelitve šokov na cene bistvena pri ugotavljanju vpliva relativnih cen na inflacijo, povečana variabilnost relativnih cen pa učinke asimetričnosti še dodatno okrepi.

Naj ponazorimo s primerom. Vsako posamezno podjetje doleti šok kot pritisk na individualno inflacijo, in sicer prek njegovih stroškov. Podjetje se prilagodi in spremeni svojo ceno, če je strošek spremembe cene nižji od inflacijskega pritiska. Za vsako podjetje torej obstaja območje, v katerem se ne odzove na šok in znotraj katerega svojih cen ne prilagaja. Za to obstajajo tri možnosti: če je porazdelitev šokov na inflacijo med podjetji simetrična, je skupni učinek na inflacijo nič, saj se posamezni šoki na inflacijo izničijo. Če pa je porazdelitev šokov na inflacijo asimetrična in zamaknjena v desno, se skupni učinek kaže kot povečanje inflacije. Velja tudi nasprotno, kadar je porazdelitev šokov zamaknjena v levo. Ta teorija temelji na predpostavki, da se šoki na inflacijo s ponudbene strani – se pravi šoki na stroške podjetij – kažejo tudi na strukturni inflaciji.

Bakhshi in Yates (1999) ugotavljata, da povečana razpršenost posameznih sprememb cen ni nujno povezana s šokom s ponudbene strani in je lahko tudi indikator šoka na strani povpraševanja. V ekonomiji,

sestavljani iz heterogenih podjetij, je lahko v primeru šoka na strani povpraševanja samo za del podjetij optimalno, da prilagodijo svoje relativne cene, kar povzroči asimetričnost porazdelitve (Čufer 2000).

Balke in Wynne (1996) dokazujeta, da povezava med asimetričnostjo porazdelitve relativnih cen in višino inflacije ni nujno povezana z rigidnostjo (nefleksibilnostjo) cen. S preprostim modelom splošnega ravnotežja sta pokazala, da rigidnost cen ni potrebna, temveč zadošča, da model upošteva interakcije med različnimi sektorji, da dobimo značilno povezavo med inflacijo in stopnjo asimetrije.

Na podlagi ugotovitev avtorjev lahko povzamemo (Čufer 2000), da sta tako povečana variabilnost relativnih cen kot njihova asimetrična porazdelitev povezani z višjo splošno stopnjo rasti cen. Oba našeta indikatorja (variabilnost relativnih cen in asimetričnost porazdelitve relativnih cen) lahko prispevata k izboljšanju informacij o gibanju inflacije v bližnji prihodnosti. Da so spremembe v asimetričnosti porazdelitve ne glede na njihovo teoretično ozadje dokaj zanesljiv in ažuren indikator šokov na strani ponudbe, je še posebno pomembno pri vodenju monetarne politike.

V primeru Slovenije so analize pokazale očitno in močno povezanost inflacije z asimetrijo relativnih cen. Vzroki za asimetrijo v desno so na primer v politiki nadzorovanih cen, ki je v obdobjih prilagajanja težila k izenačevanju cen z EU in tako prispevala k višji domači inflaciji. V obdobju deflacije cen proizvajalcev v glavnih razvitih državah se je na simetriji v levo na relativnih cenah izražala nižja domača inflacija. To pomeni, da je gibalo inflacije manjše število cen, ki se nadpovprečno dvigujejo (Čufer 2000). Ob uvedbi evra so se cene v gostinstvu nadpovprečno dvignile (SURS 2007a), kar je po teoriji relativnih cen vplivalo na dvig inflacije v Sloveniji in na nepotrebne transakcijske stroške. To trdimo tudi v hipotezi 1 v tej raziskavi. Pri tem so postale relativne cene med seboj različne, in večja ko je bila njihova variabilnost, višja je bila stopnja inflacije ob uvedbi evra v RS. Postavljena temeljna teza te raziskave je povezana s prikazom in empirično analizo med gibanjem cen v gostinstvu in splošnim gibanjem cen. Hipoteza 1 tudi trdi, da obstaja povezava med inflacijo v gostinstvu in povpraševanjem. Bakhshi in Yates (1999) menita, da je lahko šok sprememb relativnih cen povezan tudi s povpraševanjem, če je v ekonomiji, sestavljeni iz heterogenih podjetij, kar turizem in gostinstvo sta, za del podjetij optimalno, da prilagodijo svoje relativne cene. Šok je asimetričen. Ugotovimo lahko, da so obdobjem višje (povečane) inflacije botrovali odkloni posameznih cen od splo-

šne ravni cen. V teh obdobjih so razlogi za večje spremembe v inflaciji praviloma specifični in niso bili v domeni centralne banke oziroma monetarne politike.

Konvergenca relativnih cen

Vsa prilagajanja relativnih cen v nekem gospodarstvu vodijo samo k vnovičnemu vzpostavljanju porušenih relativnih cen. Tudi same relativne cene so pod vplivom dinamičnega procesa prilagajanja nekim ustaljenim razmerjem, ki veljajo v različnih gospodarstvih. Pod predpostavko lepljivih cen (navzdol nefleksibilnih) je prilagajanje mogoče opraviti le ob ničelni inflaciji.

Tranzijske države v procesu konvergence pravzaprav prilagajajo tako svoje nominalne kot tudi relativne cene. Za menjalni sektor predpostavljamo veljavnost zakona enotne cene, v nemenjalnem sektorju pa sta za oblikovanje cen odločilni domača ponudba in povpraševanje. Slednji sta tesno povezani z realnimi plačami, ker te vplivajo na proizvodne stroške in kupno moč. Realne plače so na dolgi rok določene s produktivnostjo v menjalnem sektorju, zato imajo manj razvite države višjo stopnjo inflacije. To je tudi osnova za Balassa-Samuelsonove razlage visoke pozitivne korelacije med ravnjo cen in BDP na prebivalca (Bernot 2004).

Čihak in Holub (2001), ki sta za merjenje razlik v relativnih cenah uporabila koeficient relativnih cenovnih razlik, za Slovenijo ugotovita, da je relativno blizu evropskim državam (nekje v rangu Portugalske). Še bolj zanimiva je ugotovitev, da obstaja močna negativna povezava med ravnjo cen in koeficientom relativnih cenovnih razlik. To pomeni, da manjša kot je razlika v strukturni ceni, večji učinek ima prilagoditev realnih cen na raven cen. Na poti Slovenije do evra je morala Slovenija doseči določene letne stopnje inflacije in s tem hitrost prilaganja relativnih cen. Ob tem je treba opozoriti, da je prilagajanje cen sprejemljivo samo na podlagi konvergenca v produktivnosti oziroma na podlagi dogajanj v realni ekonomiji, saj bi v nasprotnem primeru tvegali porušenje zunanjega ravnotežja (Čihak in Holub 2001).

3.1.6 KAJ VPLIVA NA VIŠINO CEN?

Razumevanje vzrokov na nastanek inflacije je pomembno, saj le tako lahko zagotovimo, da bo javnost sprejela in razumela monetarno politiko EMU. Za potrebe raziskave želimo v nadaljevanju prikazati dejavnike, ki vplivajo na cene na makro ravni. Na cene v vseh dejavnostih

poleg poslovne strategije podjetja močno vpliva tudi stanje v državi oziroma širše, stanje v EU. Stanje lahko prikažemo s PPP. V raziskavi smo uporabili primer indeksa Big Mac.

Gostinstvo je osredotočeno na turiste (menjalni sektor) ali domače prebivalstvo (nemenjalni sektor), kar v nadaljevanju raziskave prikazujemo kot Balassa-Samuelsonov učinek. Balassa-Samuelsonov učinek menjalnega in nemenjalnega sektorja je v Sloveniji s prehitevanjem plač v nemenjalnem sektorju glede na menjalnega začel prevladovati šele v drugem obdobju tranzicije (Obreza 2006), kar vpliva na stroške dela v gostinstvu. Indeks stroškov dela v gostinstvu je na primer leta 2007 glede na leto 2000 znašal 170.

Učinki nominalnega efektivnega deviznega tečaja in šoki v cenah nafte kot zunanji učinki delujejo na gibanje cen. Nadalje je gibanje cen odvisno od DDV v državi in v EU ter z njegovo višino, tudi med državami EMU območja (Špiljak 2006). Dejansko stanje primerljivih podatkov se na nacionalni ravni izrazi z indeksom cen življenjskih potrebščin ICŽP, ki izkazuje inflacijo v državi.

Devizni tečaj in inflacija

Režim deviznega tečaja pred vključitvijo Slovenije v ERM II bi lahko najbolje označili kot izrazito uravnavano drsenje, pri čemer se je konsistentno vzdrževala pozitivna stopnja rasti deviznega tečaja (Masten 2006). Pri uravnavanem drsečem deviznem tečaju centralna banka s posegi na devizni trg vpliva na višino deviznega tečaja. Vpliv centralne banke na višino deviznega tečaja je lahko zelo različen. Zato je lahko velika razlika med režimi deviznega tečaja, ki se označujejo kot režimi uravnavanega drsenja. Calvo in Reinhart (2002) ter Ribnikar (2004) pravijo, da je pogosto težko razlikovati med uravnavanim drsenjem in mehko varianto trdnega deviznega tečaja. Reinhart (2002) in Ribnikar (2004) pravita, da je režim drsečega deviznega tečaja največkrat videti kot režim trdnega deviznega tečaja, kjer ni zaupanja v višino deviznega tečaja. Vse to je lahko hkrati tudi dobra stran tega režima deviznega tečaja, če centralna banka relativno velike prostosti, ki jo ima glede deviznega tečaja, ne zlorabi. To je bil na primer naš režim deviznega tečaja od uvedbe tolarja 8. oktobra 1991 do 28. junija 2004, ko smo z določitvijo paritetnega tečaja evra v višini 239,64 tolarja zapustili režim uravnavanega drsečega deviznega tečaja (Ribnikar 2004).

Devizni tečaj je razmerje, po katerem je mogoče zamenjati eno valuto za drugo (Tribe 1996). Devizni tečaji so pomembni za gostinstvo

in turizem iz več razlogov. Podjetja lahko v državo ali uvažajo končne proizvode ali polproizvode oziroma surovine. Primer: krožnike za potrebe gostinstva v Slovenijo uvažamo in nominalni efektivni devizni tečaj nam bo povedal vrednost tega izdelka v Sloveniji. S 1. 1. 2007 je Slovenija prevzela evro in neposredno kotacijo deviznega tečaja ECB, kar pomeni, koliko tuje valute dobimo za eno enoto domače valute. Nominalni devizni tečaj je v tem primeru definiran takole (Tribe 1996):

$$\text{nominalni devizni tečaj } (e) = \frac{\text{tuja valuta}}{\text{domača valuta}}. \quad (3.7)$$

Devizni tečaj je še posebno pomemben za dejavnosti, kot sta gostinstvo in turizem, ki sta vključeni predvsem v mednarodno menjavo. Vsakršno spreminjanje deviznih tečajev vpliva na mednarodno turistično povpraševanje. Večja kot je sprememba deviznih tečajev, bolj se spreminja turistično povpraševanje zaradi deviznega tečaja. Tako je močan ameriški dolar kar cela tri desetletja po 2. svetovni vojni spodbujal turiste iz ZDA, da so potovali v tujino, hkrati pa je v tem času malo tujih turistov potovalo v ZDA. Dejanski učinek zmanjšanja vrednosti ameriškega dolarja na povečanje izvoza ali zmanjšanje uvoza iz evroobmočja je odvisen od elastičnosti povpraševanja na evroobmočju za ameriškim izvozom (ameriški turistični destinacijami) in od elastičnosti povpraševanja ameriškega uvoza za izvozom v evroobmočje. Devalvacija ameriškega dolarja bo imela učinek v povečanju celotnega izvoznega zaslужka v evrih, če je povpraševanje na evroobmočju elastično, saj bo znižanje cene za enoto proizvoda v ameriškem dolarju v relativno večjem obsegu nadomeščeno s povečanim povpraševanjem na trgih evroobmočja. Znižanje tečaja ameriškega dolarja pa hkrati povišuje stroške za uvoz. Kratkoročni učinek na plačilno bilanco je odvisen od tega, kateri kratkoročni učinki so močnejši: ali učinek na povečan izvoz (vključno turizem) ali pa učinek povišanih stroškov uvoza, saj se morajo na spremenjene cene prilagoditi tako ponudniki kot potrošniki. Učinki spremenjenega deviznega tečaja so tako različni za izvoznike in uvoznike. Podjetja, ki izvažajo storitve, pričakujejo večje pozitivne učinke od slabšega ali podcenjenega deviznega tečaja nacionalne valute. Zato je stabilnost deviznega tečaja pomembna za podjetja in druge organizacije, katerih poslovanje je pomembno povezano s transakcijami v tujih valutah. Treba pa je poudariti, da je devizni tečaj samo eden od dejavnikov, ki vplivajo na izvozno konkurenčnost (Nemec Rudež in Bojnec 2007).

Pomemben zunanji dejavnik, ki vpliva na inflacijske stopnje, so spre-

membe v nominalnem efektivnem deviznem tečaju. Pri tem je še posebno pomembno prehajanje deviznega tečaja (angl. pass-through). Tako spremembe v deviznem tečaju najprej vplivajo na uvozne cene, ta učinek pa se pozneje prenese na cene domačih menjalnih dobrin in posledično na skupno inflacijo. Obseg prehajanja je odvisen od deleža uvoženih končnih dobrin v doma proizvedenih dobrinah.

Honohan in Lane (2004) sta ugotovila, da obstaja močna povezava med gibanjem nominalnega efektivnega deviznega tečaja in inflacijskimi razlikami, poleg tega pa ima nominalna apreciacija (depreciacija) deviznega tečaja pozitiven (negativen) učinek na inflacijo. To pomeni, da so imele države, katerih nominalni efektivni devizni tečaj je depreciiral bolj od povprečja evroobmočja, tudi višje inflacijske stopnje. Prav tako se je tudi izkazalo, da depreciacija evra vpliva na inflacijo hitreje kot apreciacija evra. Kot v večini tranzicijskih držav je bila tudi v Sloveniji realna apreciacija domače valute. Uravnava drsenje je delovalo tako, da je BS poskušala istočasno stabilizirati občutljive mednarodne tokove kapitala in realno obrestno mero na stopnjah, ki vpliva na zniževanje inflacije (Masten 2006). Zaradi uradnega stališča tako centralne banke kot tudi Vlade RS, da naj bi bila Slovenija v sistemu ERM II kar najmanj časa, je bilo treba iz previdnosti znižati inflacijo na čim nižjo raven že pred vključitvijo v ERM II, da bi se izognili morebitnim drastičnim korektivnim ukrepom ekonomske politike in izgubi konkurenčnosti. Stabilizacija nominalnega deviznega tečaja ob vstopu v ERM II se lahko zgodi za ceno nižje stabilnosti realnega segmenta gospodarstva, še posebno če to pomeni fiksiranje deviznega tečaja in odpoved samostojni denarni politiki. Ocene, ki jih je predstavil Masten (2006), kažejo, da vključitev Slovenije v ERM II ni imela pomembnih destabilizacijskih učinkov. Realni proizvod se je relativno hitro povrnil k potencialnemu, kar nas napeljuje k sklepu, da je vključitev v ERM II dejansko imela pomemben stabilizacijski učinek na slovensko gospodarstvo, ne da bi bila pri tem ogrožena rast (Masten 2006).

Pariteta kupne moči

Teorijo PPP lahko pojasnimo na različne načine. Najbolj ilustrativen, ki opisuje povezavo med deviznima tečajema in relativnima indeksoma cen v dveh državah, pravi, da bo valuta tem šibkejša, čim višja bo inflacija (Zestos 2006):

$$\text{stopnja sprem. deviznega tečaja} = \text{razlika v stopnjah inflacije.} \quad (3.8)$$

Zgornje razmerje pa lahko pojasnimo tudi drugače, in sicer: če zane-

marimo tržne omejitve, bi spremembe menjalnega tečaja izražale spremembe v relativni ravni cen. Na prosto delujočem trgu se cene podobnih dobrin med dvema državama ne morejo razlikovati, ker se v primeru razlik v cenah med državama takoj oblikuje arbitraž, ki deluje, dokler se te ne odpravijo. Pojasnimo to še z enačbo:

$$P_t \times S_t = P_d, \quad (3.9)$$

kjer so P_t tuje cene, S_t devizni tečaj, domače cene pa P_d (Krugman in Obstfeld 1997; Dornbusch 1987; Copeland 2000).

Realni devizni tečaj meri odstopanja od PPP glede na neko začetno točko, kjer naj bi pariteta vsaj približno veljala. Uporablja se tudi za merjenje konkurenčnosti držav. Absolutni realni devizni tečaj je definiran kot razmerje med ravnjo domačih in ravnjo tujih cen (tuje seveda preračunane na domačo valuto po veljavnem nominalnem deviznem tečaju). V praksi na realni devizni tečaj gledamo kot na indeks. Če absolutna PPP velja, je ta indeks enak 1. Tako lahko merimo odstopanja od PPP z uporabo cenovnih indeksov in sprememb deviznega tečaja skozi čas. Realni devizni tečaj je bil v središču diskusij o mednarodni ekonomski politiki zaradi najmanj dveh razlogov. Prvič, ker vpliva na konkurenčnost države, lahko imajo spremembe hude ekonomske posledice. Ko je domača valuta podcenjena, so dejavnosti, ki so neposredno povezane s svetovnim trgom, stimulirane, da se (preveč) razširijo. Če je pozneje valuta precenjena, se stanje lahko kaže v odpuščanju delavcev in v stečajih v izvoznih in tistih dejavnostih, ki so neposredna konkurenca uvozu. Drugič, realni devizni tečaj v obdobju drsečih tečajev veliko bolj niha kot prej, ko so bili tečaji »fiksni«. Do zdaj raziskave še niso uspele uspešno identificirati determinante realnega deviznega tečaja, niti če obstaja tendenca, da se vrne na neko »bazno« vrednost – na dolgoročni ravnotežni realni devizni tečaj (Zestos 2006).

Indeks Big Mac

Številne študije se ukvarjajo z odstopanjem deviznih tečajev od ravnotežnih oziroma od PPP. Različni avtorji različno interpretirajo verjetnost PPP. V našem primeru je revija *The Economist* (2007) objavila primerjavo cen hamburgerja Big Mac v različnih mestih po svetu in s tem poskušala pokazati, kaj je indeks PPP v globalnem svetu. Uporabljeno je na osnovi podatkov iz vsakega leta ter tečaja evra in ameriškega dolarja. V preglednici 3.2 je v prvem stolpcu (1) prikazana cena hamburgerja Big Mac v evrih za devet let. V drugem stolpcu (2) je prikazana cena v ameriških dolarjih. Veljavni devizni tečaj USD/EUR je prikazan v stolpcu 3.

PREGLEDNICA 3.2 Indeks Big Mac

Leto	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
1999	2,52	2,43	1,08	0,96	+12
2000	2,56	2,51	0,93	0,98	-5
2001	2,57	2,54	0,88	0,99	-11
2002	2,67	2,49	0,89	0,93	-5
2003	2,71	2,71	1,10	1,00	+10
2004	2,65	2,90	1,24	1,09	+13
2005	3,41	3,58	1,22	1,05	+17
2006	2,94	3,82	1,28	1,05	+22
2007	3,06	4,17	1,36	1,12	+22

OPOMBE Naslovi stolpcev: (1) cena v EUR (tehtano povprečje cen izdelka v evroobmočju), (2) cena v USD (povprečje cen izdelka v mestih New York, Chicago, Atlanta in San Francisco), (3) devizni tečaj EUR/USD, (4) PPP, (5) tečajna razlika proti USD, v odstotkih. Prirejeno po Zestos 2006; *The Economist* 2007.

Stolpec 4 kaže razmerje stolpca 2 in stolpca 1 (Zestos 2006). V skladu s temi podatki vidimo, da je bil evro v prvem letu precenjen za okoli 12 %, podcenjen tri leta po stopnji 5, 11 in 5 % in leta 2003 postane spet precenjen v višini 10 %. Ali naj indeks Big Mac jemljemo resno? Kot pravi *The Economist* (2007), indeks Big Mac prikazuje precenjenost (podcenjenost). Za evro mnogi ekonomisti predpostavljajo, da je bil vpliv daljšega obdobja značilen in da je bila taka ocena pričakovana. Prav tako indeks Big Mac prikazuje, da je bil evro ob njegovi uvedbi precenjen in se je v naslednjih treh letih njegova vrednost izgubila. Primerjava indeksa Big Maca in indeksa PPP prikaže podobne absolutne rezultate. Zato indeks Big Mac ni tako nepomemben. Z indeksom Big Mac se sicer ne trguje na mednarodnem trgu, kot to predvideva teorija PPP, njihove cene so pod vplivom davkov, različnih trgovinskih marž in razlik v cenah nemenjalnih dobrin. Namen analize cene hamburgerjev po svetu nikoli ni bil natančno napovedovanje, ampak poenostavitev teorije deviznih tečajev. Kljub mnogim kritikam je *The Economist* (2007) s tem tudi napovedal padec evra ob njegovi vzpostavitvi v začetku leta 1999. Indeks Big Mac je aprila 2003 ponazarjal, da dolar ni več precenjen v primerjavi z evrom. Leta 2007 je prikazoval precenjenost evra v primerjavi z dolarjem v višini 22 %.

Menjalni in nemenjalni sektor

Prvi in najpomembnejši model dolgoročnih odstopanj od PPP sta pred več kot štiridesetimi leti razvila Balassa (1964) in Samuelson (1964). Ko

ravni cen vseh držav pretvorimo v skupno valuto po nominalnih deviznih tečajih, imajo države z višjim dohodkom višjo raven cen kot države z nizkim dohodkom. Razlog za ta fenomen ni samo višja absolutna produktivnost v bogatejših državah. V preteklosti je bil v industrijskih državah tehnološki razvoj v storitvah (nemenjalnem sektorju) počasnejši kot v industrijskem (menjalnem) sektorju (Boršič 2004). V nemenjalnem sektorju so hoteli in restavracije, transport, komunikacijske storitve, finančno posredništvo, javna uprava, socialno skrbstvo, izobraževanje, zdravstvene storitve, plinovod, oskrba z vodo, kanalščina in ostale občinske, socialne in osebne storitve (Vork 1998).

Ključni atribut uspešnega slovenskega gospodarstva v EU je konkurenčnost sektorjev, ki so vključeni v tokove mednarodne menjave, pa tudi konkurenčnost lokalnih ponudnikov proizvodov in storitev. Pri tem pričakujemo, da bodo pod večjim konkurenčnim pritiskom tiste gospodarske dejavnosti, ki so vključene v mednarodno menjavo. Vzrokov za slabšanje konkurenčnosti slovenskega gospodarstva je več. Pomemben segment so gibanja cen nemenjalnega sektorja, ki predstavljajo tudi več kot 30 % stroškov, ki se prelivajo v kalkulacijo izvozne cene (Žižmond in Novak 2004).

Majhno gospodarstvo, kot je slovensko, ne more določati cen svojih izdelkov. Prevzeti mora cene mednarodnega trga. Samo v panogah, ki niso vključene v mednarodno menjavo, ali v panogah, v katerih ni izvozne konkurence, obstaja možnost oblikovanja višjih cen kot na mednarodnem trgu. Gospodarstvo lahko razdelimo na dva sektorja – menjalni in nemenjalni. Menjalni sektor je pretežno izvozno naravnani, nemenjalni pa pretežno prodaja na domačem trgu, na primer storitve, kar gostinstvo je.

Na strani povpraševanja povečanje produktivnosti povzroči povečanje v dohodku in s tem povečano potrošnjo. Če je povečano povpraševanje po proizvodih obeh sektorjev – menjalnega in nemenjalnega – enako, prevlada ponudbeni učinek, ki v tem primeru inflacije ne nagiba k nemenjalnim proizvodom in storitvam. Le v primeru, če bi bilo povpraševanje nagnjeno k menjalnemu sektorju, bi bil ponudbeni učinek kompenziran. Toda v realnosti, prav tako tudi v Sloveniji, je povpraševanje nagnjeno k storitvam, ki predstavljajo večino nemenjalnega sektorja. Tako stran povpraševanja še okrepi učinek ponudbene strani (Bernot 2004). V Sloveniji zaostaja predvsem raven cen v nemenjalnih dejavnostih, medtem ko so cene menjalnih dejavnosti primerljive s cenami v EU in v evroobmočju. Primerjava ravni cen posameznih sku-

pin blaga pokaže, da je raven cen v Sloveniji zelo podobna povprečju cen blaga v evroobmočju, medtem ko so odstopanja pri storitvah precej večja. Cena kave npr. pri istem ponudniku gostinskih storitev je bila leta 2007 v Sloveniji en evro in v Avstriji en evro in devetdeset centov. Zato so tudi razlike v relativni strukturi cen storitev v Sloveniji večje od povprečja evroobmočja. To pomeni, da lahko v prihodnje ob realni konvergenci gospodarstva k povprečju enotnega valutnega območja pričakujemo hitrejšo rast cen nemenjalnega dela gospodarstva. Ker se bodo cene menjalnega dela gospodarstva, ki že dosegajo skoraj enako raven kot cene v drugih državah evroobmočja, ustavile, bo skupna rast cen zaradi hitrejši rasti cen nemenjalnega sektorja hitrejša od povprečja evroobmočja (Bernot 2004).

Srednjeevropske države in vzhodnoevropske države so imele ob osamosvojitvi visoko inflacijo. Rast cen je bila v nekaterih državah tudi do 1000 % (Vork 1998). Ključni dejavniki za tako visoko inflacijo so bili prevelika ponudba denarja in fiskalni deficit. Po stabilizacijski politiki se je inflacija počasi zniževala z apreciacijo nominalnega efektivnega deviznega tečaja, ki je povzročil podcenjenost domače valute (Vork 1998). Različna produktivnost se je izrazila v menjalnem in nemenjalnem sektorju (kot Balassa-Samuelsonov učinek) in vpliva na povpraševanje dobrin nemenjalnega sektorja. Dodaten pritisk na cene so povzročale relativne cene (Vork 1998). Vork (1998) je opisane dejavnike analiziral za obdobje od 1993 do 1997 na primeru Estonije. Če se povpraševanje poveča za 1 % bolj kot produktivnost v nemenjalnem sektorju, se cene v povprečju povečajo za 0,43 %. Od tega je 0,3 % s takojšnjim učinkom in 0,13 % z učinkom v četrtini leta. Če se regulirane cene dvignejo za 1 %, se inflacija v povprečju dvigne za 0,38 %. Ta dvig ima dva učinka. Prvič, regulirane cene dvigujejo inflacijo, in drugič, stroški in pričakovana inflacija se prenesejo v druge elemente cen življenjskih potrebščin (Vork 1998). Če se denarni agregat M_2 dvigne za 1 %, se inflacija v povprečju dvigne za 0,14 %. Medtem pa velja, če se BDP dvigne v naslednjem četrtletju za 1 %, potem povečana ponudba denarja za 1 % ne dviguje (monetarne) inflacije. Na primeru Estonije, ki ima fiksni devizni tečaj, je Vork (1998) ugotovil, da devizni tečaj ne vpliva na inflacijo.

Balassa-Samuelsonov model

V literaturi (Buiter in Grafe 2002; Kohler 2000; Žumer 2002) se Balassa-Samuelsonov učinek ali model pojavlja kot ena od razlag vzrokov za razliko med inflacijo v državah v tranziciji in razvitih državah. Ta

model je dolgoročne narave in se na splošno uporablja za razlago razlike v inflaciji med katerim koli hitro rastočim gospodarstvom in katerim koli počasneje rastočim gospodarstvom. Pri razlagi se omejuje le na dejavnike, ki delujejo na strani ponudbe, in sicer na produktivnost in plače.

Menjalni sektor skrbi za tehnični napredek. Produktivnost tega sektorja je prav zaradi tega večja. Sledi rast plač. Zaradi socialnih razlogov se povečajo plače nemenjalnega sektorja. To pa nima pokritja v rasti produktivnosti. Posledično se povečajo tudi cene nemenjalnega sektorja, da ta ob povečanju plač še ostane dobičkonosen. To povzroči spremembe relativnih cen. Večji del sektorja namreč vgrajuje celotne stroške v cene, kar je deloma posledica višjih dohodkov, monopolnega položaja in popustljivosti države pri financiranju javnega sektorja (Obreza 2006). Rast cen nemenjalnega sektorja in s tem tudi rast relativnih cen se bo prenesla v višjo inflacijo. To je Balassa-Samuelsonov učinek na domače gospodarstvo (Kohler 2000). Pred nastankom EMU je bila večina razlag za inflacijske razlike osredotočena na Balassa-Samuelsonov učinek. Ta hipoteza predpostavlja, da naj bi bile nacionalne inflacijske stopnje pozitivno povezane z razlikami v rasti produktivnosti v menjalnem in nemenjalnem sektorju. Vendar pa so rezultati pokazali, da pozitivna povezava velja le za Nemčijo in Irsko (Špiljak 2006). Tako je v Nemčiji nizka rast produktivnosti v proizvodnem sektorju pripomogla k zmanjšanju realnih plač ter inflacije. Po drugi strani pa je hitra rast produktivnosti menjalnega sektorja na Irskem povzročila povišanje plač in inflacije.

Iz Balassa-Samuelsonovega učinka za domače gospodarstvo lahko izpeljemo tudi mednarodni vidik tega učinka. Hitro rastoče države v tranziciji, kjer je produktivnost v menjalnem sektorju višja kot v menjalnem sektorju razvitih držav, bi morale imeti tudi višjo inflacijo od razvitih držav, če se nominalni devizni tečaj ne spreminja. Pri tem predpostavljamo, da je produktivnost nemenjalnega sektorja tranzicijskih držav enaka. Višja kot je razlika v produktivnosti med državama, višja je tudi razlika med inflacijama obeh držav. Zaradi višje inflacije v hitro rastoči državi bo appreciiral realni devizni tečaj med valuto hitro rastoče države in valuto počasneje rastoče države (Buiters in Grafe 2002). Različne ravni razvitosti v času vstopa v ERM II in prevzema evra pomenijo, da bodo države, ki so relativno manj razvite glede na povprečje EU, nujno rasle hitreje od povprečja. Proces dohitevanja (realna konvergenca) je najbolj izrazit na področju produktivnosti in izenačevanja cen. Hitrejša gospo-

darska rast je povezana z večjimi inflacijskimi pritiski, te pa lahko razložimo s pomočjo Balassa-Samuelsonovega učinka (Jazbec 2004a).

Davek na dodano vrednost

V osnovi lahko davčne prihodke proračuna RS delimo na: posredne, neposredne, socialne dajatve in druge davščine. Davki se delijo na posredne in neposredne. Posredni davki so tisti, ki se pobirajo od dobrin ali storitev posredno od posameznikov. Neposredni davki se pobirajo neposredno od posameznikov in podjetij. Posredna obdavčenja so zaračunana na trošenje oziroma izdatke, ki so lahko v obliki DDV, trošarin ali podobnih davščin. Posredne davke je možno ceneje in lažje pobirati. Deleži neposrednih in posrednih davkov v celotnih davčnih prilivih se med državami razlikujejo (Bojnec 2006).

Davčno stopnjo opredelimo kot funkcionalno zvezo med davčno osnovo in davčnim dolgom ter posebej kot številko, ki prikazuje odnos med davčno osnovo in davčnim dolgom. Poznamo več vrst davčnih stopenj: proporcionalne, progresivne, regresivne, kombinirane in regresivne. Davčne stopnje so določene z davčnimi predpisi, v deležu, izraženem z odstotki, glede na vrednost obdavčljive osnove ali v pavšalnem znesku glede na količinsko enoto (Bojnec 2006).

Proučevanje davkov in drugih dajatev, povezanih s turizmom, pridobiva vse večji pomen, saj je turizem vedno bolj obdavčen (Nemec Rudež in Bojnec 2007). Medtem ko je bil mednarodni turizem v 60. letih prejšnjega stoletja pretežno neobdavčen, WTO ugotavlja, da naraščajo tako število davkov in drugih dajatev, povezanih s turizmom, kot tudi njihove stopnje. S tem postaja turizem pomemben za ustvarjanje prihodkov javnega sektorja. Davki so le ena vrsta javnofinančnih prihodkov. Večina držav, ki ima uveden DDV, uporablja različne stopnje DDV, kar je prikazano v preglednici 3.3.

Med njimi je tudi Slovenija. Tako imajo običajno države standardno stopnjo DDV, znižano stopnjo DDV in nekatere države tudi posebej znižano stopnjo DDV. Znižane stopnje se uporabljajo za tiste proizvode in storitve, ki imajo poseben pomen za domače prebivalstvo ali so pomembne za plačilno bilanco. Zaradi vpliva turizma na plačilno bilanco v mnogih državah EU uporabljajo znižano stopnjo DDV, v Luksemburgu pa celo posebej znižano stopnjo DDV (Nemec Rudež in Bojnec 2007). Slovenija uporablja 8,5 % znižano davčno stopnjo tako za storitve prenočitev v nastanitvenih obratih kot za storitve strežbe jedi v prehrabnih gostinskih obratih, z izjemo strežbe pijač. Znižana davčna stopnja

PREGLEDNICA 3.3 Stopnje davka na dodano vrednost v posameznih državah v letu 2007

Država	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
Avstrija	20,0	10,0	–	10,0	10,0
Grčija	19,0	9,0	4,5	9,0	9,0
Hrvaška	22,0	–	0,0	10,0	22,0
Italija	20,0	10,0	4,0	10,0	10,0
Madžarska	20,0	5,0	–	20,0	20,0
Portugalska	21,0	5,0–12,0	–	5,0	12,0
Španija	16,0	7,0	4,0	7,0	7,0
Švica				3,6	7,6
Slovenija	20,0	8,5	–	8,5	8,5
Romunija	19,0	9,0	–	19,0	19,0

OPOMBE Naslovi stolpcev: (1) splošna davčna stopnja, (2) znižana davčna stopnja, (3) posebej znižana davčna stopnja, (4) davčna stopnja za storitve v nastanitvenih gostinskih obratih, (5) davčna stopnja za storitve v prehrabnenih gostinskih obratih (vse v odstotkih).

za storitve v prehrabnem gostinstvu strežbe jedi je podaljšana do 31. decembra 2010 z odločitvijo vlade RS v decembru 2007. Uvedba stopnje, kot ugotavlja v svoji analizi Božič (2007), bi v višini 20 % na vse storitve v turizmu, prinesla negativen odnos do dela v turizmu. Prav tako bi višja stopnja DDV v Sloveniji vplivala na konkurenčnost poslovanja, torej bi prišlo do sprememb. Kratkoročno bi prišlo do upada povpraševanja po gostinskih storitvah zaradi stroškovne inflacije v gostinstvu in posledično zaradi dviga cen gostinskih storitev ter krčenja števila zaposlenih v gostinstvu in turizmu (Božič 2007). Razlike v davčnih stopnjah med državami lahko pozitivno ali negativno vplivajo na konkurenčnost določene domače panoge gospodarstva, če se z vzpostavitvijo novih davčnih stopenj te znižajo, in obratno, če se te povečajo (Bojnec 2005). Da lahko govorimo o predmetu obdavčitve, mora biti izpolnjen pogoj, da je bil opravljen promet storitev (Svilar 2001). Splošna opredelitev prometa storitev je podana v 8. členu Zakona o davku na dodano vrednost (2006), in sicer promet storitev pomeni opravljanje, opustitev ali odpuščitev vsakega dejanja v okviru opravljanja dejavnosti, ki ni promet blaga.

Uporaba različnih stopenj DDV med različnimi državami vpliva na ceno storitev, cenovno konkurenčnost in tudi tokove turistov med državami. Za HoReCa sektor namreč velja, da ima visoko stopnjo ce-

novne elastičnosti turističnega povpraševanja, zato DDV lahko pomembno vpliva na končno ceno storitev HoReCa sektorja in na povpraševanje.

Sedem držav (po stanju 1. maja 2007) uporablja standardne davčne stopnje za storitve prenočitve v prenočitvenih gostinskih obratih. To so Nemčija, Danska, Velika Britanija, Madžarska, Slovaška, Bolgarija in Romunija. Za storitve prehrabnih gostinskih obratov približno polovica članic EU uporablja splošno davčno stopnjo DDV in ne znižane. Izjema je Luksemburg, ki uporablja za storitve gostinskih obratov posebej znižano davčno stopnjo (Nemec Rudež in Bojnec 2007).

Združenje Hotels, Restaurants & Cafes in Europe (HOTREC) si prizadeva za harmonizacijo DDV ter uporabo nižjih pred višjimi stopnjami DDV v turizmu. Davčne stopnje v hotelih in restavracijah v EU obsegajo od 3 % (Luksemburg) do 25 % (Norveška) (Božič 2007). Večina držav uporablja v turizmu znižano stopnjo. Enajst držav v EU (Božič 2007) uporablja v gostinstvu stopnjo DDV nižjo od 15 %, med njimi tudi Slovenija ter sosednji državi Italija in Avstrija. 15 držav v EU (Božič 2007) uporablja enako stopnjo DDV tako v hotelirstvu kot tudi v gostinstvu. Med njimi so tudi Avstrija, Italija in Madžarska (Božič 2007).

Slovensko turistično gospodarstvo opravlja svoj posel v hudi konkurenci na mednarodnem turističnem trgu. Turizem se je globaliziral in konkurence ne pomenijo več le bližnje države, temveč ves svet. Zaradi globalizacije postaja turizem tudi cenejši. Za konkurenčno sposobnost slovenskega turizma je odločilna primerna davčna politika. Naše turistično gospodarstvo poskuša cene ohranjati v sedanjih okvirih in dvig cen zaradi morebitnega višjega DDV bi zmanjšal mednarodno konkurenčnost. Konkurenčne države imajo že zdaj nižjo stopnjo DDV kot mi; na primer Španija 7 %, Portugalska 5 % in Švica 3,6 %. Italija in Avstrija imata višjo stopnjo DDV, in sicer 10 %. DDV pa je tudi edini davek, ki ga plačujejo tujci v našo blagajno oziroma mi v njihovo (Božič 2007).

Nižje stopnje obdavčevanja naj bi bile ključen dejavnik za povečane spodbude za podjetja in druge ekonomske subjekte, da povečajo svoje proizvodne, kakovostne in delovne napore, kar naj bi vodilo do povečane gospodarske rasti. Z globalizacijo in internacionalizacijo podjetij vse bolj prevladuje težnja po izenačevanju ne samo stroškovne konkurenčnosti proizvodnih dejavnikov, ampak tudi stroškov, ki jih prinašajo različne davčne stopnje med panogami in državami. Na primer, če DDV obremenjuje nekatere proizvode, drugih sorodnih proizvodov pa ne, bo

to vplivalo na gibanje prodajnih cen, ki bodo spodbudile potrošnike v večje nakupe neobdavčenih ali manj obdavčenih proizvodov, ki jih je mogoče v potrošnji medsebojno nadomestiti (Bojnc 2005).

Ciklični vzroki inflacije

Ciklični položaj gospodarstev držav članic EU je eden od glavnih dejavnikov inflacijskega razvoja. Vse dokler poslovni cikli med državami članicami ne bodo popolnoma usklajeni, bodo ta odstopanja eden od temeljnih vzrokov inflacijskih razlik. V monetarni uniji monetarne politike ne moremo več uporabljati kot stabilizacijski instrument nacionalnih inflacijskih stopenj; neugoden inflacijski razvoj je postal breme nacionalne in fiskalne politike. Teorija endogenosti meril optimalne denarne unije pravi, da je menjava dobrin znotraj monetarne unije dovolj velik dejavnik usklajevanja poslovnih ciklov, zato naj bi inflacijske razlike, ki izhajajo iz poslovnih ciklov, postajale vse manj pomembne (Špiljak 2006).

Najpogostejša uporabljena mera cikličnega položaja gospodarstev držav članic je proizvodna vrzel.³ Špiljak (2006), ECB (2003) ter Honohan in Lane (2004) so ugotovili pozitivno in značilno povezavo med proizvodno vrzeljo in relativno inflacijsko stopnjo po uvedbi evra: države članice, z inflacijskimi stopnjami nad povprečjem evroobmočja, so doživele visoko rast domačega povpraševanja ob relativno velikih in pozitivnih proizvodnih vrzelih. Prav nasprotno pa velja za države članice z inflacijskimi stopnjami pod povprečjem evroobmočja.

3.2 Od tolarja do evra

Za turizem kot storitveno dejavnost, ki je vpeta v mednarodne pretoke turistov in storitev, je pomembna uporaba različnih valut in povezanih deviznih tečajev med valutami. Evropa je še vedno najbolj privlačna turistična destinacija, saj je njen svetovni tržni delež v turizmu kar 60 %. Potovanja bodo postala v tem »Evrolandu« bolj privlačna (Marques Torres 1998). Evropski gostinski sektor podpira evro in gleda na evro kot priložnost za prepoznavnost sektorja (Raffling 1998). Potem ko smo oktobra 1991 s harmoničnim sodelovanjem oblasti, prebivalstva in gospodarstva uvedli slovenski tolar, smo v začetku leta 2007 znova pridobili ugled med partnericami v EU in v EMU z našim prehodom na evro. Po

3. Proizvodna vrzel je opredeljena kot razlika med aktualnim in potencialnim BDP.

začetnem navdušenju pa nas je od pomladi leta 2007 naprej vse bolj dramila visoka rast cen (Ovin 2008).

3.2.1 TOLAR

Zaradi denarne decentraliziranosti denarnega sistema Socialistične federativne republike Jugoslavije (SFRJ), kakor je to običajno v federalnih državah, je bila denarna osamosvojitve ali združitve Slovenije preprosta (Ribnikar 2004). Gostinstvo in turizem v Sloveniji sta do leta 1991 uporabljali denarno enoto SFRJ – dinar. Ob razglasitvi neodvisnosti Slovenije leta 1991 se Slovenija ni takoj denarno osamosvojila. Ob uvedbi lastne valute, je bila Slovenija brez lastnih deviznih rezerv, pestila pa jo je tudi 22-odstotna mesečna inflacija (Borak in Fischer 2005). V manj kot letu dni ji je uspelo znižati inflacijo na 2 % mesečne stopnje in nato do leta 1995 postopno do 8,6 % na letni ravni. Tega leta je slovenski tolar tudi uradno postal konvertibilna valuta (Borak in Fischer 2005). Ekonomska oznaka za tolar je SIT. V Sloveniji smo ga uporabljali od 8. oktobra 1991 do 31. decembra 2006 (Bučar in dr. 2006).

3.2.2 VSTOP SLOVENIJE V EVROPSKO UNIJO

EU je rezultat trdega dela ljudi, ki so si prizadevali za združeno Evropo. Oblikovala je skupno valuto in dinamičen skupni trg, v katerem obstaja prost pretok storitev, blaga, kapitala in ljudi. EU je nastajala postopoma (Lavrač 2000). Petdeseta leta prejšnjega stoletja so bila obdobje hladne vojne med vzhodom in zahodom ter začetek sodobnega turizma. Leta 1957 so z rimsko pogodbo ustanovili Evropsko gospodarsko skupnost. Ta proces se je nadaljeval z vzpostavitvijo EMU 1979, ki je z mastrichtskim dogovorom leta 1992 prešel v fazo ekonomske in monetarne unije (Bahar in Kozak 2006). Predstavitev evra januarja 1999 je tretja faza Delorsovega predloga o oblikovanju EMU (Ratz in Laszlo 1999). Leta 1999 je v Frankfurtu začela delovati ECB. Leta 2001 je bila v Nici podpisana niška pogodba kot rezultat medvladne konference, katere namen je bil priprava EU na širitev kot tudi dopolnitev ustanovitvenih pogodb. Leta 2003 je med neformalnim zasedanjem Evropskega sveta v Atenah deset držav pristopnic podpisalo pristopne pogodbe (Novak 2006). Slovenija je s 1. majem 2004 postala polnopravna članica EU (Obreza 2006). Z vstopom v EU se je zavezala tudi k poznejšemu vstopu v EMU (Rojs 2007). EU je z dvanajstimi novimi članicami največji trg, kjer velja prost pretok kapitala in pozneje še delovne sile, kar lahko vidimo tudi iz preglednice 3.4. Različnost znotraj držav članic naj bi po predvidevanjih

prispevala k sinergiji in učinkoviti razporeditvi produkcijskih dejavnikov. Pospešena gospodarska rast novih članic EU, ki so deležne tudi finančne pomoči, je za seboj potegnila rast drugih članic. Slovenija, ki se po svoji velikosti lahko uvrsti med manjše članice, glede na dohodek na prebivalca pa med srednje razvite, je pričakovala hitro vključitev v ERM II in je v njem ostala kratek čas (Zupan Škof 2004).

Po vključitvi v EU »postane tečajna politika stvar skupnega interesa« (Mencinger 2002), nova članica se mora odpovedati oscilacijam in konkurenčnim devalvacijam svoje valute ter pristati na proces, ki se konča z uvedbo evra in odpovedjo denarni politiki. Prva stopnja tega procesa je sodelovanje v novem tečajnem mehanizmu ERM II, ki pa ga je mogoče odlagati. Ob vstopu mora nova članica v dogovoru z ECB in svetom ministrov določiti tečaj svoje valute glede na vrednost evra, ki ga mora najmanj dve leti spreminjati v mejah največ 15 %. Sodelovanje v ERM II je formalno gledano sicer prostovoljno, vendar je bilo od držav kandidatki, ki so v EU vstopile leta 2004, pričakovano, da so se v ERM II vključile ob vstopu v EU ali nekoliko pozneje, ko bodo na to pripravljene. Največje tveganje s prezgodnjim vstopom v ERM II je povezano z možnostjo nenadzorovane rasti agregatnega povpraševanja kot posledice znižanja nominalnih in realnih obrestnih mer ter učinka blagostanja po vstopu v EU (Mencinger 2002).

3.2.3 ERM II

Maastrichtski kriteriji določajo splošne pogoje nominalne konvergence med državami članicami EMU in prihodnjimi članicami. Izpolnjevanje teh pogojev je nujno za vodenje skupne denarne politike ECB na območju EMU. Ko se države odpovedo lastnim denarnim politikam, izgubijo pomemben vzvod svoje gospodarske politike. Izpolnjevanje nominalnih konvergenčnih kriterijev je zato nujno za normalno delovanje prihodnjih članic EU in EMU (Jazbec 2004a).

ERM II je bil ustanovljen 13. marca 1979. Glavna značilnost sistema ERM II je vezava domače valute na evro ob paritetni vrednosti z mejo 15 % nad centralnim tečajem in pod njim. Odločitve o določitvi centralne paritete nacionalne valute proti evru ni mogoče vnaprej in enostransko objaviti. Odločitev sprejmejo v medsebojnem dogovoru ministri držav območja evra, ECB in ministri ter guvernerji centralnih bank držav članic zunaj evroobmočja, ki sodelujejo v ERM II, in sicer po posvetovanju ekonomsko-finančnega odbora. Postopek upošteva tudi Evropsko komisijo ter Ekonomski in finančni odbor. Ministri in guvernerji central-

nih bank članic, ki ne sodelujejo v ERM II, so udeleženi v postopku, vendar brez pravice do glasovanja. Vse stranke medsebojnega sporazuma imajo pravico sprožiti postopek za vnovično obravnavo in postavitev centralne paritete. V idealnih razmerah bi centralni tečaj bil tudi tečaj ob vstopu v evroobmočje (Fölsz 2003).

Eden od pogojev za uvedbo evra je dvoletno sodelovanje v ERM II. S tem država izpolni enega od konvergenčnih kriterijev, in sicer stabilnost deviznega tečaja. Ko država izpolni še druge zahtevane konvergenčne kriterije, lahko uvede evro kot svojo valuto (Majcen 2005). Nominalni konvergenčni kriteriji (maastrichtski kriteriji) se osredotočajo na področja inflacije, obrestnih mer in fiskalne politike. Ti kriteriji so jasno opredeljeni, uporabljajo pa se za učinkovito izvajanje enotne denarne politike za celotno območje EMU in preprečujejo čezmerno uporabo fiskalne politike kot instrumenta uravnavanja gospodarstva. Kriteriji realne konvergence, niso kvantificirani kot nominalni konvergenčni kriteriji, kljub temu pa velja nepisano pravilo o izpolnjevanju dohodkovne in strukturne konvergence. Dohodkovna konvergenca se nanaša na raven BDP na prebivalca, strukturna konvergenca pa zajema reformo institucionalnega okvira, v katerem gospodarstvo posluje (Novak 2006).

Konvergenčno poročilo temelji na načelih, ki se uporabljajo brez izjem za vse članice. Konvergenčno poročilo vsako leto pripravi ECB. Prvič, konvergenčni kriteriji se razlagajo in uporabljajo zelo strogo. Drugič, hkrati morajo biti izpolnjeni vsi kriteriji. Tretjič, kriteriji morajo biti izpolnjeni na podlagi tekočih podatkov. Četrto, uporaba konvergenčnih kriterijev mora biti dosledna, transparentna in preprosta. Kriteriji morajo biti izpolnjeni trajno in ne zgolj v določenem trenutku, zato pregledi posameznih držav podrobno analizirajo trajnost konvergence (Damijan, Masten in Polanec 2004). Pri ocenjevanju izpolnjevanja nominalnih konvergenčnih kriterijev se uporabljajo podatki za preteklih osem let, kar ECB omogoča ugotavljanje, v kolikšni meri so trenutni rezultati izraz dejanskih strukturnih sprememb. Seveda pa je bilo pri ocenjevanju trajnosti strukturnih premikov za izpolnjevanje nominalnih konvergenčnih kriterijev pomembno in upoštevano, da je bila Slovenija država v tranziciji in da ni mogla imeti nizke inflacije vseh osem let (Damijan, Masten in Polanec 2004). Tudi inflacija v gostinstvu je bila izpostavljena podobnim dejavnikom, zato so se cene tudi v gostinstvu dvigovale. V empiričnem delu prikazujemo gibanje cen v gostinstvu.

Mnenja ekonomistov o tem, kakšen je ustrezen devizni režim, ostajajo deljena (Mencinger 2002). Enako deljena so tudi mnenja o tem, ka-

kšen naj bi bil najbolj primeren devizni režim v obdobju tranzicije v državah in kakšen bi moral biti devizni režim kandidatke pred vključitvijo v EU in ERM II. Nesporno je le, da je devizni režim osrednja spremenljivka (Mencinger 2002) povezanosti nominalne z realno konvergenco in obenem ekonomsko-politična spremenljivka, ki bo v veliki meri določala stanje posameznega gospodarstva v času vključitve v EU in ERM II (Mencinger 2002).

Izpolnjevanje konvergenčnih kriterijev za prevzem evra v Sloveniji

Stališča o politiki v času prevzemanja evra so bila v Sloveniji različna, zato želimo najprej prikazati nekaj teh stališč, ki so zanimiva za nadaljnjo uporabo v tej raziskavi. Čeprav ne gre prezreti začetnega stanja, ki je bilo v Sloveniji nedvomno mnogo boljše kot v drugih državah, ki so se EU priključile 1. maja 2004 (Mencinger 1998), je k daleč najbolj enakomerni gospodarski rasti, ki jo je spremljal najmanjši primanjkljaj na tekočem računu, največ pripomogla prav denarna politika, ki je bila usmerjena v enakomerno rast denarja in v preprečevanje prevelike realne apreciacije (Mencinger 1998). Takšna politika centralne banke naj bi povzročala bistveno višjo inflacijo, torej oddaljevanje od nominalnega kriterija za vstop v EMU. Res je umirjanje inflacije v Sloveniji po letu 1999 počasnejše kot v drugih tranzicijskih gospodarstvih, vendar testiranja inflacijskega mehanizma (Mencinger 1998) in transmisijskega mehanizma denarne politike (Mencinger 1997) kažejo, da razlogov za oddaljevanje od inflacijskega nominalnega kriterija za vstop v EMU ne gre iskati v denarni politiki BS, ampak predvsem v rasti stroškov dela in v politiki »odpravljanja cenovnih disparitet«, ki jo država opravičuje s povečevanjem kontroliranih cen (Mencinger 1998). Prav odločitev za lastno denarno področje (sistem uravnavanega drsečega tečaja) in vztrajanje pri njem je skupaj z zaviranjem portfolia investicij največ prispevala h gospodarski uspešnosti Slovenije v preteklem desetletju: k stabilni gospodarski rasti z majhnim tekočim primanjkljajem, z majhno zadolženostjo in z ohranitvijo domačega lastništva (Mencinger 2002).

Šušteršič in dr. (2008) so postavili tezo, da je vztrajno visoka inflacija posledica strukturne neučinkovitosti gospodarstva in neustreznega odziva ekonomske politike nanjo. Strukturno neučinkovitost so dokazovali s podatki o tem, da je bila rast produktivnosti v menjalnem sektorju gospodarstva hitrejša kot v nemenjalnem delu. Neustreznost odziva ekonomske politike so dokazovali s tem, da je dopustila hitro rast

plač v nemenjalnem sektorju in jo z večjimi proračunskimi izdatki tudi financirala. Hkrati je dopuščala visoko rast (nadzorovanih) cen v nemenjalnem sektorju ter odlagala reforme v smeri privatizacije, liberalizacije in vzpostavljanja konkurence. To je pomenilo, da ekonomska politika ni izvajala nobenih resnih neposrednih pritiskov za večjo učinkovitost nemenjalnega sektorja in mu je s tem omogočila lagodno poslovanje. Načelno bi se sicer posledice takšne politike morale pokazati posredno, prek vse manjše učinkovitosti menjalnega sektorja, kar bi na koncu ekonomsko politiko prisililo v prilagoditev. Vendar sta tak scenarij preprečili BS z akomodativno politiko depreciacije tečaja ter vlada s politiko državnih pomoči, ki je bila v veliki meri usmerjena v preživetje tržno neperspektivnih delovno intenzivnih podjetij. Zato se slabosti takšne politike niso pokazale neposredno, ampak so o njih pričale strukturne slabosti pri izvozni konkurenčnosti ter vztrajno visoka inflacija. Avtorji so za delovanje BS menili, da je bila ciljna depreciacija tolarja škodljiva iz dveh razlogov. Ustvarjala je navidezno zaščito neučinkovitih izvoznikov, s čimer je ustvarjala iluzijo o možnosti ohranjanja neučinkovite gospodarske strukture, namesto da bi pritiskala v nasprotno smer. Indeksacija tečaja na inflacijo pa je, zlasti zaradi močnega prenosa gibanja tečaja v končne cene dobrin, odločilno prispevala k ohranjanju visoke inflacije. Tečajna politika se je z vstopom v ERM II precej spremenila, saj ciljna depreciacija ni bila več mogoča. Zaradi odločitve za vstop v ERM II so se prilagodile tudi ekonomske politike.

Za obdobje po letu 2000 lahko rečemo (Rojec in dr. 2004), da se je upadanje stroškov dela na enoto dodane vrednosti močno upočasnilo in v predelovalnih dejavnostih celo delno preobrnilo. Podatki, ki jih uporabijo avtorji (Rojec in dr. 2004), kažejo, da se produktivnost še vedno zvišuje hitreje v menjalnem kot v nemenjalnem sektorju. Avtorji so vpliv večje neučinkovitosti nemenjalnega sektorja na inflacijo ponazorili s sliko, v kateri so primerjali rast cen storitev in rast cen blaga, pri čemer so cene storitev interpretirali kot približek cen nemenjalnega sektorja. Ugotovili so, da so cene storitev rasle očitno hitreje od cen blaga, razen v letih, ko so cene blaga močno naraščale zaradi neposrednih vplivov visoke rasti cen nafte na svetovnem trgu. Z osveženimi podatki do septembra 2007 avtorji navajajo, da se slika ni bistveno spremenila, tako da ugotavljajo, da neučinkovitost nemenjalnega sektorja tudi po vstopu v ERM II ostaja pomemben strukturni vzrok inflacije (Šušteršič in dr. 2008).

Z vključitvijo Slovenije v ERM II se je za Slovenijo končalo obdobje

višje tranzicijske inflacije (Jazbec 2004b), ki sta ga na eni strani določevala proces prestrukturiranja gospodarstva in sanacija bančno-finančnega sektorja ter na drugi strani denarna politika, ki je poskušala omiti negativne posledice omenjenih procesov in cen nafte. Akademske razprave o značilnostih tranzicijskega procesa v Sloveniji in vlogi denarne politike v njem se bodo verjetno še kar nadaljevale. Kljub temu pa je za slovensko gospodarstvo bolj oprijemljivo in pomembno, da se je inflacija z vključitvijo v ERM II in prevzemom evra znižala. S stabiliziranjem deviznega tečaja okoli centralne paritete je bil namreč odpravljen vpliv sprememb deviznega tečaja na domače cene. Mnenja o moči vpliva deviznega tečaja na cene so različna, vsem pa je skupno spoznanje, da vsaj tega dejavnika inflacije z vključitvijo v ERM II ni več (Jazbec 2004b). Kljub temu pa so določeni inflacijski pritiski še vedno ostali. Njihova moč je na eni strani pogojena z ravnotežnim prilagajanjem slovenskega gospodarstva povprečju evropskega, na drugi strani pa se bo zdaj pokazalo, kako uspešni smo bili pri prestrukturiranju gospodarstva. Če smo v tranzicijskem času od osamosvojitve naprej uspeli prestrukturirati in prilagoditi slovensko gospodarstvo tržnim razmeram evropskega gospodarstva, bo v prihodnje višja slovenska inflacija od povprečne evropske zgolj posledica zdrave in vzdržne gospodarske rasti. V nasprotnem primeru bodo inflacijski pritiski večji. V majhnem in odprtem gospodarstvu sta izvozni in uvozni sektor vedno in bolj pripravljena na izzive mednarodne tržne konkurence kot sektorji, ki jih določa samo konkurenčnost manjšega domačega trga. V Sloveniji imamo kar nekaj sektorjev, ki smo jih izpustili iz procesa prestrukturiranja. Ti sektorji so hkrati tisti, v katerih ima država še vedno prevladujoč lastniški vpliv. Zaradi tega vpliva je tudi cenovna politika teh sektorjev nadzorovana, kar na kratek rok sicer pomaga pri obvladovanju inflacijskih pritiskov, dolgoročno pa je edina rešitev njihovo lastniško prestrukturiranje (Jazbec 2004b). Različne ravni gospodarske razvitosti v času, ko so se oziroma ko se bodo nove članice EU vključile v ERM II in bodo oziroma so sprejele evro, pomenijo, da bodo države, ki so relativno manj razvite glede na povprečje EU, nujno rasle hitreje od povprečja (Jazbec 2004). Hitrejša gospodarska rast pa je vedno povezana z večjimi inflacijskimi pritiski, ki jih lahko razložimo s pomočjo delovanja Balassa-Samuelsonovega učinka. Višja inflacija zaradi gospodarske rasti izhaja predvsem iz razlike med produktivnostjo v menjalnem in nemenjalnem sektorju. Če je produktivnost, pri tem mislimo na produktivnost vseh produkcijskih dejavnikov, v nemenjalnem delu gospodarstva

bolj ali manj konstantna, potem je produktivnost menjalnega sektorja tista, ki določa moč inflacijskega pritiska. Zaradi večje produktivnosti menjalnega sektorja v tem sektorju rastejo tudi realne plače. Zaradi prizadevanj po podobnem gibanju plač v nemenjalnem sektorju pa se višje plače v tem sektorju lahko izplačajo le na račun višjih cen. Ocene Balassa-Samuelsonovega učinka so v povprečju presegale inflacijski kriterij, ki določa, da je lahko inflacija v državah, ki želijo oziroma so želele prevzeti evro, samo za 1,5 o. t. višja od povprečja treh držav EU z najnižjimi stopnjami inflacije. Čeprav je treba ocene Balassa-Samuelsonovega učinka kritično presojeti, kar izhaja predvsem iz metodoloških in podatkovnih problemov pri empiričnem ocenjevanju, lahko njihovo neučestevanje z vključitvijo v ERM II in EMU povzroči začasno upočasnitev realne konvergence (Jazbec 2004a). Jazbec (2004a) navaja ocene Balassa-Samuelsonovega učinka za Slovenijo med 0,7 in 1,2 za čas od leta 1990 do leta 1998.

Slovenija je bila v času od junija 2004 do uvedbe evra izpostavljena tveganju, da bo zaradi Balassa-Samuelsonovega učinka težje izpolnila konvergenčne kriterije ter prevzela evro. Ob takšnem lovljenju nominalnih kriterijev se lahko zabrišejo smernice zdrave in stanju gospodarstva primerne ekonomske politike. Szapary (2001) opisuje takšno situacijo kot postni sindrom, ko se boksar pred tehtanjem pred dvobojem postji, da lahko po tehtanju spet zaužije obilen obrok.

Gledano nazaj, za daljše obdobje, je inflacija v Sloveniji postopoma upadala od leta 1999, ko je bila 6,1-odstotna. V letu 2000 je inflacija narasla na 8,9 % (SURS 2007b). K temu povečanju inflacije so prispevali številni dejavniki, predvsem uvedba DDV, povečanje domačega povpraševanja, hitra rast plač in povišanje uvoznih cen. Proces dezinflacije se je spet stopnjeval po letu 2000, tako da je inflacija postopno padla in januarja 2007 znašala 2,8 % (UMAR 2008b). Inflacija je po letu 2004 padala še zaradi stabilnega deviznega tečaja po vstopu države v ERM II. Če upoštevamo znižanje skupnega letnega harmoniziranega indeksa cen življenjskih potrebščin (HICP) na 2,8 % v januarju 2007 in dodaten padec na 2,1 % v februarju 2007 (v decembru 2006 je bila rast 3,0 %) in če upoštevamo velika pričakovanja, da se bodo cene življenjskih potrebščin povišale, ter ob tem še veliko medijsko pozornost, ki so je deležni podatki o inflaciji, kaže, da so bili učinki prehoda na evro opazni, vendar ne tako pomembni, da bi povzročili splošen dvig cen. Izračuni kažejo, da skupen (enkraten) učinek uvedbe evra v obdobju prehoda in po njem znaša okoli 0,3 o. t. (UMAR 2007a). Glavna tveganja za porast

inflacije v obdobju 2006 in 2007 so povezana predvsem z naraščanjem domačega povpraševanja in z nadaljnjim višanjem nadzorovanih cen. Kljub ugodnim napovedim inflacija v Sloveniji v proučevanem obdobju (od leta 2000 do leta 2007) ostaja nad povprečjem EU, ki znaša 2,1 % (ECB 2007b).

Med ukrepi, ki sta jih Vlada RS in BS sprejeli za zagotovitev nemotnega prehoda na evro, sta pomembna zlasti dvojno označevanje cen, ki je bilo uvedeno devet mesecev pred prevzemom evra, ter informacijska kampanja, namenjena seznanjanju širše javnosti z možnimi tveganji v procesu menjave valut. S tem je bila zagotovljena stabilnost cen v mesecu pred prevzemom evra in neposredno po njem. V zadnjih treh mesecih pred prevzemom evra je povprečna inflacija ostala na ravni 2,5 %, medtem ko je medletna inflacija novembra 2006 znašala 2,3 %, v februarju 2007 pa se je znižala na 2,1 % (UMAR 2007b). Prevzem evra ni povzročil spremembe splošne ravni cen, občutnejše pa je vplival na povišanje cen v nekaterih skupinah ICŽP, zlasti v skupini gostinskih storitev (UMAR 2007b). V tej raziskavi želimo ugotoviti, ali je uvedba evra res vplivala na dvig cen v gostinstvu in ali je bila inflacija v sektorju gostinstvo višja od splošne ravni cen za proučevano obdobje od leta 2000 do leta 2007. Na podlagi analiz časovnih vrst cen, vključenih v ICŽP, je bilo ocenjeno, da je celoten učinek prevzema evra na cene v Sloveniji znašal 0,24 o. t. in je tako med najmanjšimi v primerjavi z drugimi državami evroobmočja (UMAR 2007b).

3.2.4 SLOVENIJA PRED UVEDBO EVRA IN PERCEPCIJE O PODRAŽITVAH

Slovenija je v začetku leta 2007 uvedla evro kot zakonito plačilno sredstvo. V BS so v ta namen izvedli tri javnomnenjske raziskave, s katerimi so želeli ugotoviti odnos državljanov in državljanek do tega dogodka, percepcijo in podporo ob uvedbi enotne valute, pričakovanja in bojazni glede uvedbe evra, raven poznavanja denarja ter informiranost in ugotavljanje možnih kanalov za informiranje. V nadaljevanju podajamo rezultate ankete, ki so zanimivi za to raziskavo (BS 2006).

Raziskava je pokazala, da je imelo skoraj devet desetih anketiranih glede uvedbe evra v Sloveniji dovolj informacij, enak delež pa je tudi vedel za datum uvedbe evra v Sloveniji. Največ anketirancev si je želelo dodatnih informacij o ukrepih proti neupravičenim podražitvam, o tečaju menjave med tolarjem in evrom ter o pravilih zaokroževanja. Tri četrtine anketirancev ni znalo navesti nobenega zaščitnega elementa

evro bankovcev. Največ anketirancev je pred uvedbo evra skrbel morebiten dvig cen in nepravilno zaokroževanje ter zmanjšanje kupne moči. Tretjina anketirancev je menila, da je bila uvedba evra zanje osebno pozitivna, četrtnina je menila nasprotno (BS 2006).

Anketa je na splošno ugotovila, da je bilo stanje pol leta pred uvedbo evra glede poznavanja, splošne informiranosti in pričakovanj prebivalstva zadovoljivo. Televizija je bila najbolj pogost in tudi najbolj zaželen informacijski kanal o tej problematiki. Anketiranci so si želeli več informacij o ukrepih proti neupravičenim podražitvam, teh je bilo kar 54,5 %. Več informacij si je želelo največ žensk, pripadnikov srednje generacije, srednješolsko izobraženih, zaposlenih, prebivalcev večjih mest, Gorenjcev in anketirancev, ki se informirajo prek televizije in iz tiskanih medijev. Največ anketirancev je pred uvedbo evra skrbel morebiten dvig cen (41,9 %) (BS 2006). Razlog za tako mnenje lahko iščemo v informacijah, ki so jih ljudje dobili po televiziji o cenah v državah, ki so evro uvedle leta 2002. V teh državah so percepcije o podražitvah tudi nekaj let po uvedbi še vedno podobne, in sicer da so se cene dvignile bolj, kot če evra sploh ne bi uvedle. V Nemčiji je bilo veliko ljudi že pred uvedbo evra prepričanih, da bo sprejetje nove valute povzročil močno povišanje cen. V medijih so se pojavljale razširjene diskusije o tem, kako bodo trgovci na drobno in lastniki restavracij izkoristili pretvorbo nacionalne valute v evro za precejšnje zvišanje svojih cen. Takšne in podobne objave so bile zelo dobra podlaga za oblikovanje inflacijskih pričakovanj ob uvedbi evra (Mattausch in dr. 2004).

Ker v raziskavi obravnavamo gostinstvo in uvedbo evra, bomo navedli rezultate raziskave, ki je bila predstavljena na Dunaju leta 2003 na primeru restavracije. Raziskava je bila izvedena v priljubljeni italijanski restavraciji v Nemčiji na osnovi primerjave menija. Udeleženci raziskave so prejeli tri različne menije v evrih. Nekateri udeleženci so dobili meni, v katerem so se vse cene podražile za 15 %, drugi so prejeli meni, v katerem so cene ostale nespremenjene, tretji pa so dobili meni s 15 % nižjimi cenami. Rezultat je pokazal, da so bili udeleženci občutljivi za manipuliranje cen v meniju. Istočasno so ugotovili, da udeleženci pristransko ocenjujejo, saj so v primeru, ko se cene dejansko niso spremenile, ocenili, da gre za precejšnje povišanje. Če se je cena v resnici povišala, so bile njihove ocene tudi pretirane, in v primeru, ko so cene padle, so ocenili, da se niso spremenile. Razlika med dejanskim in ocenjenim gibanjem cen kažejo, kot navaja študija, da je ocena cenovnega trenda udeležencev res pristranska. Pristranskost je še posebno močna,

PREGLEDNICA 3.4 Statistični podatki po državah (regijah) leta 2007

Država	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
EMU 15	320,4	8,9	27,8	22,4	21,2	2,6	2,1
EU 27	495,9	12,6	25,3	14,2	14,7	2,9	2,3
ZDA	302,1	11,9	39,3	11,9	17,0	2,0	2,9
Japonska	127,7	3,7	28,8	18,4	16,5	2,0	0,1

OPOMBE Naslovi stolpcev: (1) prebivalstvo v milijonih, (2) BDP (v mrd EUR), (3) BDP na prebivalca v tisočih EUR, (4) izvoz (delež BDP, v odstotkih), (5) uvoz (delež BDP, v odstotkih), (6) rast BDP v letu 2007 (v odstotkih), (7) inflacija v letu 2007 (v odstotkih). Prirejeno po ECB 2008.

ko je dejanski cenovni trend v nasprotju s pričakovanji; torej tam, kjer se dejanska cena zniža za 15 %, pričakovanja pa udeležence vodijo k zaznavanju višjih cen (Mattausch in dr. 2004). V raziskavi analiziramo gibanje cen v gostinstvu in gibanje splošnih cen ter uvedbo valute, zato gibanj dolgoročnih obrestnih mer kot nominalni konvergenčni kriterij za prevzem evra v nadaljevanju ne bomo navajali. Predstavitvi različnih mnenj o inflaciji po osamosvojitvi ter prek ERM II do uvedbe evra sledi analiza vpliva uvedbe evra na inflacijo.

3.2.5 EVRO

Skupna evropska valuta evro je ena od najpomembnejših valut na svetu (Bahar in Kozak 2006). V evropskih državah se v novjšem času cene pogosto primerjajo v evrih, saj uvedba te valute v večini držav EU omogoča neposredne primerjave cen med državami (Nemec Rudež in Bojnec 2007).

Evro ni samo dogodek za države EU, temveč tudi za ves svet oziroma svetovno gospodarstvo. Lahko rečemo, da sta rojstvo evra in uvedba evra v mednarodnem monetarnem in finančnem svetu najpomembnejša dogodka v obdobju po razpadu brettonwoodskega sistema v začetku sedemdesetih let prejšnjega stoletja (Vujčić 2003). Ustvarjanje evra je oblikovalo največji skupen trg (Ratz 2004). Leta 2007 je bila EU največji skupen trg, kar se vidi iz preglednice 3.4, katere BPD je nekoliko višji od BDP ZDA.

V Sloveniji je bil 1. januarja 2007 uspešno uveden evro (ECB 2007a). Tako se je Slovenija priključila skupini dvanajstih držav članic evroobmočja. To je bil zgodovinski trenutek za Slovenijo in mejnik v širitvi evroobmočja ter obenem dokaz, da so merila Pogodbe objektivna in da odpirajo vrata za prevzem evra novim članicam, ko te izpolnijo zahteve

(Gaspari 2006). Nove članice evroobmočja, po Sloveniji, sta Malta in Ciper, ki sta evro prevzeli 1. januarja 2008, 1. januarja 2009 pa je kot šestnajsta država evro prevzela Slovaška, in sicer z menjalnim razmerjem 30,1260 slovaške krone za en evro (ECB 2008). V evroobmočju so še Belgija, Nemčija, Irska, Španija, Francija, Italija, Luksemburg, Nizozemska, Avstrija, Portugalska in Finska, ki so evro prevzele kot prve leta 1999, leta 2001 pa je evro prevzela še Grčija (ECB 2008).

Uvedba evra prinaša številne prednosti za prebivalce in podjetja. Evroomogoča preprostejše potovanje v druge države, kjer se uporablja evro, saj ni treba ob vsakem prehodu meje zamenjati denarja. Poleg tega je primerjanje cen doma in v državah evroobmočja lažje, saj so vse izražene v evrih in ne več v različnih valutah. Tudi potovanja v države zunaj evroobmočja so preprostejša z evrom, saj je evro mednarodna valuta (Leu 1998). Ena od prednosti uvedbe evra v Sloveniji je odprava nihanj deviznega tečaja med državami članicami, ki so uvedle evro, ter negotovosti, tveganj in stroškov v zvezi s tem. To prinaša stabilnejše okolje za podjetja, ki uvažajo in izvažajo, saj niso več izpostavljena tveganju zaradi spremembe deviznega tečaja. Poleg tega so s tem ukinjeni tudi razni transakcijski stroški, ki so povezani z menjavo valut. Posledica tega so nižji stroški in večja stabilnost menjave, s tem pa tudi večji trgovinski in kapitalski tokovi z EU ter sploh hitrejše vstopanje na skupni trg EU. Večja preglednost cen prinaša večjo konkurenco, ki posledično vodi k nižjim cenam.

Evro prinaša koristi varčevalcem in posojilojemalcem, saj omogoča več varčevalnih možnosti in lažje izposojanje sredstev na večjem in bolj likvidnem finančnem trgu. Prednost uvedbe evra v Sloveniji je koristna za gospodarstvo sploh, saj lahko zato dolgoročno pričakujemo nižjo inflacijo in obrestne mere, kar bo ugodno vplivalo na naložbe in gospodarsko rast. Če je država del območja ene valute, ima v zvezi s tem slabosti in koristi. Ker so koristi povezane predvsem z nižjimi transakcijskimi stroški in trgovini znotraj tega območja, so koristi uvedbe evra za države, ki imajo močne trgovinske vezi, večje od slabosti. Slednje velja tudi za Slovenijo, ker je majhno in odprto gospodarstvo, ki opravi večino svoje mednarodne trgovine z državami evroobmočja (BS 2008b). Kot slabost evra šteje prenos pristojnosti denarne politike na ECB ter dejstvo, da država ne vodi več svoje politike deviznega tečaja, kratkoročnega dviga cen zaradi zaokroževanja in zaradi prehoda med valutama.

Indeksi nominalnega efektivnega deviznega tečaja so pomembni ekonomski kazalci tako za oblikovalce ekonomskih politik kot tudi za druge

ekonomske agente, ki spremljajo dogajanja v gospodarstvu. Indeks nominalnega efektivnega deviznega tečaja pomeni skupno oceno zunanje vrednosti valute določene države nasproti njenim najpomembnejšim zunanjetrgovinskim partnericam. V osnovi je nominalni efektivni devizni tečaj tehtano povprečje indeksov posameznih tečajev, ki sestavljajo košarico valut, poleg tega pa je tudi globalni kazalec depreciacije ali apreciacije domače valute (Flere 2004).

Kot sta pokazala že Honohan in Lane (2004), so spremembe v deviznih tečajih pomemben vir premikov uvoznih cen. Države evroobmočja imajo različne trgovinske partnerje in pomembnost trgovanja s trgovskimi partnerji iz držav nečlanic se močno spreminja; torej se bo učinek dane spremembe evra na uvozne cene razlikoval tudi, če države prevzemajo cene, ki veljajo v mednarodni trgovini. Pomembnost mednarodne menjave se za posamezno ekonomijo močno razlikuje po posameznih državah, torej se tudi učinki na domače cene zaradi teh sprememb lahko zelo razlikujejo; tudi če so trgovinski partnerji identični, lahko variacije v stopnjah učinka prehajanja še vedno vodijo v divergenco inflacijskih stopenj zaradi šokov v deviznem tečaju. S pomočjo analize četrletnih sprememb indeksov nacionalnih efektivnih deviznih tečajev evro/dolar, sta Honohan in Lane (2004) prišla do rezultata, da so nihanjem evro/dolar deviznega tečaja najbolj izpostavljene države z inflacijskimi stopnjami nad povprečjem evroobmočja (Irska, Grčija, Nizozemska in Portugalska). Te države so tudi bolj odprte oziroma je njihov delež trgovanja z državami, katerih valute so vezane na dolar, večji od drugih držav evroobmočja.

Pri gibanju nominalnega efektivnega deviznega tečaja evra je mogoče opaziti dve različni obdobji (Honohan in Lane 2004). Prvič, obdobje od uvedbe evra leta 1999 do prvega četrletja leta 2001, ko je evro nominalno depreciiral, ko je v zadnjem četrletju 2000 dosegel dno (padec je bil kar 35-odstoten); in drugič, obdobje od leta 2002 naprej, ko je evro nominalno apreciral in z manjšimi nihanji rasel vse do leta 2009. Honohan in Lane (2004) sta prav tako ugotovila, da je standardni odklon letnih inflacijskih stopenj znotraj EMU padel z 1,22 % konec leta 2002 na 0,69 % v letu 2003. S tem sta pokazala, da je bil ameriški dolar pozitivno povezan z disperzijami inflacijskih stopenj evroobmočja. Ena od razlag bi lahko bila, da so se zaradi krepitve evra v primerjavi z dolarjem nacionalni nominalni efektivni devizni tečaji spet uravnotežili, pri tem pa se je izničila potreba po značilnih inflacijskih razlikah. Če pa se bo evro v primerjavi z dolarjem še naprej krepil in vstopil v območje pregretosti,

se razlike v inflaciji lahko znova pojavijo v državah, ki so najbolj izpostavljene menjavi z državami zunaj evroobmočja. Pokazala sta tudi, da se je v obdobju krepitve evra v primerjavi z dolarjem vpliv deviznega tečaja na inflacijo začel manjšati, v ospredje pa so začeli prihajati drugi dejavniki, predvsem proizvodna vrzel.

Realna apreciacija domače valute bo lahko okrepljena še s pritoki tujega kapitala. Pritok kapitala vpliva na realni devizni tečaj prek efektivnega nominalnega deviznega tečaja ter tudi prek Balassa-Samuelsonovega učinka. Ugotovljeno je bilo, da tuje naložbe občutno zvišujejo rast produktivnosti v industriji, in ne v storitvenem sektorju (Halpern in Wyplosz 2001). Stabilnost deviznih tečajev je najpomembnejša za nemoteno delovanje notranjega trga, ki ga sestavljajo vse članice EU.

Uvedba evra je vplivala na celotno hotelsko industrijo, od recepcije do trženjskih programov in potovalnih agencij. Raziskovanje vpliva evra na vsako podjetje je pogojeno z EMU. Tako tehnične kot strateške prilagoditve uvedbe evra morajo biti prepoznane na ključnih področjih gostinskega podjetja in individualnega hotela po vsej Evropi (Neville in Barlow 1998). Z uvedbo evra se začne nova doba evropske ekonomije in turizma. Transparentnost cen je za turizem prednost (Shackleford 1998). Druga prednost uvedbe evra je stabilnost cen v turizmu, tretja prednost pa padec nacionalnih ovir z nacionalnimi valutami. Avtorja Bigeger in Laesser (1999) primerjata turizem v Švici po uvedbi evra v EMU 12 in ohranitvi franka v Švici. Varčevanje pri transakcijskih stroških ob uvedbi evra je med 0,5 in 3 % in vpliva na povečanje povpraševanja. Če bi vse stroške in dobičke uvedbe evra združili s transakcijskimi stroški v gospodarstvu, bi bil neto dobiček uvedbe evra manjši, kot ga danes prikazujejo vse študije (Socher 1999). Vse večje prednosti v evropskem integracijskem procesu – notranji enotni trg, šengen, EMU in evro – so pozitiven premik v integraciji evropskega turizma in njegove konkurenčne prednosti (Ratz 2004). Še več, transparentnost cen in skupna valuta oziroma EMU imajo moč, da povečajo konkurenčnost na že vzpostavljenem skupnem trgu.

3.2.6 SLOVENIJA PO UVEDBI EVRA IN PERCEPCIJE O PODRAŽITVAH

V praksi je na področju cen pogosto zelo težko predvideti in oceniti vpliv različnih dejavnikov in sprememb na inflacijo. Zaradi tega je tudi zelo težko ocenjevati ne le kdaj in v kolikšni meri so na višino cen vplivale priprave na prevzem evra in pozneje tudi sam prevzem evra kot de-

narne enote, ampak tudi kolikšna bi bila inflacija, če evra ne bi uvedli (SURS 2007b). Iz teh razlogov je tudi opravljenih malo raziskav, ki bi ugotovile, kaj je pospešilo inflacijo v državi. V tej raziskavi bomo poskušali odgovoriti na vprašanje, ali je uvedba evra res povezana z dvigom cen v gostinstvu. Nekaterne raziskave (Bahar in Kozak 2006; Gil-Pareja, Llorca-Vivero in Martinez-Serrano 2007; WTO 1998; Surti 2008; Dalsgaard 2008; Ovin 2008; Hoblin, Ravenna in Tambalotti 2006; Neville in Barlow 1998; Bieger in Laesser 1999; Socher 1999; Smeral 1999; Ratz 2004; Ratz in Puczko 2005; Masten 2006; Jazbec 2004b; Fabiani in dr. 2005) so proučevale vpliv uvedbe evra samo na cene določenih skupin proizvodov, druge so analizirale inflacijo kot posledico tudi drugih dejavnikov. Omenjene raziskave, ki so vključevale tudi gostinstvo in turizem, lahko uporabimo samo za neko splošno oceno celotnega učinka uvedbe evra na cene. Zvišanje cen leta 2007 zagotovo ni povezano le z zamenjavo valute (Špiljak 2006), ki je velik projekt, še zlasti za potrošnike (Novak 2006). Splošna sprememba cen je odvisna od vrste dejavnikov (Špiljak 2006). Dejavniki, ki po navadi prispevajo k inflaciji, so povečano povpraševanje (na primer po gostinskih storitvah), povišani stroški vhodnega blaga (na primer v gostinstvu cen hrane in pijač), zvišanje cen dobrin nemenjalnega sektorja (na primer električne energije), povišanje plač v menjalnem sektorju (na primer v gostinstvu, ki ima večino gostov tujcev). Podobnik (2006), Špiljak (2006), Novak (2006), Županc (2007), Obreza (2006) in Rojs (2007) prav tako obravnavajo vprašanje evra v Sloveniji. Nobena predhodna raziskava pa ni eksplicitno povezana s temo gostinstva. Tudi po uvedbi evra do danes ni narejene nobene empirične raziskave med evrom ter gostinstvom in turizmom, zato smo se odločili za raziskavo, ki bo povezala evro in gostinstvo ter gibanje cen v gostinstvu po uvedbi evra v Sloveniji.

Dalsgaard (2008) v svoji raziskavi podobno kot avtorji raziskave (Šušteršič in dr. 2008) izpostavlja, da večja konkurenčnost pomeni tudi večje število delovnih mest in večjo produktivnost ter, da je trg v Sloveniji predvsem na področju nemenjalnih dobrin zaprt, skoncentriran, monopolen. Dalsgaard (2008) ugotavlja, da konkurenčnost vpliva na cene in s tem na inflacijo, vendar v smeri nižanja in ne višanja cen. Slovenija zaradi višine inflacije zaseda šele šestnajsto mesto v njegovi raziskavi, v katero je vključenih osemnajst držav. Dalsgaard (2008) navaja tudi, da je treba znižati udeležbo države v lastništvu podjetij, saj ne verjame, da si kdorkoli na gospodarskem trgu želi tekmovati z državo.

Rast cen življenjskih potrebščin se je leta 2007 pospešila. Povprečna

inflacija je ob koncu leta znašala 3,6 %, medletna pa 5,6 % (UMAR 2008a). Na višjo povprečno letno inflacijo so vplivali ponudbeni dejavniki in dejavniki na strani povpraševanja (BS 2008a). Na ponudbeni strani se je pritisk na cene življenjskih potrebščin začel izrazito povečevati sredi leta, predvsem kot posledica znatnega dviga cene nafte in podražitve osnovnih surovin ter hrane na svetovnih trgih, kar je vplivalo na izrazit skok domačih cen hrane in tekočih goriv. Pri tem so bila ta gibanja, ki so jim bila sicer izpostavljena vsa svetovna gospodarstva, v Sloveniji izrazitejša, saj so učinke zunanjih dejavnikov še poudarili nekateri notranji strukturni dejavniki, ki so navedeni v nadaljevanju. Pospešek rasti cen storitev je bil leta 2007 precej manjši; deloma je bil povezan tudi z učinki uvedbe evra na inflacijo v začetku leta, ki so se najbolj kazali na rasti cen gostinskih in nekaterih drugih vrst storitev (UMAR 2008a). Na strani povpraševanja pa je bila visoka gospodarska rast v letu 2007 ugodna tudi z razvojnega vidika. V letu 2007 se je v razmerah ugodne mednarodne konjunktore visoka rast iz leta 2006, ki je bila 5,7-odstotna, še pospešila in bila najvišja po osamosvojitvi (6,1-odstotna) (UMAR 2008a). Glavna dejavnika rasti sta bila, prvič, izvoz blaga, ki se je v letu 2007 povečal za 12,5 %, in drugič, storitev, kamor spada tudi gostinstvo in turizem, ki se je v letu 2007 povečala za 15,5 %, ter velika domača naložbena dejavnost. Rast zasebne potrošnje se je nekoliko umirila, navaja UMAR (2008a). Leta 2007 ja bila rast 3,1-odstotna in je nekoliko nižja kot leta 2006, ko je bila 3,3-odstotna in je bila višja kot razpoložljivi dohodek (3,0 %) (UMAR 2007a). Rast potrošnje v gostinstvu in turizmu pa je bila leta 2007 višja kot leta 2006. UMAR (2008a) navaja, da je bila višja tudi rast prihodkov od izvoza potovanj in transportnih storitev, kar je tudi tema naše raziskave. Strukturno je k inflaciji leta 2007 največ prispevala rast cen blaga, in sicer 4,1 o. t. (leta 2006 1,5 o. t.), rast cen storitev pa 1,5 o. t. (leta 2006 1,3 o. t.). Pospešek medletne ravni inflacije čez 2,8 %, kolikor je znašala ob koncu leta 2006, je skoraj v celoti posledica pospešene rasti cen blaga (predvsem hrane in tekočih goriv). Leta 2007 so se cene hrane povišale za 13,7 % (v letu 2006 za 3,6 %) in k inflaciji prispevale slabi dve petini (2,1 o. t.). Po oceni UMAR (2008a) je bil prenos rasti cen hrane s svetovnih trgov pri nas v primerjavi z drugimi državami evroobmočja hitrejši in močnejši, predvsem zaradi rigidnejše tržne strukture in pomanjkanja konkurence na določenih trgih. Cene, ki so pod različnimi oblikami regulacije, so se povišale za 7,2 % (UMAR 2008a). V letu 2007 se je rast plač umirila. Tako se je v zasebnem sektorju plača na zaposlenega nominalno povečala za

6,9 %, realno za 3,2 % (UMAR 2008a). V gostinstvu so se plače dvignile (SURS 2008a) nominalno za 8,0 %, realno za 4,3 %.

Bančni vestnik je med ekonomisti na pisni okrogli mizi izvedel anketo o vzrokih za visoko inflacijo v Sloveniji po uvedbi evra leta 2007. Šušteršič (v Debeljak, Ferk, Ovin in Šušteršič 2008) je v uvodu navedel: »Slovenija se od jeseni 2007 spopada z visoko stopnjo inflacije«. Debeljak, Ferk, Ovin in Šušteršič so potrdili, da uvedba evra ni pomembno vplivala na inflacijo v Sloveniji. Vsi sodelujoči na pisni okrogli mizi so si enotni, da se je leta 2007 preveč časa porabilo za preverjanje, kdo je kriv za višjo inflacijo v Sloveniji kot v drugih članicah EMU. Šušteršič (v Debeljak, Ferk, Ovin in Šušteršič 2008) navaja, da sta ključna razloga za visoko inflacijo dva: hitrejša gospodarska rast in manj konkurenčna tržna struktura, ki je omogočila večjo prevalitev zunanjih šokov v končne maloprodajne cene. Debeljak (v Debeljak, Ferk, Ovin in Šušteršič 2008) pa meni: »Če bi čas leta 2007 namenili oblikovanju ustreznih makroekonomskih ukrepov in vodenju ustreznega socialnega dialoga, bi se lahko že zdavnaj pokazalo v bolj obvladanih inflacijskih gibanjih«. Ovin (v Debeljak, Ferk, Ovin in Šušteršič 2008) pravi: »V okoliščinah skupne valute se relativno višja inflacija lahko najbolj odpravi s prilagajanjem cen in plač (seveda ne navzgor) na eni in produktivnost na drugi strani.« Strinja se, da posvečamo premalo pozornosti politiki konkurence, kar je v razmerah konkurenčnega trga stalna naloga ekonomske politike. Ferk (v Debeljak, Ferk, Ovin in Šušteršič 2008) pa trdi: »Inflacija v resnici ponuja priložnost, da se bodo podjetja odločila za prestrukturiranje in sprejela potrebne ukrepe, da jih posledice povečevanja splošne ravni cen ne bodo tako neposredno prizadele.«

Percepcije o podražitvah po uvedbi evra v EU kažejo, da veliko ljudi (še posebno starejših) še vedno rado preračunava evre v svoje nekdanje valute, še posebno ko gre za velike vsote. Novembra 2006 je Deutsche Bundesbank objavila rezultate raziskave, ki je odkrila, da 77 % nemških državljanov še vedno računa v markah. 94 % ni vedelo, da je bankovec za 500 evrov vijolične barve, 74 % ni rado videlo, da se 100-evrski bankovec preverja pod optičnim čitalnikom. To kaže splošno raven previdnosti Evropejcev in je obenem znak nezaupanja v EU, ki ga imajo nekatere države članice. Glavni strah pred evrom je cenovna inflacija, ki je bila dodatno podžgana s poročanjem, ki je sledilo prehodu na evro leta 2002. Povprečni državljan lahko grobo preračuna iz stare valute v evro, toda le tisti, ki si sistematično zapisujejo cene, bi lahko vedeli za spremenjajoče se cene različnih vrst blaga. Tako so posamezniki v praksi dobili

vtis o spreminjajočih se cenah vsakodnevnih majhnih nakupov, denimo kave, piva, časopisa, katerih cene so si zapomnili. Na Zvezi potrošnikov Slovenije (www.zps.si) so ob uvedbi evra objavili, da se po uvedbi evra do marca 2007 ni pocenila nobena storitev. Podatek je zlasti zanimiv, če ga pogledamo v luči rezultatov javnomnenjske raziskave, ki jo je za Evropsko komisijo izvedla agencija Ninamedia (BS 2006). Kar 83,4 % vprašanih je menilo, da so se cene po uvedbi evra zvišale. 56 % ocenjuje podražitev kot opazne in meni, da niso le posledica zaokroževanja. Prav tako se je pokazalo, da kar 56,7 % ljudi meni, da so za dvig cen najodgovornejši trgovci, ki naj bi po njihovem mnenju izkoristili priložnost.

3.3 Dvig cen po uvedbi evra v gostinstvu

Odločitev o odhodu na dopust je cenovno bolj občutljiva odločitev kot odločitev o nakupu drugih proizvodov (Bahar in Kozak 2006). Proces uvajanja evra je na inflacijo v Sloveniji učinkoval zmerno in časovno omejeno. UMAR (2008a) ocenjuje, da je celoten prispevek podražitev, ki bi ga lahko povezali s procesom uvajanja evra, k inflaciji prispeval največ 0,3 o. t. Podobno kot pri državah, ki so evro uvedle leta 2002, smo največ povišanj cen, ki jih ni bilo mogoče pojasniti z običajnimi dejavniki inflacije, zaznali v mesecu pred menjavo in v mesecu zamenjave valute. Takrat je bilo ob sicer dobro načrtovanih in izpeljanih ukrepih za preprečevanje neupravičenega povišanja cen zaznati največ povišanj cen, ki so odstopala od dinamike teh cen v preteklosti, in sicer predvsem pri nekaterih vrstah storitev, med katerimi so najbolj izstopale gostinske storitve (UMAR 2008a). Višje cene teh storitev so k decembrski inflaciji leta 2006 prispevale 0,1 o. t. Podobno je bila tudi v januarju leta 2007 večina podražitev, ki jih je mogoče pripisati menjavi valut, ugotovljena v skupini gostinskih storitev. K januarski inflaciji leta 2007 so prispevale 0,05 o. t. (UMAR 2007b).

Surti (2008) se v svoji raziskavi sprašuje o vzrokih inflacije po uvedbi evra v Sloveniji. Prikazal je, da je uvedba evra k inflaciji v Sloveniji prispevala največ 0,23 o. t. To se je poznalo v prvem četrtletju leta 2007. Od teh 0,23 o. t., zagotavlja Surti (2008), odpade 60 % na prispevek gostinskega sektorja. V drugem delu leta 2007 je na inflacijo v Sloveniji najbolj vplival dvig cen hrane. Surti (2008) nadalje navaja, da so se cene v državah EMU 12 dvignile več kot v dolgoletnem povprečju, toda v Sloveniji so se še bolj. Kaj je vzrok? Surti v kvantitativni raziskavi s pomočjo Philipsove krivulje navaja, da je vzrokov več, med njimi je v novih članicah EU še vedno prisoten Balassa-Samuelsonov učinek. Ven-

dar tudi Balassa-Samuelsonov učinek ne opravičuje tako visoke inflacije v Sloveniji.

Cene hrane in pijače so po uvedbi evra v restavracijah dramatično poskočile (Hoblin, Ravenna in Tambalotti 2006). Hoblin, Ravenna in Tambalotti (2006) prikazujejo, da se povečanje cen lahko pojasni z enostavnim modelom stroškov v restavracijah (recepturami). To je podkrepljeno z dvema mehanizmoma. Prvič, podjetja pričakovano povečanje cen koncentrirajo v obdobje prevzema nove valute. Drugič, pred uvedbo evra v cenah niso bili vključeni stroški uvedbe evra, ki so se po uvedbi prikazali v mejnih stroških. Vsekakor pa so cene občutno značilno porasle v obdobju menjave valut v restavracijah in barih (Hoblin, Ravenna in Tambalotti 2006). V januarju 2002 so se cene v restavracijah v EMU območju dvignile za 1,3 o. t. Za primerjavo – splošna rast cen je bila 0,16 o. t. V večini držav je bil dvig cen nad dolgoročnim povprečjem; na primer 3,4 o. t. na Nizozemskem in 2,1 o. t. v Nemčiji (Hoblin, Ravenna in Tambalotti 2006).

Gaiotti in Lippi (2005) sta postavila hipotezo, da so se cene hrane in pijače v restavracijah po uvedbi evra v Italiji podvojile. Omenjeno hipotezo sta avtorja raziskovala v restavracijah in barih od leta 1998 do leta 2004. Ugotovila sta, da so se cene ob uvedbi evra res dvignile, vendar manj kot ICŽP. Prav tako sta avtorja ugotovila, da so se cene v gostinstvu dvignile ob uvedbi evra bolj zaradi dejstva, da so lastniki in managerji ob uvedbi evra pregledali tudi svoje kalkulacije jedi in pijač. Po njihovih ugotovitvah jih ti do uvedbe evra v proučevanem obdobju niso. Cene so se v sektorju restavracij in barov v povprečju od leta 1998 do leta 2004 dvignile realno za 40 % in se nikakor niso podvojile, kot je splošno mnenje javnosti v Italiji.

V Sloveniji moramo poleg globalnih razlogov na strani stroškov (nafta in hrana) za povišanje cen dodati še nerazvitost konkurence in tržnega ravnanja vseh udeležencev, zaradi česar potem močnejše občutimo podražitve. To je logična posledica vstopa gospodarstva v enotno valutno območje, v katerem se sooči z gospodarstvi z višjo tehnologijo in zato z višjo produktivnostjo, s tem pa tudi z višjo splošno ravnjo cen. Nadalje pa se v Sloveniji pojavlja še učinek prilagajanja cen navzgor, tudi v gostinstvu, in sicer zaradi rastočega povpraševanja in rastoče blaginje prebivalstva. Pri raznih pobudah za zniževanje ravni cen je treba razlikovati med poljubnimi pobudami, ki sicer dvigujejo pozornost in pripravljenost odločilnih dejavnikov, da se zavedajo nevdržnosti sedanje rasti cen in draginje, ter med strokovno utemeljenimi dejstvi. Prvo

je že to, da moramo ob splošni rasti cen surovin in hrane na svetovnih trgih pričakovati le še nadaljevanje pritiskov na višjo raven življenjskih stroškov. Tu pa je še dejstvo, da se bo zaradi Balassa-Samuelsonovega učinka in s tem približevanja cen menjalnih in nemenjalnih dobrin splošna raven cen v Sloveniji dvigovala, s tem pa tudi cene gostinskih storitev, ki spadajo v nemenjalne dobrine. Možnost za povišanje plač, ne da bi s tem ogrozili konkurenčnost, je v povečanju produktivnosti. V današnjem času to pomeni napredek tehnologije, ki ga upoštevamo tako v pogledu naložb in povečanja znanja zaposlenih kot tudi v prehodu na sodobne sisteme managementa. Izvoz storitev v Sloveniji je tudi v letu 2008 naraščal s stopnjo rasti na medletni ravni 16,1 % (UMAR 2008a). Nominalna rast prihodkov od potovanj je 12,5-odstotna. Zasebna potrošnja se v Sloveniji ne umirja in povzroča povečano povpraševanje, tudi po gostinskih storitvah. Povečano povpraševanje po gostinskih storitvah bo še vedno eden od vzrokov za rast cen v gostinstvu. Sprememba valute je najbolj vplivala na povišanje cen storitev, zlasti gostinskih. Večino decembrskih podražitev (v letu 2006), povezanih s prevzemom evra, je bilo zaslediti v skupini gostinskih storitev, ki pa so bile kratkotrajnega značaja. Menimo, da se je večina podražitev v gostinstvu zgodila na račun zaokroževanja cen navzgor in stroškov uvedbe evra v gostinstvo. Potovanja so v evroobmočju za državljane EU veliko preprostejša, saj ni potrebe po nadležnih menjavah valut, kar štejem za dolgoročno prednost uvedbe evra v gostinstvu in bo odtehtalo podražitve zaradi zaokroževanja cen ob uvedbi evra. Prav tako je primerjava cen blaga in storitev lažja, kar pripomore k boljšemu delovanju notranjega trga in podpira zdravo konkurenco, od česar so na boljšem potrošniki, kar kaže tudi nominalna rast prihodkov od potovanj v Sloveniji.

Empirična analiza raziskave »dejavniki gibanja cen v gostinstvu« za Slovenijo naj bi pokazala, kateri dejavniki so povezani s cenami v gostinstvu in kateri dejavniki z njihovim gibanjem. Prikazana je v naslednjem poglavju.

4 Empirična analiza cen v gostinstvu

4.1 Opredelitev raziskovalnega problema

Uvedba evra ni povzročila bistveno višje stopnje inflacije v 12 članicah EMU leta 2002, primerjalno z državami, ki evra leta 2002 niso prevzele (Švedska, Norveška in Velika Britanija) (Hoblin, Ravenna in Tambalotti 2006). Podobno so pokazale tudi nekatere druge študije. So se pa cene v sektorju restavracij in barov v januarju 2002 v nekaterih članicah evroobmočja močno dvignile. Povprečna letna inflacija v evroobmočju med leti 1995 in 2004 je bila 0,2 %, v januarju 2002 pa kar 1,3 %. In tudi v naslednjih treh mesecih so se cene v sektorju restavracij in barov dvignile trikratno na povprečje. Te cene so torej bile dramatično višje, kot je bilo »pompozno« naznanjanje uvedbe evra in enakih cen, kot pred njegovo uvedbo (Hoblin, Ravenna in Tambalotti 2006). Tako kot v drugih gospodarskih panogah je tudi v gostinstvu evro postal realnost. Evro je postal osnova in izziv celotnemu gostinstvu (Raffling 1998). Ko turisti/potrošniki izbirajo restavracijo, se odločijo za nakup svežnja storitev po določeni ceni. Lahko bi si torej zamislili: ali obstaja restavracija, ki ponuja dobro kombinacijo hrane/storitev/vzdušja za 40 evrov na osebo oziroma glede na vaše zmožnosti (James 2006).

Sama uvedba evra ne zvišuje cen. Slovenija se je z vstopom v EMU prestavila v drugo denarno okolje, kar ima pomembne posledice na slovenske cene (Senjur 2007). Pred tem je bila raven cen za tretjino nižja, kot so bile cene v državah evroobmočja. S tem ko je Slovenija prevzela evro, so slovenske nižje cene storitev postale neposredno primerljive z višjimi cenami v drugih državah. Pričakujemo lahko, da se bo raven cen storitev v Sloveniji prej ali slej približala povprečni ravni cen v evroobmočju. To seveda pomeni, da bodo cene v Sloveniji rasle hitreje kot drugod. Senjur (2007) dodaja, da je treba slovensko inflacijo razlagati drugače. Razlagati jo moramo s tremi razlogi, ki so rigidnost (togost) cen, pregrevanje gospodarstva in vpliv evra. Leta 2007 je bilo v gospodarstvu čutiti visoko napetost, ki izvira iz visokega agregatnega povpraševanja. Višjo rast cen je dodatno omogočala povečana kupna moč, ki se napaja iz zadolževanja zasebnega in javnega sektorja (Senjur 2007).

Damijan (2007) pravi, da je inflacija tako kot povsod po svetu tudi v Sloveniji izključno monetarni fenomen. Pač, če centralna banka ne bi natisкала več denarja, ne bi bilo višje inflacije. Corricelli in Jazbec (2001) sta s kompleksnim ekonometričnim modelom za štiri države dokazala, da se zmanjševanje vrednosti domače valute (v SIT za 1 evro) neposredno prenaša v domače cene. Za Slovenijo sta pokazala, da se vsak odstotek zvišanja tečaja domače valute prenese v za en odstotek višjo rast cen življenjskih potrebščin. Če bi torej BS nehala zmanjševati vrednost tolarja do vstopa v ERM II, bi se zmanjšala inflacija. Po fiksiranju tečaja se je inflacija prepopolovila.

Leta 2007 bi agroživilska teorija inflacije v Sloveniji utegnila držati, saj številke do julija 2007 kažejo, da je največji vpliv na inflacijo imela skupina živila in brezalkoholne pijače. Leta 2007 so cene teh zrastle za 5,5 %, leta 2006 le za 1,9 % v istem obdobju. Ali drugače, leta 2006 so v istem obdobju živila in brezalkoholne pijače k skupni inflaciji prispevala manj kot 0,3, leta 2007 pa kar 0,9 o. t. Druga skupina, ki je največ prispevala k inflaciji, je predvsem podražitev počitnic (samo julija 2007 za 13,7 %). Leta 2006 je skupina rekreacija in kultura k inflaciji prispevala nekaj več od 0,6 o. t., leta 2007 že skoraj 1 o. t. (Damijan 2007). Damijan (2007) še pravi, da ker tolarja ni več, država in BS ne moreta več »vrtati« deviznega tečaja, ostanejo ji torej bolj ali manj le regulirane cene, plače v javnem sektorju ter trošarine kot potencialni viri inflacije. Prvič, regulirane cene so v prvih mesecih leta 2007 rasle počasneje od tistih, ki se prosto oblikujejo na trgu. Natančneje, k junijski inflaciji leta 2007, ki je bila 3,6 % na letni ravni, so regulirane cene prispevale 0,5, cene storitev pa 1,4 o. t., preostalo je rezultat proste rasti cen blaga. Drugič, podobno je s plačami, ki so maja 2007 na letni ravni zrastle kar za 5,8 %, toda v javnem sektorju, kjer plače nadzoruje država, le za 4,4 %, v zasebnem sektorju pa za 6,2 %. V zasebnem sektorju je rast plač predvsem posledica dobrih poslovnih rezultatov in delno davčne reforme, ki je zaradi nižje dohodnine povečala neto plače, toda zdaleč manj od dobrih poslovnih rezultatov podjetij. Ni pa jasno, zakaj bi tisti z višjimi plačami, ki so pridobili s to davčno reformo, kupovali več hrane in goriva, ne pa luksuznih dobrin (Damijan 2007) in gostinskih storitev.

Temeljna teza

Raziskava »dejavniki gibanja cen v gostinstvu« ima temeljno tezo postavljeno kot povezavo s prikazom med gibanjem cen v gostinstvu in splošnim gibanjem cen; želi prikazati pomembnost uvedbe evra pri tem.

Priključitev Slovenije k EU, ERM II in EMU je vplival na cene. Cene v gostinstvu so se dvignile bolj, kot so se dvignile cene na splošno v RS po uvedbi evra in uvedba evra je razlog za spremembe cen v gostinstvu v Sloveniji.

Razvoj in obrazložitev hipotez

Z empirično analizo ocenjujemo, katere cene znotraj gostinstva vplivajo na povišanje in/ali znižanje cen gostinstva v primerjavi s splošno ravno cen in kateri so tisti dejavniki, ki so značilno povezani z indeksom cen v gostinstvu. ECB kot tudi finančni ministri evropske dvanajsterice so kar nekaj časa vztrajno zanikali povišanje cen zaradi uvedbe evra (Novak 2006). Proti koncu leta 2002 pa je predsednik ECB v pogovoru za nizozemsko televizijo izjavil, da so se zaradi uvedbe skupne evropske valute v dvanajstih članicah EMU v začetku leta 2002 cene zares povišale. Takrat je ECB prvič priznala, da je evro dvignil cene in s tem vplival na višjo inflacijo v evroobmočju (Novak 2006). Rast cen nemenjalnega sektorja in s tem tudi rast relativnih cen se bo prenesla v višjo inflacijo. To je Balassa-Samuelsonov učinek na domače gospodarstvo (Kohler 2000). Pred nastankom monetarne unije je bila večina razlag za inflacijske razlike osredotočena na Balassa-Samuelsonov učinek. Hitrejša gospodarska rast je povezana z večjimi inflacijskimi pritiski. Te pa lahko razložimo s pomočjo Balassa-Samuelsonovega učinka (Jazbec 2004a). Surti (2008) je prikazal, da je uvedba evra k inflaciji v Sloveniji prispevala največ 0,23 o. t. To se je poznalo v prvem četrtletju leta 2007. Od teh 0,23 o. t. Surti (2008) zagotavlja, da je prispevek gostinskega sektorja 60-odstoten. UMAR (2008a) ocenjuje, da je celoten prispevek podražitev, ki bi ga lahko povezali s procesom uvajanja evra, k inflaciji prispeval največ 0,3 o. t. Podobno kot pri državah, ki so evro uvedle leta 2002, smo največ povišanj cen, ki jih ni bilo mogoče pojasniti z običajnimi dejavniki inflacije, zaznali v mesecu pred menjavo in v mesecu menjave valute. Višje cene gostinskih storitev so k decembrski inflaciji leta 2006 prispevale 0,1 o. t. Tudi v januarju leta 2007 je bila večina podražitev, ki jih je mogoče pripisati menjavi valut, ugotovljena v skupini gostinskih storitev. K januarski inflaciji v RS leta 2007 so prispevale 0,05 o. t. (UMAR 2007b). Cene hrane in pijače so po uvedbi evra v restavracijah dramatično poskočile (Hoblin, Ravenna in Tambalotti 2006). Hoblin, Ravenna in Tambalotti (2006) prikazujejo, da je povišanje cen mogoče pojasniti z enostavnim modelom stroškov v restavracijah (recepturami oziroma kalkulacijami). Gaiotti in Lippi (2005) sta postavila hipotezo,

da so se cene hrane in pijač v restavracijah po uvedbi evra v Italiji podvojile. Omenjeno hipotezo sta avtorja raziskovala v restavracijah in barih od leta 1998 do leta 2004. Ugotovila sta, da so se cene ob uvedbi evra res dvignile, vendar manj kot ICŽP. Temeljno tezo testiramo z empirično analizo dveh hipotez.

HIPOTEZA 1 Spremembe cen v gostinstvu so pozitivno povezane z uvedbo evra v RS in s povečanim povpraševanjem po (gostinskih) storitvah.

Povpraševanje po gostinskih storitvah ima določene skupne dejavnike, ki so povezani s cenami v gostinstvu. Cene v gostinstvu se od leta 2000 do leta 2007 niso pomembno spreminjale oziroma so ostajale na podobnih realnih osnovah. Zaradi postopno večjega povpraševanja po gostinskih storitvah, ki so posledica trenda rasti prehranjevanja domačega prebivalstva v restavracijah med delom in uvedbe nizkocenovnih letov, in siceršnjega trenda rasti prihoda turistov v Evropi so se gostinci odločili, da z uvedbo evra dvignejo tudi cene svojih storitev. Gostinstvo in posledično turizem sta panogi, ki se v zadnjih letih razvijata hitreje kot druge panoge v gospodarstvu. Njuno rast pogojujeta tudi ugodna gospodarska klima in rast gospodarstva v Sloveniji in Evropi. Euro vpliva na dvig cen gostinskih storitev zaradi zaokroževanja in približevanja cenam gostinskih storitev drugim državam, predvsem Italije in Avstrije, kjer so cene v letu 2007 višje. Tako je splošna raven cen v Sloveniji zaostajala za italijansko ravno cen za 15 % (septembra 2006), za avstrijsko ravno cen pa so cene HICP zaostajale za 20 % (oktobra 2006) (Ovin 2008). V primeru inflacije povpraševanja se osredotočimo na premik krivulje AD v desno, ki ga povzročajo nemonetarni dejavniki, na primer ekspanzivna fiskalna politika, povečano trošenje države ali pa znižanje davkov (Mishkin 2001). Strukturna inflacija pa je neravnotežje med povpraševanjem in ponudbo in nastane tam, kjer je pomanjkanje blaga, to pomeni, da je trg neusklajen med potrebami povpraševalcev in ponudbe (Jagrič 2008). Podražitev proizvoda nekega sektorja zaradi nezadovoljenega povpraševanja pa povzroči povišanje stroškov za sektorje, ki ta proizvod rabijo za svojo proizvodnjo. S tem se začne proces stroškovne inflacije. Da bi jo omilili, je treba predvidevati spremembe končne potrošnje, da bi se skupna proizvodnja prilagajala pričakovanim spremembam v velikosti in strukturi končne potrošnje (Jagrič 2008).

HIPOTEZA 2 Stroški delovne sile in stroški nabave inputov nadpovprečno dvigujejo cene gostinskih storitev.

Pri stroškovni inflaciji predpostavimo, da je prišlo do negativnega ponudbenega šoka (zvišanje cen hrane na svetovnem trgu ali pa zvišanje plač, ki je bilo doseženo na primer s stavko) (Mishkin 2001). Zaradi deficitarnih poklicev kot sta kuhar in natakhar, ter neravnotežja med njuno ponudbo in povpraševanjem, prihaja do hitrejšje realne rasti bruto plač v panogi, ki predstavljajo strošek dela podjetjem v gostinstvu. Plače in drugi prejemki se nadproporcionalno povečujejo zaradi manjka delovne sile v gostinstvu, povpraševanje po delovni sili pa je vedno večje. Plače se dvigujejo v nemenjalnem sektorju, ker dohiteva menjalnega. Povprečno plačan Slovenec je lahko kupil 52 % dobrin v primerjavi z Avstrijcem (2005) in 59 % dobrin v primerjavi z Italijanom (2006) (Ovin 2008). V letu 2007 je globalni dvig cen hrane dvigoval cene kmetijskih proizvodov tudi v Sloveniji (kot input, ki vpliva na stroške končnega proizvoda). Gostinstvo kot dejavnost spada k delovno intenzivnim panogam, kjer sodobna tehnologija ne more nadomestiti človeka (vsaj v celoti ne). Značilno za gostinsko dejavnost je dejstvo, da potreba po številu usposobljenih delavcev venomer niha. Količina dela je odvisna od gostov. Največ dela se pojavlja ob t. i. konicah, so pa tudi obdobja v dnevu ali tednu, ko je gostov malo ali jih ni in takrat bi potrebovali zelo malo delavcev. Zaradi tega bi podjetje potrebovalo minimalno število stalno zaposlenih delavcev in več takih, ki bi jih zaposlili le takrat, ko bi jih potrebovali (Mihalič 1997a).

Empirični del raziskave je izveden v treh korakih. V prvem koraku bomo prikazali podatke z metodo opisne statistike. Drugi korak prikazuje zbrane podatke. Tretji korak poda testiranje hipotez z metodo glavnih komponent, s faktorsko analizo in z regresijsko analizo.

4.2 Cilji raziskave

Namen raziskave je ugotoviti, kateri so dejavniki, ki so povezani z rastjo cen v gostinstvu. Indeks cen v gostinstvu želimo primerjati s splošnim indeksom cen od leta 2000 do leta 2007 z mesečnim intervalom. Temeljni namen raziskave je zato ugotoviti dejavnike, s katerimi povezujemo višino in rast cen v gostinstvu pred uvedbo evra in po njej. V ospredju je proučevanje naslednjih vrst dejavnikov: tečaja evra, povpraševanja v gostinstvu (turističnega izvoznega, turističnega domačega in neturističnega domačega gostinstva), stroškov dela v gostinstvu in splošnega dviga ravni cen po uvedbi evra oziroma inflacije. Namenu raziskave so prirejeni cilji raziskave in raziskovalni hipotezi, ki smo ju že opisali in razložili. Zato v nadaljevanju navajamo le še cilje raziskave.

Glavni cilj raziskave je oceniti in prikazati povezanost in morebitno različnost med dejavniki cen v gostinstvu, gibanje cen znotraj gostinstva ter primerjati cene v gostinstvu s splošno ravno cen v RS. Z metodo glavnih komponent in s faktorsko analizo poskušamo ugotoviti, ali obstajajo kateri skupni dejavniki med proučevanimi spremenljivkami. Z regresijsko analizo ugotavljamo intenzivnost in smer povezanosti ter funkcijsko odvisnost glede na izbrane spremenljivke.

Podrobnejši cilji raziskave pa so analizirati in podati odgovore na: prvič, kateri so tisti skupni dejavniki, s katerimi je možno pojasniti spremembe cen v gostinstvu. Drugič, kako se cene znotraj gostinstva spreminjajo od leta 2000 do leta 2007 z mesečnim intervalom. Tretjič, primerjava indeksa cen v gostinstvu s splošnim indeksom cen v RS. Četrto, dejavniki, ki so povezani s cenami v gostinstvu, smer povezanosti, stopnja povezanosti ter funkcijska odvisnost teh dejavnikov. Petič, na podlagi rezultatov analize podajamo ugotovitve in predloge za izboljšanje oblikovanja cen v gostinstvu, ter njihovo višino in ob tem pomen uvedbe evra.

4.3 Predstavitev zbranih statističnih podatkov

Statistika cen spremlja cene v posameznih fazah proizvodnje oziroma prodaje po metodoloških osnovah za spremljanje in obdelavo cen (Korenčič 2001). V slovenski uradni statistiki se med drugimi cenami proizvodov in storitev, spremljajo tudi cene gostinskih storitev. Cene teh storitev so vključene v izračun dveh mesečnih indeksov, in sicer ICŽP in indeksa cen gostinskih storitev (ICGS). ICŽP je splošnejši indeks, ki naj bi kazal tendenco in splošno stopnjo rasti cen oziroma inflacije. Seznam ICŽP zajema 659 proizvodov in storitev, ki predstavljajo nakupe gospodinjstev za osebno potrošnjo (SURS 2008a). ICGS je poseben, »parcialni« indeks, ki meri spremembe v ravni maloprodajnih cen gostinskih storitev, z vidika strukture prodaje na domačem trgu (SURS 2008a). Indeks prihoda turistov (turisti) je mesečno statistično merjenje in spremljanje prihoda domačih in tujih turistov (SURS 2008b). Mesečno poročilo o izplačanih plačah pri pravnih osebah v Sloveniji v gostinstvu je indeks, ki daje vpogled v višino in gibanje povprečnih mesečnih plač v RS (SURS 2008b). Indeks cen hrane in brezalkoholnih pijač, ki smo ga poimenovali indeks agroživilskih cen (IAC), meri spremembe maloprodajnih cen hrane in brezalkoholnih pijač (SURS 2008b).

ICŽP je spremenljivka splošne ravni cen (inflacije), ICGS je sektorska inflacija, indeks cen gostinskih storitev prehrane (ICGSP) je znotrajsek-

torska inflacija, indeks cen gostinskih storitev nočitve (ICGSN) je znotrajsektorska inflacija, IAC je v gostinstvu neposreden strošek prehrane in brezalkoholnih pijač, *turisti* je povpraševanje po gostinskih storitvah, indeks bruto plač v gostinstvu (IBPG) pa je spremenljivka stroškov dela.

4.4 Izvedba in zbiranje podatkov

Za pridobivanje in obdelavo podatkov, potrebnih za raziskavo, smo uporabili naslednje metode: pridobivanje kvantitativnih podatkov iz SURS, metode opisne statistike, za analizo časovnih vrst značilne metode, metodo glavnih komponent, faktorsko analizo in multiplo regresijsko analizo. Čeprav je poudarek na vseh metodoloških korakih jedro raziskave vendarle predstavlja kvantitativna analiza s pomočjo regresijske analize, metode glavnih komponent in s pomočjo multivariatne faktorske analize.

Podatki so povzeti iz internetne strani www.stat.si, aprila 2008. Vse spremenljivke, ki so navedene v točki 4.3, so analizirane z opisno statistiko za potrebe te raziskave.

Podatki, pridobljeni od SURS, so klasificirani že ob pridobivanju in so razvrščeni po vrsti nastanka, kar omogoča internetna stran www.stat.si. Tako so bili podatki iz omenjene internetne strani SURS preneseni iz njihove baze podatkov v Excel datoteke in so bili ločeni na izvor oziroma po vrsti nastanka že ob samem pridobivanju. Na osnovi teh podatkov smo s pomočjo metod, opisanih v naslednjem poglavju, določili dve sintetični spremenljivki.

Za uporabo podatkov iz SURS smo se odločili, ker so to edini kvantitativni podatki, ki jih znanstvena in strokovna literatura uporabljata za merjenje inflacije v posameznem sektorju in za splošno raven cen v državi. Namreč iz kvalitativnih podatkov ne bi dobili objektivnega stališča o gibanju cen ob uvedbi evra v RS, ampak le percepcije. Prvotno naše razmišljanje za izvedbo te raziskave, pred pregledom večine literature, ki raziskuje področje uvedbe evra, pa je temeljilo na kvalitativni raziskavi, in sicer na podlagi intervjuja.

4.5 Empirična analiza

4.5.1 ZBIRANJE IN RAZVRŠČANJE PODATKOV IN METODE OBDELAVE PODATKOV

Pridobljene podatke smo obdelali s programsko opremo Excel in SPSS (Statistical Package for the Social Sciences). Slednja omogoča vse potrebne statistične operacije.

V statistiki pogosto vpeljujemo števila, ki določeno lastnost podajajo numerično. Tako lahko ta števila podajajo sredino frekvenčne porazdelitve, njeno razpršenost ali pa lego neke enote v frekvenčni porazdelitvi. Tem številom pravimo v splošnem statistične mere (Jesenko 2001). Količniku dveh mer pa pravimo relativno število. To vrsto mer uporabljamo, kadar želimo med seboj primerjati istovrstne ali pa sorodne podatke. Tako dobimo na primer veliko boljšo predstavo o prihodu domačih in tujih turistov v določenem mesecu, če podamo primerjavo s prejšnjim mesecem, kot pa če navedemo le absolutno vrednost. Relativna števila delimo v splošnem v tri skupine, glede na to, v kakšni povezavi sta podatka, iz katerih izračunamo relativno število. Ena skupina od teh so indeksi. O indeksih govorimo takrat, kadar primerjamo med seboj istovrstne podatke. Indekse vedno izračunamo tako, da delimo podatek Y_1 , ki ga primerjamo s podatkom Y_0 , ter dobljeni rezultat pomnožimo s 100. Podatek, s katerim primerjamo, imenujemo baza (1). Indeksi nam zelo nazorno prikazujejo velikosti nastalih sprememb v nekem pojavu. Kadar primerjamo med seboj podatke, ki so nastali v različnih časovnih trenutkih, govorimo o časovnih indeksih. S časovnimi indeksi najpogosteje podajamo dinamiko časovnih pojavov. V tem primeru imamo časovno vrsto, ki jo podaja večje število podatkov v enakih časovnih razmikih. Kadar med seboj primerjamo dva zaporedna podatka časovne vrste, govorimo o verižnem indeksu (2) (Jesenko 2001). Pri baznih indeksih je vprašanje, kako izbrati bazo. Ponavadi jo izbiramo glede na kakšno posebno vrednost v časovni vrsti. Bazni indeks je izveden iz verižnih indeksov s stalno bazo (3) (Nemec Rudež in Bojnec 2005), pri čemer je v našem primeru kot bazni mesec izbran začetni mesec januar 2000, kjer so proučevani indeksi januar 2000, je 100. Pridobljene rezultate smo primerno uredili za komentiranje. Uporabljeni parametri za izračun spremenljivk za raziskavo so tako bili:

1. mesečni indeks, ki kaže spremembe cen v tekočem mesecu glede na pretekli mesec: $I = (Y_1/Y_0) \times 100$; $I_{feb06/jano6} = I_{feb06/\phi05}/I_{jano6/\phi05} \times 100$;
2. verižni indeks, za katerega velja, da je izračunan iz zaporednih časovnih obdobj: $VI_t = (I_t/I_{t-1}) \times 100$;
3. bazni indeks, ki je izveden iz verižnih indeksov v indeks s stalno bazo: $Novi I_t + 1 = (Novi I_t \times VI_{t+1})/100$.

Vrednosti indeksov smo predstavili z opisnimi statistikami (mini-

imum, maksimum, aritmetična sredina, standardni odklon oziroma koeficient variacije). Aritmetična sredina kot mera srednjih vrednosti daje informacije o sredini podatkov. Variacijski razmik kot mera variabilnosti podatkov, s katerimi merimo velikosti odmikov posameznih vrednosti od srednjih vrednosti, je interval, v katerem so vse vrednosti indeksa. Določen je z najmanjšo vrednostjo (minimum) in največjo vrednostjo (maksimum). Pogosto za mero variabilnosti podatkov jemljemo kvadratni koren iz variance, ki ima isto mersko enoto kot podatki sami, in jo imenujemo standardni odklon. Varianca je povprečni kvadratni odklon vrednosti od aritmetične sredine. Standardni odklon predstavlja absolutno mero variabilnosti. Kadar pa bi iz mere, s katero želimo izraziti variabilnost podatkov, radi izločili vpliv merske enote, vpeljemo količino, ki ji pravimo koeficient variacije, in jo definiramo kot razmerje med standardnim odklonom in aritmetično sredino. Ta mera je torej neimenovano število, ki izraža variabilnost podatkov v odnosu na njihovo aritmetično sredino in je torej relativna mera variabilnosti (Jesenko 2001).

Mnogi pojavi se sčasoma spreminjajo. Njihove spremembe so posledica najrazličnejših dejavnikov. Predstavo o takšnem pojavu dobimo, če poznamo stanja tega pojava v določenih, običajno enakih časovnih razmikih v nekem časovnem obdobju. Stanja pojava podajamo s podatki. Časovna vrsta je zaporedje istovrstnih podatkov, ki se nanašajo na zaporedne časovne razmike ali trenutke. S časovnimi vrstami proučujemo časovni razvoj pojavov, ker prikazujejo njihove spremembe v odvisnosti od časa. Poglavitni namen proučevanja časovnih vrst je proučevanje zakonitosti pojavov in napovedovanje njihovih prihodnjih stanj. Z metodami, ki so značilne za analizo časovnih vrst, proučujemo dinamiko časovne vrste in napovedujemo prihodnja stanja časovne vrste. Pri analizi časovnih vrst s stališča učinkovanja različnih dejavnikov na pojav proučujemo naslednje štiri komponente: trend, sezonsko komponento, ciklično komponento in slučajno komponento (Jesenko 2001). Trend je postopno naraščanje ali padanje podatkov in podaja osnovno smer razvoja časovne vrste (naraščanje BDP, padanje inflacije).

Vzemimo, da poznamo vrednosti časovne vrste v n preteklih časovnih trenutkih, tako da je razmik med dvema zaporednima trenutkoma stalen. Če označimo s t_1, t_2, \dots, t_n , trenutke, v katerih poznamo vrednosti v časovni vrsti y_1, y_2, \dots, y_n , potem velja $t_i - t_{i-1} = d$ za vsak indeks i , d pa je konstanta. Z orodji regresijske analize lahko določimo premico, ki se točkam (t_i, y_i) za $i = 1, 2, \dots, n$ najbolj približa. Z njo pa lahko prika-

žemo prihodnja stanja pojava (Jesenko 2001). Dobljeni premici pravimo linearni trend:

$$y(t) = \hat{a} + bt, \quad (4.1)$$

kjer je \hat{a} regresijska konstanta ali nivo, b regresijski koeficient ali trend in t vrednost neodvisne spremenljivke.

Računanje regresijskih koeficientov lahko nekoliko poenostavimo, če nove vrednosti neodvisne spremenljivke pretvorimo v nove vrednosti tako, da bo njihova vsota enaka nič. Vsota novih vrednosti $T_i, i = 1, 2, \dots, n$ je nič. Tako spremenjenemu času T pravimo tudi tehnični čas. Če pri računanju trenda časovna vrsta vsebuje sezonsko komponento, običajno upoštevamo desezonalizirane vrednosti.

Metoda glavnih komponent je ena najpogosteje uporabljenih multivariatnih metod. Osnovna zamisel metode je opisati razpršenost n enot v m razsežnem prostoru (določen z m merjenimi spremenljivkami) z množico nekoreliranih spremenljivk – komponent, ki so linearne kombinacije originalnih merjenih spremenljivk. Nove spremenljivke so urejene od najpomembnejše do najmanj pomembne, kjer pomembnost pomeni, da prva glavna komponenta pojasnjuje kar največ razpršenosti osnovnih podatkov. Namen te metode je namreč določiti število spremenljivk, in sicer tako, da je z njimi pojasnjen čim večji delež celotne variance podatkov. Alternativa metodi glavnih komponent je sicer tudi faktorska analiza, kjer gre za določitev povezav med spremenljivkami, tako da poiščemo novo množico spremenljivk, ki predstavljajo to, kar je skupnega merjenim spremenljivkam. Med obema metodama obstaja vsebinska razlika, saj z metodo glavnih komponent tvorimo novo kompozitno spremenljivko, pri faktorski analizi pa iščemo novo (manjšo) množico spremenljivk (Gomezelj Omerzel 2006).

S faktorsko analizo smo ugotavljali, ali lahko definiramo skupne faktorje, s katerimi lahko pojasnimo večino razpršenosti v model vključenih spremenljivk. Cilj faktorske analize je ugotoviti, ali lahko pojasnimo povezave med opazovanimi spremenljivkami z manjšim številom faktorjev. Za faktorski model obstajajo predpostavke, da skupnih faktorjev ne moremo neposredno meriti, na merjene spremenljivke pa vplivajo poleg skupnih faktorjev še specifični dejavniki. Namen faktorske analize je seznanitev s strukturo v ozadju podatkov in pojasnitev podatkov z manjšim številom skupnih faktorjev, seznanitev z medsebojnimi odnosi med spremenljivkami in preskušanje domnev glede ustreznega števila skupin faktorjev oziroma glede spremenljivk, ki naj bi bile pod vpli-

vom določenega faktorja (Gorsuch 1974). Osnova faktorjskega modela je domneva, da med spremenljivkami X_i ($i = 1, \dots, m$), F_i ($r = 1, \dots, k$) in E_i ($i = 1, \dots, m$) velja zveza:

$$X_i = \sum_{r=1}^k a_{ir} F_r + E_i, \quad i = 1, \dots, m \text{ in } k < m, \quad (4.2)$$

kjer so X_i merjene spremenljivke in F_i skupni faktorji, E_i pa specifični faktor, ki vpliva samo na X_i , in a_{ir} faktorjska utež, ki kaže na vpliv faktorja F_i na X_i .

Predpostavke splošnega faktorjskega modela: (a) specifični faktorji so pravokotni med seboj ($\text{cov}(E_i, E_r) = 0$, če velja $i \neq j$), (b) vsak specifični faktor E_i je pravokoten na vsak skupni faktor F_i ($\text{cov}(E_i, F_i) = 0$ za vsak i in j), (c) skupni faktorji so pravokotni med seboj ($\text{cov}(F_i, F_r) = 0$, če velja $i \neq j$), (d) spremenljivke X_i , F_i in E_i naj bodo centrirane ($E(X_i) = E(F_i) = E(E_i) = 0$). Zdaj lahko izpeljemo naslednjo enačbo:

$$\delta^2 = \sum_{j=1}^k a_{ij}^2 + \psi_{ii}, \quad (4.3)$$

kjer je $\sum_{j=1}^k a_{ij}^2$ varianca skupnih faktorjev in ψ_{ii} varianca specifičnih faktorjev (slednja mora biti seveda čim manjša). S tem smo varianco merjene spremenljivke X_i razbili na del, ki je pojasnjen s skupnimi faktorji in na specifično varianco. Delež variance, ki je pojasnjena s skupnimi faktorji, imenujemo tudi komunaliteta (Gorsuch 1974).

O regresiji govorimo, kadar sta dva ali več pojavov (količin) v medsebojni povezanosti. Regresija je enostavna, kadar nastopata v medsebojni povezanosti samo dva (dve) pojavi (količini). Naloga regresije je poiskati tako funkcijo $y = f(x)$, ki najbolje podaja medsebojno povezanost količin. Povezanost je enostranska $X \rightarrow Y$, kadar je količina X vzrok, količina Y pa posledica. Povezanost je dvostranska $X \leftrightarrow Y$, kadar ni možno določiti, kaj je vzrok in kaj posledica. Kadar je količina Y slučajna spremenljivka, njeno vrednost ne moremo natanko vnaprej predvideti, ko je vrednost neodvisne spremenljivke x znana, to je količina X zavzame vrednost x . Določimo pa lahko matematično upanje slučajne spremenljivke Y , dejanske vrednosti pa nihajo okrog matematičnega upanja v skladu s porazdelitvenim zakonom slučajne spremenljivke Y . Lahko zapišemo zvezo: $M(Y/x) = f(x)$. Če je ε odmik realizirane vrednosti slučajne spremenljivke (pojava) Y od matematičnega upanja $M(Y/x)$; $\varepsilon = Y - M(Y/x)$ lahko zapišemo model; $Y = M(Y/x) + \varepsilon = f(x) + \varepsilon$.

Količina ε je slučajna spremenljivka in se imenuje napaka ocene ali slučajni odklon, modelu pa pravimo regresijski model. Kadar iščemo povezanost v obliki linearne funkcije $M(Y/x) = \alpha + \beta x$ govorimo o linearni regresiji. Sam regresijski model pa zapišemo v obliki: $y_i = \alpha + \beta_1 x_1 + \varepsilon$.

Regresijska analiza temelji na regresijskem modelu. Model multiple linearne regresije se glasi:

$$y_i = \alpha + \beta_1 x_1 + \beta_2 x_2 + \beta_3 x_3 + \dots + \beta_k x_k + \varepsilon, \quad (4.4)$$

kjer je α regresijska konstanta, $\beta_1, \beta_2, \dots, \beta_k$ regresijski koeficient in ε slučajni odkloni.

Iz regresijskega modela izpeljana linearna regresijska funkcija je:

$$y' = \alpha + \beta_1 x_1 + \beta_2 x_2 + \beta_3 x_3 + \dots + \beta_k x_k, \quad (4.5)$$

kjer je α regresijska konstanta, $\beta_1, \beta_2, \dots, \beta_k$ regresijski koeficient multiple regresije, x neodvisna spremenljivka in y' ocena odvisne spremenljivke. Linearni regresijski model temelji na naslednjih predpostavkah (Košmelj 1987): (a) neodvisne spremenljivke so fiksne in niso slučajnostne, (b) med dvema poljubnima slučajnostnima spremenljivkama lahko obstaja značilna linearna povezanost, toda povezanost ne sme biti funkcijska, (c) odvisna spremenljivka y' je slučajnostna spremenljivka in njena porazdelitev je normalna, (d) slučajnostni odkloni ε so normalno porazdeljeni, (e) varianca za odvisno spremenljivko je konstantna in identična z varianco za slučajnostne odklone, (f) slučajnostni odkloni so neodvisni in (g) število enot v vzorcu naj bo večje od števila regresijskih koeficientov.

Z analizo variance preizkušamo domnevo o enakosti regresijskih koeficientov ($H_0: \beta_1 = \beta_2 = \dots = \beta_k = 0$) in s t testom preverjamo povezanost odvisne spremenljivke od posamezne neodvisne spremenljivke ($H_0: \beta_i = 0$). Če pri stopnji tveganja ($\alpha \leq 0,05$) zavrnejo ničelno domnevo, lahko sprejmemo sklep o povezanosti odvisne spremenljivke od posamezne neodvisne spremenljivke (Košmelj 1987). Za regresijsko analizo so pomembne tudi vrednosti regresijskega koeficienta¹ (β_i) in popravljenega determinacijskega koeficienta² (R^2) (Košmelj 1987).

1. β_i nam pove, za koliko enot se poveča (oziroma zmanjša, če je β_i negativen) odvisna spremenljivka (y_i), če se vrednost neodvisne spremenljivke (x_i) poveča za eno enoto.

2. R^2 nam pove, kakšen delež variance odvisne spremenljivke lahko pojasnimo z linearno odvisnostjo od neodvisne spremenljivke.

PREGLEDNICA 4.1 Rast indeksov od leta 2000 do leta 2007

Leto/mesec	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
2000/1	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
2007/12	149,5	145,3	165,5	165,7	166,4	147,4	170,0

OPOMBE Naslovi stolpcev: (1) ICŽP januar 2000 = 100, (2) IAC januar 2000 = 100, (3) ICGS januar 2000 = 100, (4) ICGSP januar 2000 = 100, (5) ICGSN januar 2000 = 100, (6) prihodi turistov januar 2000 = 100, (7) IBPG januar 2000 = 100. Povzeto po SURS 2008a; Nemeč Rudež in Bojnec 2005.

4.5.2 PREDPOSTAVKE IN OMEJITVE

Omejitev pri izvedbi raziskave je z vidika posploševanja časovni interval, iz katerega so analizirane vrednosti spremenljivk. Vrednosti spremenljivk se nanašajo na časovni interval osmih let in vsebuje podatke le eno leto po uvedbi evra. Zato nam ta omejitev lahko predstavlja drugačno sliko o evru, kot bi jo imeli, če bi raziskava imela podatke za dve leti ali več po uvedbi evra. Zato bo podobna raziskava v poznejših obdobjih lahko pokazala drugačne rezultate.

4.5.3 PREDSTAVITEV IN PRIKAZ PODATKOV TER PARAMETROV

Z zbranimi podatki in z metodami, ki so opisane v točki 4.5.1, predstavljamo v nadaljevanju osrednji del raziskave s komentarji. Kratka osnovna predstavitev spremenljivk nam iz preglednice 4.1 pove, da se je ICSG od januarja 2000 do decembra 2007 dvignil za 65,5 %. Znotraj gostinstva pa je rast v prehrani 65,7 % ter v nočitvah kar 66,4 %. Plače so zrasle od januarja leta 2000 do decembra leta 2007 za 70,0 %, prihod turistov pa za 47,4 %. Iz podatkov lahko ugotovimo, da je bil splošen dvig cen v državi med januarjem 2000 in decembrom 2007 49,5 %.

Cene v gostinstvu so se v istem obdobju dvignile bolj, kot splošna raven cen. Cene v nočitvenem gostinstvu so se dvignile podobno kot v gostinstvu prehrane. Razlogov za višji dvig cen v gostinstvu je več. To lahko pripisujemo tako deviznemu tečaju zaradi devalvacije v letih od 2000 do 2004, slabe konkurence na trgu gostinskih storitev in s tem zdrave tekmovalnosti, zlasti med hoteli in velik del dviga je pojasnjen z Balassa-Samuelsonovim učinkom. Strošek vhoda blaga na osnovi agroživilske inflacije je bil višji za 45,3 %, kar pa ni bil generator nadpovprečno višjih cen v gostinstvu, če komentiramo podatke iz preglednice 4.1.

Cene v gostinstvu se bodo tudi v prihodnje najbrž dvigovale več, kot

se dviguje splošna raven cen. To lahko potrdimo z empirično raziskavo primerjave cen med Slovenijo in Švico, ki je bila opravljena marca 2008. Švica ima nižjo stopnjo rasti cen, le-te so se leta 2007 dvignile za 0,8 %, v Sloveniji za 3,6 %. Švico ne primerjamo zaradi evra, ampak zaradi močne primerjalne povezave Slovenije s Švico. Primerjava s sosednjima državama, ki sta v EMU pa je povzeta v točki 4.1. Raziskava je zajemala 497 vrst blaga in 98 vrst storitev (Kračun 2008). Splošna pariteta maloprodajnih cen v Sloveniji je v primerjavi s Švico 72, če upoštevamo tečaj ECB. Cene storitev imajo v Sloveniji raven 63, medtem ko imajo proizvodi raven 76. Povprečna slovenska neto plača je ob preračunu po tečaju ECB le 28,6 % švicarske (Kračun 2008). Primerjava cen gostinskih in hotelskih storitev pokaže, da so bile te marca 2008 v Sloveniji za 46 % nižje kot v Švici. Na primer mešana solata in obrok hitre prehrane pa sta bila v Sloveniji nižja kar za 60 % (Kračun 2008).

4.6 Analiza in interpretacija rezultatov

Kot pristopnica v drugem krogu, je Slovenija izkoristila izkušnje, kot so dvojno označevanje cen blaga in storitev, spremljanje cen s strani potrošniških organizacij in dobre prakse drugih držav evroobmočja ob menjavi valut. Na podlagi izkušenj drugih članic, sta vlada in BS sprejeli ukrepe za zagotovitev nemotenega prehoda na evro. Med njimi sta bili najpomembnejši dvojno označevanje cen, ki je bilo uvedeno devet mesecev pred prevzemom evra ter informacijska kampanja, namenjena seznanjanju širše javnosti z možnimi tveganji v procesu menjave valut (UMAR 2007b). Zato se po podatkih UMAR-ja cene v Sloveniji niso bistveno dvignile. Uvedba evra je vplivala na cene v Sloveniji le 0,3 o. t. (UMAR 2008b) in še to enkratno. Cene pa so se po podatkih UMAR (2008a) najbolj dvignile v gostinskem sektorju. Ali je uvedba evra imela pozitivno povezanost s cenami v gostinstvu pa v nadaljevanju.

4.6.1 DOLOČITEV SLAMNATIH SPREMENLJIVK IN PRIKAZ PROUČEVANIH INDEKSOV S POMOČJO OPISNE STATISTIKE

Dve slamnati (»dummy«) spremenljivki smo oblikovali arbitrarno glede na predhodne analize in ju označili z D1 in D2. Glede na predhodne analize, ki so jih opravili SURS (2007b; 2008a; 2009), UMAR (2007a; 2007b; 2008a; 2008b), ECB (2007a; 2007b) in Surti (2008) smo predpostavili, da je začetek dviga inflacije decembra 2006 povzročila uvedba evra in predpostavljamo, da je meseca marca 2007 začelo umirjanje inflacije po

uvedbi evra. Na osnovi teh podatkov smo postavili dve slamnati spremenljivki D_1 in D_2 .

Omenjene analize so ugotovile, da so se cene v gostinstvu nadpovprečno dvignile le decembra 2006 in januarja ter februarja 2007 (SURS 2008a). Uvedba evra je vplivala na splošen dvig cen v višini 0,3 o. t. Od tega, navaja Surti (2008), je dvig cen v gostinstvu ob uvedbi evra prispeval 60 %. To se je poznalo v prvem četrtletju leta 2007 (Surti 2008). Največ povišanj cen, povezanih s prilagoditvami in zaokroževanjem, je bilo decembra 2006 in januarja 2007 (SURS 2007b). Gledano nazaj, za daljše obdobje, je inflacija v Sloveniji postopoma upadala od leta 1999, ko je znašala 6,1 %. V letu 2000 je inflacija, merjena s HICP, narasla na 8,9 % (SURS 2007b). K temu povečanju inflacije so prispevali številni dejavniki, predvsem uvedba DDV, povečanje domačega povpraševanja, hitra rast plač in povečanje uvoznih cen. Proces zniževanja inflacije se je spet stopnjeval po letu 2000, tako da je inflacija postopno padla in na letni ravni v januarju 2007 znašala 2,8 % (UMAR 2008b). Inflacija je po letu 2004 padala še zaradi stabilnega deviznega tečaja po vstopu v ERM II. Če upoštevamo znižanje skupnega letnega HICP na 2,8 % v januarju 2007 in dodaten padec na 2,1 % v februarju 2007 (3,0 % v decembru 2006) in če upoštevamo velika pričakovanja, da se bodo cene življenjskih potrebščin povišale, ter ob tem še veliko medijsko pozornost, ki so je deležni podatki o inflaciji, kaže, da so bili učinki prehoda na evro opazni, vendar ne tako pomembni, da bi povzročili splošen dvig cen. Izračuni kažejo, da skupen (enkratni) učinek uvedbe evra v obdobju prehoda in po njem, znaša okoli 0,3 o. t. (UMAR 2007a). Glavna tveganja za porast inflacije v obdobju 2006 in 2007 so povezana predvsem z naraščanjem domačega povpraševanja in višanjem nadzorovanih cen.

Slamnato spremenljivko D_1 smo poimenovali slamnata spremenljivka ob uvedbi evra, ki nam predstavlja obdobje v času uvedbe evra v RS. $D_1 = 1$ za mesece od december 2006 do februar 2007 in $D_1 = 0$ za mesece od januar 2000 do vključno november 2006 in od marec 2007 do vključno december 2007. Slamnato spremenljivko D_2 smo poimenovali slamnata spremenljivka po uvedbi evra in nam predstavlja obdobje po uvedbi evra v RS. $D_2 = 0$ za mesece od januar 2000 do vključno februar 2007 in $D_2 = 1$ za mesece od marec 2007 do vključno december 2007. Tretje analizirano obdobje nam predstavlja obdobje pred uvedbo evra.

Predstavimo zdaj opisne statistike zajetih podatkov. V preglednici 4.2 so navedene opisne statistike za sedem spremenljivk, ki so vključene v analizo. Dve slamnati (»dummy«) spremenljivki (D_1 in D_2) sta iz ana-

PREGLEDNICA 4.2 Prikaz opisnih statistik za proučevane indekse

Spremenljivka	N	Min	Max	AS	KV
ICŽP	96	99,20	101,60	100,43	0,0049
ICGS	96	99,50	102,20	100,52	0,0049
ICGSN	96	96,00	104,50	100,53	0,0168
ICGSP	96	99,90	102,60	100,53	0,0056
IAC	96	97,70	103,30	100,42	0,0101
IBPG	96	90,70	108,80	100,51	0,0314
<i>Turisti</i>	96	59,70	140,00	102,78	0,2054

OPOMBE N – število opazovanj, min – minimalna vrednost, max – maksimalna vrednost, AS – aritmetična sredina, KV – koeficient variacije; ICŽP – indeks cen življenjskih potrebščin, ICGS – indeks cen v gostinstvu, ICGSN – indeks cen v gostinstvu, nočitve, ICGSP – indeks cen v gostinstvu, prehrana, IAC – indeks agroživilskih cen, IBPG – indeks bruto plač v gostinstvu, *turisti* – prihodi turistov. Lastni izračuni na podlagi podatkov SURS 2008a.

lize izločeni. 96 mesečnih podatkov za posamezen proučevan indeks je vključenih v analizo od leta 2000 do vključno leta 2007. Indeksi so izračunani v tekočih cenah. Iz preglednice 4.2 razberemo, da se vrednost za ICGS giblje med 99,5 in 102,2, v povprečju pa indeks znaša 100,52. Koeficient variacije, ki je neimenovano število in izraža variabilnost podatkov v odnosu na njihovo aritmetično sredino, je torej relativna mera variabilnosti, ki znaša 0,0049 ali, izraženo v odstotkih, 0,49 %. Za primerjavo navedimo podatke o ICŽP, ki se giblje med 99,2 in 101,6, v povprečju pa indeks znaša 100,43. Koeficient variacije 0,0049 pokaže, da standardni odklon pomeni 0,49 % aritmetične sredine ICŽP. Največje oddaljenosti posameznih vrednosti od srednje vrednosti indeksa je zaznati pri indeksu prihodi turistov in IBPG. Variacijski razmik, v katerem so vse vrednosti indeksa prihodi turistov, je 80,3, medtem ko pri IBPG znaša 18,1. Standardni odklon, ki pomeni absolutno mero variabilnosti, znaša pri indeksu prihodi turistov 21,1 in pri IBPG 3,2. Koeficient variacije pri indeksu prihodi turistov je 20,54 % in pri IBPG 3,14 %.

4.6.2 METODA GLAVNIH KOMPONENT IN FAKTORSKA ANALIZA

Namen tega poglavja je predvsem dodaten preizkus regresijske analize še z alternativno metodo, kajti v našem primeru je število spremenljivk majhno. Ekonomska teorija omogoča izpeljavo jasnih domnev o smeri povezanosti med njimi, zato je za analizo najbolj običajna regresijska analiza.

Glavna ideja metode glavnih komponent je v tem, da iz množice spremenljivk naredimo eno ali več novih spremenljivk (po možnosti čim manj), ki naj zajamejo kar največ variabilnosti osnovnih spremenljivk. Gre za metodo redukcije podatkov – z le nekaj spremenljivkami imamo boljši pregled nad podatki kot ob celi množici spremenljivk. Nove spremenljivke so urejene od najpomembnejše do najmanj pomembne, kjer pomembnost pomeni, da prva glavna komponenta pojasnjuje kar največ razpršenosti osnovnih podatkov.

Študija povezav med spremenljivkami, s katerimi poskušamo najti novo množico spremenljivk (manj kot je merjenih spremenljivk), ki predstavljajo, kar je skupnega opazovanim spremenljivkam, se imenuje faktorska analiza. S faktorsko analizo analiziramo povezave med spremenljivkami tako, da poskušamo najti novo množico spremenljivk, ki predstavljajo to, kar je skupnega opazovanim spremenljivkam. Cilj raziskave je ugotoviti, ali so zveze med opazovanimi spremenljivkami pojasnjene z manjšim številom posredno opazovanih spremenljivk ali faktorjev (Fulgosi 1988).

Faktorski model in metodo glavnih komponent ocenjujemo v dveh korakih:

- ocena deleža variance proučevanih spremenljivk pojasnjenega s skupnimi faktorji (komunalitete) z metodami ocenjevanja modela in
- ocena faktorske uteži s poševno in pravokotno rotacijo.

Metode ocenjevanja faktorskega modela:

- metoda glavnih osi (angl. principal axis factoring),
- metoda največjega verjetja (angl. maximum likelihood),
- metoda netehtanih najmanjših kvadratov (angl. unweighted least squares),
- posplošena metoda najmanjših kvadratov (angl. generalized least squares),
- metoda slike (angl. image factoring).

Z metodo glavnih komponent in s faktorsko analizo bomo poskušali ugotoviti, ali obstajajo določeni skupni dejavniki (faktorji), s katerimi je mogoče pojasniti, kar je skupnega v model vključenim spremenljivkam. V izračun je bilo vključenih 96 vrednosti za posamezen indeks in slamnati spremenljivki. Spremenljivke so bile preračunane na indeks s stalno osnovo v januarju 2000 (januar 2000 = 100). Z metodo glavnih

osi, metodo največjega verjetja in s posplošeno metodo najmanjših kvadratov ne moremo oceniti faktorskih uteži, niti komunalitet.

V naši raziskavi bomo z metodo glavnih komponent poiskali dve najpomembnejši komponenti. V faktorski analizi, bomo z metodama ocenjevanja faktorskega modela najmanjših kvadratov in slike, poiskali dva faktorja, s katerima bomo pojasnili variabilnost spremenljivk. Metoda glavnih komponent omogoča povzeti podatke s čim manjšo izgubo informacij tako, da zmanjša razsežnost podatkov. Metoda najmanjših kvadratov minimizira razlike med dejansko in ocenjeno korelacijsko matriko, pri čemer ne upošteva diagonalne matrike. Pri metodi slike so komunalitete definirane kot multipli determinacijski koeficienti spremenljivke z ostalimi spremenljivkami, zato tu ni interakcij. Cilj vseh treh metod pa je ugotoviti ali so zveze med opazovanimi spremenljivkami (kovariance ali korelacije) pojasnjene z manjšim številom posredno opazovanih spremenljivk ali faktorjev. V nadaljevanju podajamo ocene za našo raziskavo.

Na podlagi Keiser-Meyer-Olkinovega (KMO) kazalca (vrednost 0,634), ki je večja od 0,5 ocenjujemo, da so podatki povsem primerni za faktorsko analizo. KMO mera ustreznosti meri povezanost med spremenljivkami (oziroma je mera homogenosti spremenljivk). Zavzame lahko vrednosti med 0 in 1. Zaželeno je čim višja vrednost. Ob pogledu na deleže pojasnjene variance s skupnima dejavnikoma je mogoče ugotoviti, da s prvim faktorjem lahko pojasnimo kar 55,941 % variance analiziranih spremenljivk, kar vidimo iz preglednice 4.4. Rezultati analize kažejo, da obstajata dva dejavnika – faktorja s katerima pojasnimo kar 75,259 % celotne variance spremenljivk. Drugi faktor pojasnjuje delež variance spremenljivk v manjši meri.

HIPOTEZA 1 Spremembe cen v gostinstvu so pozitivno povezane z uvedbo evra v RS in s povečanim povpraševanjem po (gostinskih) storitvah.

SURS (2009) je v januarju 2007 prvič analiziral vpliv prevzema evra na cene v decembru 2006. Opazil je nekatera neobičajna povišanja cen v gostinstvu, kot tudi v nekaterih drugih skupinah (storitve za osebno nego, obutev in čevljarske storitve, popravilo gospodinjskih naprav, popravila in prevozne storitve). V decembru 2006 je bil vpliv neobičajnih podražitev v gostinstvu ocenjen na 0,12 o. t., podražitve v drugih skupinah pa so dodale še 0,12 o. t. SURS je opozoril tudi na nekatere dodatne neobičajne podražitve istih izdelkov in storitev v januarju 2007, ter na

zvišanje cen storitev za rekreacijo in šport. Na podlagi predhodnih podatkov, ki jih je posredoval SURS, Eurostat meni, da je verjetni skupni vpliv prehoda na evro na skupno rast drobnoprodajnih cen znašal okoli 0,3 o. t. Glede na znižanje skupnega letnega ICŽP na 2,8 % v januarju 2007 in dodaten padec v februarju 2007 kaže, da so učinki prehoda na evro sicer opazni, vendar niso tako pomembni, da bi povzročili dvig inflacije, merjene s HICŽP. To je v veliki meri usklajeno tudi z izkušnjami prvega vala prehoda na evro leta 2002 (SURS 2009).

Rezultat značilnosti turističnega povpraševanja je močna in hitra spremenljivost povpraševanja, posledica pa se kaže v veliki občutljivosti gostinskega gospodarstva, ki v času pozitivnega delovanja dejavnikov dosega izredne uspehe, ob najmanjšem vplivu negativnih dejavnikov pa se kmalu postavi vprašanje ekonomske uspešnosti (Planina 1991). Dejavniki turističnega povpraševanja, ki so od vstopa Slovenije v EU še posebno aktualni, so cena gostinskih storitev, dostopnost in prometna povezanost kraja in objekta (destinacije), kulturno-zgodovinske znamenitosti, višina dohodka, politična ureditev države in meddržavne razmere.

Dobljeni rezultati metode glavnih komponent so smiselni, če so variance glavnih komponent pozitivna števila. Ta pa so pozitivna, če je matrika vsot pozitivno definirana. Na podlagi ocen komunalitet z metodo glavnih komponent iz preglednice 4.3 je bilo mogoče ugotoviti največje deleže pojasnjene variance s skupnima komponentama pri indeksih IAC, ICŽP, IBPG, *turisti*, D1 in D2.

Na podlagi ocen komunalitet z metodo najmanjših kvadratov iz preglednice 4.3 je bilo mogoče ugotoviti največje deleže pojasnjene variance s skupnima faktorjema pri indeksih IAC, ICŽP, IBPG in D2.

Na podlagi ocen komunalitet z metodo slike iz preglednice 4.3 je bilo mogoče ugotoviti največje deleže pojasnjene variance s skupnima faktorjema pri indeksih IAC, ICŽP, IBPG in D2.

Z dvema skupnima komponentama pri metodi glavnih komponent lahko pojasnimo kar 75,259 % celotne variance spremenljivk, kar smo razbrali iz preglednice 4.4. Prva komponenta pojasnjuje 55,941 % variance analiziranih spremenljivk, druga pa dodatne 19,318 % variance. Podatki o pojasnjeni varianci za pravokotno rotacijo faktorjev so prikazani v preglednici 4.4. Vrednost pojasnjene variance za posamezni faktor se je po rotaciji spremenila, četudi je vrednost celotne pojasnjene variance ostala enaka (Gorsuch 1974).

Z dvema skupnima faktorjema pri metodi najmanjših kvadratov

PREGLEDNICA 4.3 Ocena komunalitet dejavnikov na cene v gostinstvu, Slovenija 2000–2007 (mesečni podatki)

Dejavniki	Metoda glavnih komponent		Metoda najmanjših kvadratov		Metoda slike	
	(1)	(2)	(1)	(2)	(1)	(2)
ICŽP	1,000	0,939	0,996	0,964	0,996	0,963
IAC	1,000	0,933	0,965	0,937	0,965	0,913
IBPG	1,000	0,936	0,961	0,950	0,961	0,939
<i>Turisti</i>	1,000	0,477	0,863	0,143	0,863	0,072
D1	1,000	0,709	0,583	0,277	0,583	0,068
D2	1,000	0,521	0,771	0,379	0,771	0,368

OPOMBE ICŽP – indeks cen življenjskih potrebščin, IAC – indeks agroživilskih cen, IBPG – indeks bruto plač v gostinstvu, *turisti* – prihodi domačih in tujih turistov, D1 – slamnata spremenljivka evro ob uvedbi (D1 = 1 za december 2006 do februar 2007 in o za druge mesece), D2 – slamnata spremenljivka evro po uvedbi (D2 = 1 za od marec 2007 do december 2007 in o za druge mesece). Naslovi stolpcev: (1) izhodišče, (2) ekstrakcija.

lahko pojasnimo 60,828 % celotne variance analiziranih spremenljivk, kar smo razbrali iz preglednice 4.5. Drugi faktor pojasnjuje manjši delež variance. Delež pojasnjene variance drugega faktorja je 7,180 % in prvega 53,647 %.

Z dvema skupnima faktorjema pri metodi slike lahko pojasnimo 55,375 % celotne variance analiziranih spremenljivk, kar smo razbrali iz preglednice 4.6. Drugi faktor pojasnjuje manjši delež variance. Delež pojasnjene variance drugega faktorja je 2,735 % in prvega 52,640 %.

Ocene faktorskih uteži so z metodo glavnih komponent ne glede na uporabljeno rotacijo bolj ali manj enake, na podlagi česar lahko sklepamo na stabilnost rezultatov, kar smo razbrali iz preglednice 4.7. Spremembe je doživel le drugi faktor po pravokotni rotaciji faktorjev, kjer *turisti*, D1 in D2 zamenjajo predznak. Ker so uteži na prvi komponenti visoke skoraj pri vseh spremenljivkah, označimo prvo komponento kot splošno komponento. Poimenovali jo bomo *splošna raven cen in plače v gostinstvu*. Druga komponenta je bipolarna, saj kaže hkrati močno pozitivno utež na spremenljivko D1 ter negativno utež na spremenljivko D2 in na *turisti*. Poimenovali jo bomo *uvedba evra, stabilnost cen v evrih in povpraševanje*.

Ocene faktorskih uteži so z metodo najmanjših kvadratov ne glede na uporabljeno rotacijo bolj ali manj enake, na podlagi česar lahko sklepamo na stabilnost rezultatov, kar smo razbrali iz preglednice 4.8. Uteži na prvi komponenti so visoke skoraj pri vseh spremenljivkah, enako kot

PREGLEDNICA 4.4 Pojasnitev skupne variance (metoda glavnih komponent)

K	Začetne vrednosti			Končne vrednosti			Končne vrednosti po pravokotni rotaciji		
	(1)	(2)	(3)	(1)	(2)	(3)	(1)	(2)	(3)
1	3,356	55,941	55,941	3,356	55,941	55,941	3,344	55,732	55,732
2	1,159	19,318	75,259	1,159	19,318	75,259	1,172	19,526	75,259
3	0,809	13,488	88,747						
4	0,583	9,710	98,457						
5	0,075	1,257	99,714						
6	0,017	0,286	100,00						

PREGLEDNICA 4.5 Pojasnitev skupne variance (metoda najmanjših kvadratov)

K	Začetne vrednosti			Končne vrednosti			Končne vrednosti po pravokotni rotaciji		
	(1)	(2)	(3)	(1)	(2)	(3)	(1)	(2)	(3)
1	3,356	55,941	55,941	3,219	53,647	53,647	3,215	53,583	53,583
2	1,159	19,318	75,259	0,431	7,180	60,828	0,435	7,244	60,828
3	0,809	13,488	88,747						
4	0,583	9,710	98,457						
5	0,075	1,257	99,714						
6	0,017	0,286	100,00						

PREGLEDNICA 4.6 Pojasnitev skupne variance (metoda slike)

K	Začetne vrednosti			Končne vrednosti			Končne vrednosti po pravokotni rotaciji		
	(1)	(2)	(3)	(1)	(2)	(3)	(1)	(2)	(3)
1	3,356	55,941	55,941	3,158	52,640	52,640	2,310	38,504	38,504
2	1,159	19,318	75,259	0,164	2,735	55,375	1,012	16,871	55,375
3	0,809	13,488	88,747						
4	0,583	9,710	98,457						
5	0,075	1,257	99,714						
6	0,017	0,286	100,00						

OPOMBE (1) lastna vrednost, (2) delež pojasnjene variance v odstotkih, (3) kumulativni delež pojasnjene variance v odstotkih.

pri metodi glavnih komponent. Zato označimo prvo komponento kot splošno komponento. Poimenovali jo bomo splošna raven cen in plače v gostinstvu. Druga komponenta je bipolarna, saj kaže hkrati močno pozitivno utež na spremenljivko D1 ter negativno utež na spremenljivko

PREGLEDNICA 4.7 Komponentna matrika – ocene faktorjskih uteži dejavnikov cen v gostinstvu, Slovenija 2000–2007 (metoda glavnih komponent)

Dejavniki	Brez rotacije		Poševna rotacija faktorjev		Pravokotna rotacija faktorjev	
	(1)	(2)	(1)	(2)	(1)	(2)
ICŽP	0,986	0,080	0,966	-0,018	0,969	-0,007
IAC	0,964	0,066	0,964	-0,032	0,966	0,007
IBPG	0,961	0,114	0,961	0,016	0,967	-0,041
<i>Turisti</i>	0,331	-0,606	0,329	-0,636	0,285	0,629
D1	0,182	0,822	0,185	0,799	0,244	-0,806
D2	0,655	-0,305	0,654	-0,369	0,630	0,353

OPOMBE ICŽP – indeks cen življenjskih potrebščin, IAC – indeks agroživilskih cen, IBPG – indeks bruto plač v gostinstvu, *turisti* – prihodi domačih in tujih turistov, D1 – slamnata spremenljivka evro ob uvedbi (D1 = 1 za december 2006 do februar 2007 in 0 za druge mesece), D2 – slamnata spremenljivka evro po uvedbi (D2 = 1 za od marec 2007 do december 2007 in 0 za druge mesece). Naslovi stolpcev: (1) komponenta 1, (2) komponenta 2.

D2 in na *turisti*. Poimenovali jo bomo uvedba evra, stabilnost cen v evrih in povpraševanje.

S faktorjskimi utežmi smo z metodo slike iz preglednice 4.9 ugotovili, da je na prvem faktorju visoka utež z rotacijami in brez rotacij na skoraj vseh spremenljivkah podobna kot pri predhodnih dveh metodah, razen pri *turisti* in D1. Zato lahko prvi faktor poimenujemo splošni faktor. Drugi faktor pa se pri metodi slike obnaša po rotacijah nekoliko drugače kot pri predhodnih dveh metodah. Brez rotacije faktorjev je drugi faktor značilen za slamnato spremenljivko D2, saj je največja utež na spremenljivki D2. Tako bi lahko rekli, da je drugi faktor cene v evrih. Vendar nam tak sklep onemogočata pravokotna rotacija in poševna rotacija faktorjev, saj postanejo na drugem faktorju visoke uteži tudi na vseh drugih spremenljivkah. Zato postane tudi drugi faktor po rotacijah splošen faktor.

Za vse tri matrike velja, da smo glede na število spremenljivk oziroma glede na grafikon lastnih vrednosti predpostavili faktorjski model z dvema skupnima faktorjema, s katerima lahko pojasnimo več kot 55 % variance v analizo vključenih spremenljivk. Za oceno komunalitet smo uporabili vse metode ocenjevanja faktorjske analize in metodo glavnih komponent. Z metodo glavnih osi, metodo največjega verjetja in s posplošeno metodo najmanjših kvadratov ne moremo oceniti niti fak-

PREGLEDNICA 4.8 Faktorska matrika – ocene faktorskih uteži dejavnikov cen v gostinstvu, Slovenija od 2000 do 2007 (mesečni podatki, metoda najmanjših kvadratov)

Dejavniki	Brez rotacije		Poševna rotacija faktorjev		Pravokotna rotacija faktorjev	
	(1)	(2)	(1)	(2)	(1)	(2)
ICŽP	0,980	0,062	0,968	0,115	0,977	0,098
IAC	0,968	0,003	0,962	0,056	0,967	0,039
IBPG	0,970	0,090	0,955	0,143	0,966	0,126
<i>Turisti</i>	0,249	-0,284	0,278	-0,270	0,259	-0,275
D1	0,153	0,504	0,098	0,511	0,134	0,509
D2	0,543	-0,291	0,571	-0,261	0,553	-0,270

PREGLEDNICA 4.9 Faktorska matrika – ocene faktorskih uteži dejavnikov cen v gostinstvu, Slovenija 2000–2007 (mesečni podatki, metoda slike)

Dejavniki	Brez rotacije		Poševna rotacija faktorjev		Pravokotna rotacija faktorjev	
	(1)	(2)	(1)	(2)	(1)	(2)
ICŽP	0,981	-0,021	0,923	-0,648	0,784	0,590
IAC	0,953	0,064	0,924	-0,564	0,812	0,504
IBPG	0,969	-0,021	0,911	-0,639	0,774	0,582
<i>Turisti</i>	0,244	0,110	0,266	-0,073	0,262	0,053
D1	0,177	-0,192	0,106	-0,261	0,031	0,259
D2	0,508	0,332	0,588	-0,073	0,606	0,027

OPOMBE ICŽP – indeks cen življenjskih potrebščin, IAC – indeks agroživilskih cen, IBPG – indeks bruto plač v gostinstvu, *turisti* – prihodi domačih in tujih turistov, D1 – slamnata spremenljivka evro ob uvedbi (D1 = 1 za december 2006 do februar 2007 in 0 za druge mesece), D2 – slamnata spremenljivka evro po uvedbi (D2 = 1 za od marec 2007 do december 2007 in 0 za druge mesece). Naslovi stolpcev: (1) faktor 1, (2) faktor 2.

torskih uteži niti komunalitet. Ocene uteži smo poskušali oceniti s poševno in pravokotno rotacijo faktorjev. Ocene uteži se ob uporabljeni rotaciji faktorjev niso pomembno razlikovale od ocen uteži brez uporabljene rotacije pri metodi najmanjših kvadratov. Spremembe so se pojavile pri drugem skupnem faktorju z metodo glavnih komponent in metodo slike. Pri metodi slike je po rotaciji faktorjev drugi skupni faktor dobil uteži tudi na ostalih spremenljivkah. Pri metodi glavnih komponent se je predznak, na utežeh, pri spremenljivkah D1, D2 in *turisti* po pravokotni rotaciji spremenil glede na poševno rotacijo in brez

rotacije komponent. Na prvem skupnem faktorju so najvišje uteži pri spremenljivkah ICŽP, IAC in IBPG, na drugem skupnem faktorju pa pri spremenljivkah *turisti*, D1 in D2, torej na slamnatih spremenljivkah in *turisti*. Spremenljivka ICŽP je splošna raven cen, spremenljivke IAC in IBPG pa so cene inputov in plače v gostinstvu, medtem ko slamnati spremenljivki in *turisti* merijo vpliv cen v evrih in povpraševanje turistov. Rečemo lahko, da prvo komponento označimo kot splošno komponento. Poimenovali jo bomo *splošna raven cen in plače v gostinstvu*. Druga komponenta je bipolarna, saj kaže hkrati močno pozitivno utež za spremenljivko D1 ter negativno utež za spremenljivko D2 in na *turisti*. Poimenovali jo bomo *uvedba evra, stabilnost cen v evrih in povpraševanje* v metodi glavnih komponent in v metodi najmanjših kvadratov.

Novo spremenljivke z metodo glavnih komponent so urejene od najpomembnejše do najmanj pomembne, kjer pomembnost pomeni, da prva glavna komponenta pojasnjuje kar največ razpršenosti osnovnih podatkov. Ker je cilj metode glavnih komponent poiskati nekaj prvih komponent, ki pojasnjujejo večji del razpršenosti analiziranih podatkov, velja, da se v našem primeru pojavljata dve glavni komponenti, s katerima želimo poiskati nove spremenljivke. Izbrano število komponent je pojasnilo 75,259 % celotne variance v analizo vključenih spremenljivk, kar je v skladu z znanimi hevrističnimi pravili za določitev števila najpomembnejših komponent. Prav tako sta lastni vrednosti komponent večji kot povprečna vrednost lastnih vrednosti, delež pojasnjene variance zadnje, druge, vzete komponente je najmanj 5 %. Njena pojasnenost je 19,318 %.

Drugo komponento lahko povežemo z literaturo, da je za turizem kot storitveno dejavnost, ki je vpeta v mednarodne pretoke turistov in storitev, pomembna uporaba različnih valut in povezanih deviznih tečajev med valutami (Marques Torres 1998). Surti (2008) se v svoji raziskavi sprašuje o vzrokih inflacije po uvedbi evra v Sloveniji. Prikazal je, da je uvedba evra k inflaciji v Sloveniji prispevala največ 0,23 o. t. To se je poznalo v prvem četrtletju leta 2007. Od teh 0,23 o. t. Surti (2008) zagotavlja, da je 60 % prispevek gostinskega sektorja. Prvo komponento povežemo z literaturo. Šušteršič (2008) navaja, da sta ključna razloga za visoko inflacijo dva, hitrejša gospodarska rast in manj konkurenčna tržna struktura, ki je omogočila večjo prevalitev zunanjih šokov v končne maloprodajne cene. S tem pojasnilom lahko razlagamo prvo komponento. Dalsgaard (2008) ugotavlja, da konkurenčnost vpliva na cene in s tem na inflacijo, vendar v smeri nižanja cen in ne višanja. Dalsgaard (2008)

in Šušteršič in dr. (2008) navajajo, da večja konkurenčnost pomeni tudi večje število delovnih mest, večjo produktivnost, da je trg v Sloveniji predvsem na področju nemenjalnih dobrin zaprt, skoncentriran, monopolen.

V skladu z ugotovitvijo z metodo glavnih komponent bomo novi spremenljivki – dve glavni komponenti uporabili v multipli regresijski analizi, ki jo podajamo v nadaljevanju te raziskave. Prvo sintetično spremenljivko, ki je glavna komponenta za splošno raven cen in plače v gostinstvu bomo označili s K_1 in novo sintetično spremenljivko, ki je druga glavna komponenta, je uvedba evra, stabilnost cen v evrih in povpraševanje, ki jo bomo označili s K_2 .

Osnovni namen naše analize je bilo ugotoviti, kateri dejavniki so povezani s cenami v gostinstvu. Vidimo lahko, da je na spremenljivki D_1 uvedba evra močna pozitivna utež in da je na spremenljivki D_2 močna negativna utež. Metoda glavnih komponent nam torej potrjuje hipotezi, saj obstajajo skupni dejavniki – komponente. Ugotavljamo, da je visoka utež na prvem, splošnem skupnem faktorju pri spremenljivkah cene hrane in brezalkoholnih pijač in plače ter visoka utež je na spremenljivki *turisti* in slamnatih spremenljivkah D_1 in D_2 na drugem skupnem faktorju.

4.6.3 REGRESIJSKA ANALIZA

V zvezi s proučevanjem odvisnosti za numerične znake, pa naj gre za regresijsko ali za korelacijsko analizo, je za izračunavanje ustreznih kazalcev odvisnosti pomembno, ali je zveza med opazovanima pojavoma linearna. Postopek je enostavnejši za linearno odvisnost že zaradi tega, ker je v nasprotnem primeru treba določiti tudi ustrezno obliko odvisnosti (Košmelj 1987).

Odvisnost ICŽP, IAC, *turisti*, IBPG od ICGS je pozitivna (ICGS se večja, ko se v povprečju večajo ICŽP, IAC, *turisti* ali IBPG). Odvisnost med spremenljivkami je močna (točke v razsevnem grafikonu niso veliko oddaljene od namišljene regresijske premice). Kot ugotavljamo, obstajajo med spremenljivkami povezanosti, zato se odločimo za nadaljevanje naše raziskave z multiplo regresijsko analizo. Postopki izračunavanja kazalcev povezanosti so enostavnejši pri bivariatni kot pri multipli povezanosti. Z regresijsko analizo testiramo prvo in drugo zastavljeno hipotezo, s katerima ugotavljamo povezanost odvisne spremenljivke z neodvisnimi spremenljivkami. Uporaba regresijske analize vključuje napovedovanje, predvidevanje, odrejanje pomembnih spre-

menljivk, katere so povezane z nekimi rezultati in postavljanje optimalnih delovnih pogojev. Koraki v regresijskem proučevanju so (Juran in Gryna 1999):

- jasna opredelitev namena proučevanja (vključno z definicijo odvisne spremenljivke in neodvisne spremenljivke, ki je v odnosu z odvisno spremenljivko),
- pridobivanje podatkov;
- izdelava razsevnega grafikona;
- izračun regresijske enačbe;
- proučevanje dobljenih rezultatov enačbe, iz katerih se vidi, kako se podatki ujemajo s teoretičnimi pričakovanji;
- ugotavljanje preciznosti enačbe.

Predmet naše regresijske analize je povezanost odvisne spremenljivke ICGS od neodvisnih spremenljivk IBPG, prihodi turistov, IAC, D1 in D2 kot slamnate (»dummy«) spremenljivke in ICŽP. V izračun je bilo vključenih 96 mesečnih vrednosti za posamezno spremenljivko. Spremenljivke so bile preračunane na indeks s stalno osnovo v januarju 2000 (januar 2000 = 100). Poleg omenjenih spremenljivk, smo v multipli regresijski analizi uporabili tudi novi, sintetični spremenljivki – komponenti pridobljeni iz metode glavnih komponent.

Regresijska analiza z neodvisnima spremenljivkama K1 in K2

Glede na teoretična pričakovanja pričakujemo pozitivno, močno in linearno povezanost ICGS s spremenljivkami K1 in K2. Za boljše razumevanje razvoja inflacije v Sloveniji oziroma razumevanje vpliva menjalnega sektorja na nemenjalnega, in nasprotno, vpliva administrativno določenih cen, vpliva plač in produktivnosti je pomembno razumevanje prilagajanja relativnih cen in Balassa-Samuelsonovega učinka. Metode za razlago teoretičnega ozadja problema sprememb relativnih cen in višine inflacije lahko v grobem razdelimo na razloge med variabilnostjo cen in inflacijo ter analizo povezave asimetričnosti porazdelitve relativnih cen in inflacijo. Relativne cene so razmerje med cenami posameznih izdelkov in storitev (Čufer 2000). Cene v gostinstvu se bodo tudi v prihodnje dvigovale bolj, kot se dviguje splošna raven cen (Kračun 2008).

Empirična analiza in povezanost K1 in K2 z ICGS je prikazana v preglednici 4.10, v stolpcu 1. Popravljen determinacijski koeficient je enak 0,952, kar pomeni, da je 95,2 % variance ICGS pojasnjeno z linearno povezanostjo s K1 in K2. Preostalih 4,8 % variance povzročajo neznani,

med njimi vsaj slučajni dejavniki. Na podlagi ocene korelacijskega koeficienta, ki znaša 0,976, ocenjujemo, da je povezanost med ICGS in κ_1 ter κ_2 pozitivna in zelo močna. Stopnja tveganja F statistike, ki je 0,000, nam kaže, da so indeksi med seboj povezani.

$$ICGS'' = a + b_1 \times \kappa_1 + b_2 \times \kappa_2, \quad (4.6)$$

kjer je ICGS'' indeks cen gostinskih storitev, a regresijska konstanta, b_1 in b_2 multipla regresijska koeficienta ter κ_1 prvi faktor iz analize z metodo glavnih komponent in κ_2 drugi faktor iz analize z metodo glavnih komponent.

Regresijska analiza s spremenljivkami, ki so postavljene s hipotezo 1 in 2

Pričakujemo pozitivno, močno in linearno povezanost spremenljivke ICGS s spremenljivkami IAC, IBPG, D1, D2 in *turisti*. Povečano agregatno povpraševanje pritiska na povečanje ponudbe in na dvig cen v turističnem sektorju, za čas visoke sezone, v vseh turističnih mestih. Tako kot je turizem izrazito sezonskega značaja in s tem povezano inflacijo povpraševanja, vpliva na drugi strani na izrazito povečanje stroškovne inflacije (Alfier 1994). Potovanja so v evroobmočju za državljane EU veliko lažja, saj ni potrebe po nadležnih menjavah valut, kar imamo za dolgoročno prednost uvedbe evra v gostinstvo. Prav tako je primerjava cen blaga in storitev lažja, kar pripomore k boljšemu funkcioniranju notranjega trga in podpira zdravo konkurenco, od česar so na boljšem potrošniki (WTO 1998), na kar nakazuje tudi nominalna rast prihodkov od potovanj v Sloveniji (SURS 2008a). Nominalna rast prihodkov od potovanj leta 2007 je 12,5 % (UMAR 2008a), kar je več kot je znašala inflacija in je torej prišlo tudi do realne rasti prihodkov od potovanj.

V zasebnem sektorju je rast plač predvsem posledica dobrih poslovnih rezultatov in delno davčne reforme, ki je zaradi nižje dohodnine v letu 2007 povečala neto plače (Damijan 2007). Zaradi večje produktivnosti menjalnega sektorja bi morale v tem sektorju rasti tudi realne plače. Zaradi prizadevanj po podobnem gibanju plač v nemenjalnem sektorju, pa se višje plače v tem sektorju lahko izplačajo le na račun višjih cen (Jazbec 2004a). Skupina, ki je največ prispevala k inflaciji v letu 2007, je predvsem podražitev počitnic in hrane (Damijan 2007).

Povezanost IAC, IBPG, D1, D2 in *turisti* z ICGS je prikazana v preglednici 4.10, v stolpcu 2. Popravljen determinacijski koeficient je enak 0,950, kar pomeni, da je 95,0 % variance ICGS pojasnjeno z linearno povezanostjo z IAC, IBPG, D1, D2 in *turisti*. Preostalih 5,0 % variance

PREGLEDNICA 4.10 Ocena linearne regresijske enačbe 1

	(1)	(2)	(3)	(4)
Regresijska konstanta	130,974 (321,126)***	-21,588 (-3,268)***	-42,165 (-13,673)***	-51,620 (-15,402)***
ICŽP			1,355 (56,443)***	1,432 (55,356)***
IAC		0,391 (3,642)***		
IBPG		0,755 (11,837)***		
<i>Turisti</i>		0,022 (3,559)***		
D1		7,023 (2,812)***		4,006 (1,810)**
D2		2,237 (1,338)		2,499 (1,894)***
K1	17,769 (43,339)***			
K2	1,651 (4,028)**			
R ²	0,952	0,950	0,971	0,971
F test	947,247	365,812	3185,850	1205,00

OPOMBE ICŽP – indeks cen življenjskih potrebščin, IAC – indeks agroživilskih cen, IBPG – indeks bruto plač v gostinstvu, *turisti* – prihodi domačih in tujih turistov, D1 – slamnata spremenljivka evro ob uvedbi (D1 = 1 za december 2006 do februar 2007 in 0 za druge mesece), D2 – slamnata spremenljivka evro po uvedbi (D2 = 1 za od marec 2007 do december 2007 in 0 za druge mesece), R² – popravljeni determinacijski koeficient; *** 1 % značilnosti, ** 5 % značilnosti, * 10 % značilnosti, *t*-statistike so navedene v oklepajih. Naslovi stolpcev: (1) multipla regresijska analiza, (2) multipla regresijska analiza, (3) bivariatna regresijska analiza, (4) multipla regresijska analiza.

povzročajo neznani, med njimi vsaj slučajni dejavniki. Na podlagi ocene korelacijskega koeficienta, ki znaša 0,976, ocenjujemo, da je povezanost med ICGS in IAC, IBPG, D1, D2 in *turisti* pozitivna in zelo močna. Stopnja tveganja *F* statistike, ki je 0,000, nam kaže, da so indeksi med seboj povezani. Kot smo navedli v točki 4.5.1 z analizo variance preizkušamo domnevo o enakosti regresijskih koeficientov ($H_0: \beta_1 = \beta_2 = \dots = \beta_k = 0$) in s *t* testom preverjamo odvisnost odvisne spremenljivke od posamezne neodvisne spremenljivke ($H_0: \beta_i = 0$).

Ocenjevanje parametrov multiple regresijske funkcije smo naredili z metodo Enter, kjer smo kot rezultat dobili ocenjeno regresijsko funk-

cijo, ki ima vključene vse neodvisne spremenljivke, ne glede na možnost, da so nekateri ocenjeni regresijski koeficienti lahko statistično neznčilni.

$$\begin{aligned} ICGS'' = & a + b_1 \times IAC + b_2 \times IBPG + b_3 \times turisti \\ & + b_4 \times D1 + b_5 \times D2, \end{aligned} \quad (4.7)$$

ki smo jo predpostavili z našima postavljenima hipotezama in kjer je $ICGS''$ indeks cen gostinskih storitev, a regresijska konstanta, b_1, b_2, b_3, b_4 in b_5 multipli regresijski koeficienti, IAC indeks agroživilskih cen, $IBPG$ indeks bruto plač v gostinstvu, $turisti$ prihod turistov (domačih in tujih), $D1$ slamnata spremenljivka evro ob uvedbi ($D1 = 1$ za december 2006 do februar 2007 in 0 za druge mesece) ter $D2$ slamnata spremenljivka evro po uvedbi ($D2 = 1$ za od marec 2007 do december 2007 in 0 za druge mesece).

Predstavimo pa zdaj v naši analizi dobljeno regresijsko enačbo, ki je statistično značilna in lahko pojasni naši postavljeni hipotezi. Podatke razberemo iz preglednice 4.11, stolpec 1.

Interpretacija rezultatov:

$$H_0: \beta_1 = \beta_2 = \beta_3 = \beta_4;$$

$$H_1: \text{vsaj_en_}\beta_i \neq 0;$$

$$F = 452,886 > F_{\alpha=0,005, m_1=4, m_2=91} = 4,14.$$

Ocenjujemo, da je popravljeni multipli determinacijski koeficient enak 0,950, kar pomeni, da je 95,0 % variance $ICGS$ pojasnjeno z linearno povezanostjo $IBPG$, IAC , $turisti$ in $D1$. Na podlagi podatkov lahko zavrnamo H_0 pri dovolj nizki stopnji tveganja, zato sprejmemo sklep, da so regresijski koeficienti različni od 0 (da je vsaj ena od vključenih spremenljivk povezana z $ICGS$).

Regresijska premica povezuje IAC , $IBPG$, $turisti$ in $D1$ z $ICGS$:

$$\begin{aligned} ICGS'' = & -25,874 + 0,426 \times IAC + 0,757 \times IBPG + 0,023 \times turisti \\ & + 6,466 \times D1; \end{aligned}$$

$$H_0: \beta_1 = 0, H_0: \beta_2 = 0, H_0: \beta_3 = 0, H_0: \beta_4 = 0;$$

$$H_1: \beta_1 \neq 0, H_1: \beta_2 \neq 0, H_1: \beta_3 \neq 0, H_1: \beta_4 \neq 0;$$

$$t_1 = 4,070, t_2 = 11,810, t_3 = 3,688, t_4 = 2,614 \text{ in } \alpha \leq 0,05.$$

Z metodo Forward smo dobili enak regresijski model, v katerega nam je ta metoda vključila neodvisne spremenljivke, postavljene s hipotezama (preglednica 4.11, stolpec 1). Za metodo Forward pa je značilno, da neodvisne spremenljivke, ki izpolnjujejo kriterije vključitve, sprejema model postopoma (pri vključitvi prve gre seveda za enostavno linearno

regresijo). Kriterij vključitve je praviloma statistična značilnost ocenjenega parcialnega regresijskega koeficienta. Ker je teh spremenljivk več, jih je metoda vključevala eno za drugo, glede na vrednost parcialnega korelacijskega koeficienta te spremenljivke z odvisno.

Na podlagi podatkov lahko zavrnamo ničelno domnevo. Regresijski koeficienti β_1 , β_2 , β_3 , in β_4 niso enaki 0. Torej lahko pri dovolj nizki natančni stopnji tveganja trdimo, da so parcialni koeficienti povezani z ICGS. Vse spremenljivke so statistično značilne v povezavi z ICGS.

Na podlagi empiričnih rezultatov ocenjujemo, da se ICGS poveča za 0,426, če se IAC poveča za ena, pri čemer ostale spremenljivke ostanejo nespremenjene, kar kaže na povezavo med dejavniki, ki predstavljajo cene v gostinstvu in input v gostinstvu. Če se spremenljivka IBPG poveča za ena, se spremenljivka ICGS poveča za 0,757, pri čemer ostale spremenljivke ostanejo nespremenjene. Na podlagi podatkov ocenjujemo, da se indeks ICGS v povprečju poveča za 0,023, če se *turisti* povečajo za 1, pri čemer ostale spremenljivke ostanejo nespremenjene. Na podlagi podatkov s slamnato spremenljivko D1 ocenjujemo, da je povezanost evra ob uvedbi v RS, statistično značilna z ICGS. Popravljen determinacijski koeficient, ki prikazuje delež pojasnjene variance D1 z ICGS je 0,041. To pomeni, da je 4,1 % variance ICGS pojasnjeno z linearno povezanostjo D1. Korelacijski koeficient, ki kaže smer in stopnjo odvisnosti med spremenljivkama je 0,227, kar pomeni, da sta spremenljivki pozitivno, šibko in linearno povezani.

Ugotovili smo, da so parcialni regresijski koeficienti iz regresijske analize v preglednici 4.11, stolpec 1 statistično značilni. Odvisne spremenljivke IAC, IBPG, *turisti* in D1 so statistično značilno povezane z neodvisno spremenljivko ICGS. S tem potrjujemo obe naši postavljeni hipotezi v celoti. Popravljen determinacijski koeficient nam pokaže, da je kar 95,0 % variance ICGS pojasnjeno z linearno povezanostjo IAC, IBPG, *turisti* in D1. Vork (1998), na primeru Estonije, z regresijsko analizo prikazuje, da povečano povpraševanje in povečani stroški dela, dvigujejo cene v nemenjalnem sektorju. V nemenjalni sektor je Vork (1998), med drugim, vključil tudi hotele in restavracije. Prikazal je visoko korelacijsko odvisnost reguliranih cen in cen nemenjalnega sektorja. Vork (1998) ugotavlja, da se dvig reguliranih cen izraža v dvigu plač. Povečane in izplačane plače v naslednjih dveh četrletjih povzročijo povečano povpraševanje po dobrinah nemenjalnega sektorja. Vork (1998) meni, da ima Estonija inflacijo zaradi nemenjalnega sektorja, z močno utežjo vpliva reguliranih cen na nemenjalni sektor. Fabiani in

dr. (2005) so na podlagi anketnih raziskav ugotovili, da so stroški dela in surovin najpomembnejši dejavniki dvigovanja cen.

Analiza povezanosti med ICGS in ICŽP

V RS je splošna raven cen prikazana z ICŽP. Na ponudbeni strani se je pritisk na cene življenjskih potrebščin začel izrazito povečevati v letu 2002 in sredi leta 2007 predvsem kot posledica znatnega dviga cen nafte in podražitve osnovnih surovin ter hrane na svetovnih trgih, kar je vplivalo na izrazit skok domačih cen hrane in tekočih goriv (UMAR 2008a). Ocenili smo regresijski model v katerem je odvisna spremenljivka ICGS pojasnjena z neodvisno spremenljivko ICŽP. Empirična ocena regresijske enačbe v preglednici 4.10, stolpec 3, potrjuje pozitivno in statistično značilno povezanost med spremenljivkama. Z dodatno vključenima slamnata spremenljivkama D1 in D2 je naša enačba linearne multiple regresijske premice:

$$ICGS'' = a + b_1 \times IC\check{Z}P + b_2 \times D1 + b_3 \times D2, \quad (4.8)$$

kjer je $ICGS''$ indeks cen gostinskih storitev, a regresijska konstanta, b_1 , b_2 , b_3 multipli regresijski koeficienti, ICŽP indeks cen življenjskih potrebščin, D1 slamnata spremenljivka evro ob uvedbi (D1 = 1 za december 2006 do februar 2007 in 0 za druge mesece) ter D2 slamnata spremenljivka evro po uvedbi (D2 = 1 za od marec 2007 do december 2007 in 0 za druge mesece).

b_i nam bo povedal, za koliko enot se poveča odvisna spremenljivka (y_i), če se vrednost neodvisne spremenljivke (x_i) poveča za eno enoto. Z metodo F testa ocenjene vrednosti regresijskih koeficientov temeljijo na podatkih odvisne spremenljivke, ki je ob upoštevanju določenih predpostavk normalno porazdeljena slučajna spremenljivka (Romih in Bojnec 2008).

Ocenjeni popravljeni multipli determinacijski koeficient je enak 0,971, kar pomeni, da je 97,1 % variance ICGS pojasnjeno z linearno povezanostjo ICŽP, D1 in D2. Iz preglednice 4.10, stolpec 4 razberemo vrednost F testa za ocenjeno regresijsko enačbo. Izračunana vrednost F testa je večja ali vsaj enaka kot teoretična vrednost za F porazdelitev pri stopnjah prostosti $m_1 = k$ in $m_2 = n - k - 1$, pri stopnji tveganja $\alpha = 0,005$. Rezultati so primerni za nadaljnjo analizo. Na podlagi rezultatov popravljenega determinacijskega koeficienta in F testa ter s postavljenima hipotezama v nadaljevanju prikazujemo izračune in ugotovitve regresijske analize za postavljeni hipotezi in ICŽP. Sklepamo lahko, da cene

v gostinstvu izkazujejo predvsem splošno raven cen (ICŽP), in ne samo specifičnih dejavnikov stroškov in povpraševanja na področju gostinstva.

Predstavimo zdaj v naši analizi dobljeno regresijsko enačbo, ki je statistično značilna in lahko pojasni naši postavljeni hipotezi in temeljno tezo. Podatke razberemo iz preglednice 4.10, stolpec 4.

Interpretacija rezultatov:

$$H_0: \beta_1 = \beta_2 = \beta_3;$$

$$H_1: \text{vsaj_en_}\beta_i \neq 0;$$

Na podlagi empiričnih ocen lahko zavrnmemo H_0 pri dovolj nizki stopnji tveganja, zato sprejmemo sklep, da so regresijski koeficienti različni od 0 (da je vsaj ena od vključenih spremenljivk povezana z ICGS).

Regresijska premica povezuje ICŽP, D1 in D2 z ICGS:

$$ICGS'' = -51,620 + 1,432 \times IC\check{Z}P + 4,006 \times D1 + 2,499 \times D2;$$

$$H_0: \beta_1 = 0, H_0: \beta_2 = 0, H_0: \beta_3 = 0;$$

$$H_1: \beta_1 \neq 0, H_1: \beta_2 \neq 0, H_1: \beta_3 \neq 0;$$

$$t_1 = 55,356, t_2 = 1,810, t_3 = 1,894 \text{ in } \alpha \leq 0,05.$$

Na podlagi podatkov lahko zavrnmemo ničelno domnevo. Regresijski koeficienti β_1 , β_2 in β_3 niso enaki 0. Torej lahko pri dovolj nizki natančni stopnji tveganja trdimo, da so parcialni koeficienti povezani z ICGS. Vse spremenljivke so statistično značilne v povezavi z ICGS.

Na podlagi empiričnih podatkov ocenjujemo, da se ICGS poveča za 1,432, če se ICŽP poveča za ena, pri čemer druge spremenljivke ostanejo nespremenjene, kar kaže na povezavo med dejavniki, ki predstavljajo cene v gostinstvu, in splošno ravno cen v RS. Na podlagi podatkov s slamnato spremenljivko D1 ocenjujemo, da je povezanost evra ob uvedbi v RS statistično značilna z ICGS. Popravljen determinacijski koeficient, ki prikazuje delež pojasnjene variance D1 z ICGS, je 0,041. To pomeni, da je 4,1 % variance ICGS pojasnjeno z linearno povezanostjo z D1. Korelacijski koeficient, ki kaže smer in stopnjo odvisnosti med spremenljivkama je 0,227, kar pomeni, da sta spremenljivki pozitivno, šibko in linearno povezani. Na podlagi podatkov s slamnato spremenljivko D2 ocenjujemo, da je povezanost evra po uvedbi v RS statistično značilna z ICGS. Popravljen determinacijski koeficient, ki prikazuje delež pojasnjene variance za D2 z ICGS, je 0,286. To pomeni, da je 28,6 % variance ICGS pojasnjeno z linearno povezanostjo z D2. Korelacijski koeficient, ki kaže smer in stopnjo odvisnosti med spremenljivkama je 0,541, kar

pomeni, da sta spremenljivki pozitivno, srednje močno in linearno povezani.

Naše ugotovitve lahko povežemo s predhodnimi empiričnimi raziskavami. UMAR (2007b) je glede vpliva uvedbe evra ugotovil, da splošnega povišanja cen zaradi uvedbe evra ni bilo. Proces uvajanja evra je imel na inflacijo zmeren in časovno omejen učinek (UMAR 2008a). Večino podražitev v januarju leta 2007, ugotovljenih v skupini gostinskih storitev, je mogoče pripisati menjavi valut (UMAR 2007b). Največ povišanj cen, povezanih s prilagoditvami in zaokroževanjem, je bilo v decembru 2006 in januarju 2007 in zaradi uvedbe evra so se cene povišale predvsem na področju gostinskih in še nekaterih drugih storitev. Skupni učinek uvedbe evra na cene je po prvih ocenah UMAR znašal 0,24 o. t. Prispevki podražitev, povezanih s prevzemom evra v Sloveniji, so k inflaciji na področju gostinskih storitev po ocenah SURS in UMAR prispevali 0,16 in drugih storitev 0,07 o. t. Skupaj torej 0,23 o. t. Januarja 2007 so se cene gostinskih storitev podražile bolj kot v preteklih letih, in sicer januarja 2007 za 2,0 % v primerjavi z januarjem 2004, ko je bilo povišanje za 0,2 %. Decembra 2006 je bila podražitev 3,2 %, leta 2004 pa le 0,1 % (SURS 2007b). V gostinstvu je za ICGSP rast 65,7-odstotna od januarja 2000 do decembra 2007, za ICGSN pa 66,4-odstotna v istem obdobju.

Regresijska analiza za hipotezo 1 in hipotezo 2

HIPOTEZA 1 *Spremembe cen v gostinstvu so pozitivno povezane z uvedbo evra v RS in s povečanim povpraševanjem po (gostinskih) storitvah.*

Predmet analize je, da so cene v gostinstvu povezane z evrom in povečanim povpraševanjem po storitvah. Vsebinsko gledano gre za numerične spremenljivke, razen za spremenljivki D1 in D2.

Enačba linearne regresijske premice:

$$ICGS'' = a + b_1 \times turisti + b_2 \times D1 + b_3 \times D2, \quad (4.9)$$

kjer je ICGS'' indeks cen gostinskih storitev, a regresijska konstanta, b_1 , b_2 , in b_3 regresijski koeficienti, D1 slamnata spremenljivka evro ob uvedbi (D1 = 1 za december 2006 do februar 2007 in 0 za druge mesece), D2 slamnata spremenljivka evro po uvedbi (D2 = 1 za od marec 2007 do december 2007 in 0 za druge mesece), *turisti* prihod turistov (domačih in tujih).

PREGLEDNICA 4.11 Ocena linearne regresijske enačbe 2

	(1)	(2)	(3)
Regresijska konstanta	-25,874 (-4,458)***	117,655 (28,282)***	-26,265 (-4,187)***
IAC	0,426 (4,070)***		0,438 (3,875)***
IBPG	0,757 (11,810)***		0,782 (11,371)***
Turisti	0,023 (3,688)***	0,050 (2,342)***	
D1	6,466 (2,614)**	29,252 (3,434)***	
D2		30,734 (6,222)***	
R ²	0,950	0,377	0,942
F test	452,886	20,190	765,509

OPOMBE IAC – indeks agroživilskih cen, IBPG – indeks bruto plač v gostinstvu, turisti – prihodi domačih in tujih turistov, D1 – slamnata spremenljivka evro ob uvedbi (D1 = 1 za december 2006 do februar 2007 in 0 za druge mesece), D2 – slamnata spremenljivka evro po uvedbi (D2 = 1 za od marec 2007 do december 2007 in 0 za druge mesece), R² – popravljeni determinacijski koeficient; *** 1 % značilnosti, ** 5 % značilnosti, * 10 % značilnosti, t-statistike so navedene v oklepajih. Naslovi stolpcev: (1) multipla regresijska analiza, (2) multipla regresijska analiza, (3) multipla regresijska analiza.

HIPOTEZA 2 *Stroški delovne sile in stroški nabave inputov nadpovprečno dvigujejo cene gostinskih storitev.*

Z drugo hipotezo smo predpostavili, da so cene v gostinstvu povezane s cenami vhodnega blaga in s plačami zaposlenih. Pričakujemo pozitivno povezanost neodvisnih spremenljivk na ICGS.

Enačba linearne regresijske premice:

$$ICGS'' = a + b_1 \times IAC + b_2 \times IBPG, \quad (4.10)$$

kjer je ICGS'' indeks cen gostinskih storitev, a regresijska konstanta, b_1 , b_2 regresijska koeficienta, IAC indeks agroživilskih cen in IBPG indeks bruto plač v gostinstvu.

V stolpcih 2 in 3 v preglednici 4.11 prikazujemo postavljeni hipotezi vsako posebej. Na podlagi empiričnih rezultatov podatkov pri obeh modelih zavrnamo H₀, pri dovolj nizki stopnji tveganja, zato sprejmemo sklep, da sta regresijska koeficienta različna od 0 (da je vsaj ena od vključenih spremenljivk povezana z ICGS).

Regresijska premica povezuje ICGS'' s turisti, D1 in D2:

$$\begin{aligned} \text{ICGS}'' &= 117,655 + 0,050 \times \text{turisti} + 29,252 \times \text{D1} \\ &+ 30,734 \times \text{D2}. \end{aligned} \quad (4.11)$$

Regresijska premica povezuje ICGS'' z IAC in IBPG:

$$\text{ICGS}'' = -26,265 + 0,438 \times \text{IAC} + 0,782 \times \text{IBPG}. \quad (4.12)$$

V temeljni tezi in v hipotezah smo s spremenljivkama ICGSP in ICGSN predpostavili, da jih bomo analizirali ločeno, da dobimo povezanost z ICGS v znotrajsektorski analizi, zato sta ti dve spremenljivki izločeni iz linearne multiple regresije. Spremenljivki ICGSN in ICGSP pa sta tudi podmnožici ICGS, katerih vsota je prav ICGS. Ker bi s tem preverili odvisnost spremenljivke od same sebe, sta iz analize izpuščeni.

4.7 Predstavitev rezultatov raziskave in potrditev hipotez

4.7.1 UGOTOVITVE IN INTERPRETACIJA REZULTATOV

Indeks cen življenjskih potrebščin

ICŽP je splošni indeks in meri splošno raven cen v državi. V celotnem proučevanem obdobju se je dvigoval in decembra 2007 dosegel 149,5. To pomeni, da se je splošna raven cen od leta 2000 do leta 2007 dvignila za 49,5 %. ICŽP je v proučevanem obdobju v povprečju mesečno rasel za 0,468 o. t. Med posameznimi meseci je bilo njegovo gibanje različno. Stopnja tveganja je $\alpha = 0,000$, kar pomeni, da na podlagi empiričnih rezultatov lahko zavrnamo ničelno domnevo in sprejmemo sklep, da je tehnični čas povezan z ICŽP, kar smo ugotovili s pomočjo linearnega trenda iz analize časovnih vrst.

Podobno kot je bilo ugotovljeno pri pregledu literature, je tudi analiza pokazala, da potem, ko je Slovenija v letu 2006 izpolnila zahtevane maastrichtske kriterije za vstop v območje evra ter s 1. januarjem 2007 tudi uspešno prevzela skupno evropsko valuto, so se cene v letu 2007 začele vse bolj obračati navzgor. S pomočjo trenda iz analize časovnih vrst smo ugotovili, da je indeks ICŽP ob uvedbi evra imel najvišjo statistično značilnost rasti v mesecih januar 2007 do april 2007. V tem obdobju je bila stopnja značilnosti 2,15 %. Ocena korelacijskega koeficienta znaša za to obdobje 0,9151, kar pomeni, da je povezanost med ICŽP in tehničnim časom linearna, pozitivna in zelo močna. Na nobenem drugem časovnem intervalu ob uvedbi evra ni bilo zaznati tako močne povezanosti. Popravljen determinacijski koeficient znaša 0,873, kar pomeni,

da je 87,3 % variance ICŽP pojasnjeno z linearnim vplivom tehničnega časa. Ocena regresijskega koeficienta linearne funkcije trenda je enaka 0,66 o. t. Na podlagi podatkov lahko pri zanemarljivi stopnji tveganja ($\alpha = 0,0215$) zavrremo ničelno domnevo in sprejmemo sklep, da se je ICŽP v tem obdobju gibal pozitivno, v povprečju za 0,66 na mesec, kar je bilo pričakovano. Med posameznimi meseci je bilo njegovo stanje različno.

Povezanost ICŽP z ICGS je statistično značilna. Povezanost je linearna, močna in pozitivna. Z linearno odvisnostjo ICŽP je pojasnjeno 97,1 % variance ICGS.

Slamnati spremenljivki D1 in D2

Določili smo dve slamnati (»dummy«) spremenljivki, ki smo ju označili z D1 in D2. Glede na predhodne analize, ki so jih opravili SURS (2007a, 2008a, 2009), UMAR (2007a, 2008a, 2008b), ECB (2007a, 2007b) in Surti (2008) smo določili, da je začetek dviga inflacije decembra 2006 povzročila uvedba evra in predpostavljamo, da je meseca marca 2007 začelo umirjanje inflacije po uvedbi evra. Na osnovi teh podatkov smo postavili dve slamnati spremenljivki D1 in D2.

D1 = 1 za mesece od december 2006 do februar 2007 in D1 = 0 za mesece od januar 2000 do vključno november 2006 in od marec 2007 do vključno december 2007. D1 smo poimenovali slamnata spremenljivka ob uvedbi evra, ki nam predstavlja obdobje v času uvedbe evra v RS.

D2 = 0 za mesece od januar 2000 do vključno februar 2007 in D2 = 1 za mesece od marec 2007 do vključno december 2007. D2 smo poimenovali slamnata spremenljivka po uvedbi evra in nam predstavlja obdobje po uvedbi evra v RS.

Tretje analizirano obdobje nam predstavlja obdobje pred uvedbo evra.

Indeks cen gostinskih storitev

ICGS, ki je sektorski indeks in meri raven cen v panogi gostinstvo (prehrana in nočitev) je pokazal, da se je v celotnem proučevanem obdobju dvigoval in decembra 2007 dosegel 165,5. To pomeni, da so se cene v gostinstvu dvignile za 65,5 % od januarja 2000. Za celotno proučevano obdobje za ICGS lahko izpostavimo, da je indeks mesečno rasel v povprečju za 0,653 o. t. Med meseci je bilo njegovo stanje različno, v povprečju pa je bil 130,974. Ocena linearne funkcije trenda: $ICGS = 130,974 + 0,653 \times T$.

Analiza vplivov uvajanja evra na gibanje cen je pokazala neobičajna povečanja pri cenah v gostinstvu ob uvedbi evra, kjer se ugotavlja, da ni šlo za posamične dvige, ampak za splošen pojav (RS 2008). S pomočjo trenda, iz analize časovnih vrst, smo ugotovili, da je ob uvedbi evra imel indeks ICGS najvišjo statistično značilnost v mesecih december 2006 do marec 2007. V tem obdobju je bila stopnja značilnosti 1,55 %. Ocena korelacijskega koeficienta znaša za to obdobje 0,940, kar pomeni, da je povezanost med ICGS in tehničnim časom linearna, pozitivna in zelo močna. Na nobenem drugem časovnem intervalu ob uvedbi evra, ni bilo zaznati tako močne povezanosti. Popravljen determinacijski koeficient znaša 0,909, kar pomeni, da je 90,9 % variance ICGS pojasnjeno z linearnim vplivom tehničnega časa. Ocena regresijskega koeficienta linearne funkcije trenda je enaka $-0,580$, kar pomeni, da se je ICGS v tem obdobju gibal negativno. Zanimiva ugotovitev, z analizo časovnih vrst s pomočjo trenda je ta, da tudi noben drugi časovni interval ob uvedbi evra ni statistično značilen za pozitiven regresijski koeficient. Med meseci je bilo gibanje ICGS različno, v povprečju pa je bil 101,00. Najvišja vrednost indeksa je bila septembra 2001 in sicer 102,2, decembra 2006 pa 101,8.

Indeks cen gostinskih storitev nočitve

ICGSN, ki je znotraj sektorski indeks in meri raven cen v panogi gostinstvo nočitve je pokazal, da se je v celotnem proučevanem obdobju dvigoval in decembra 2007 dosegel 166,4. To pomeni, da so se cene v gostinstvu nočitev dvignile za 66,4 %, od januarja 2000.

Indeks cen gostinskih storitev prehrana

ICGSP, ki je znotrajsektorski indeks in meri raven cen v panogi gostinstvo prehrana, je pokazal, da se je v celotnem proučevanem obdobju dvigoval in decembra 2007 dosegel 165,7. To pomeni, da so se cene v gostinstvu prehrana dvignile za 65,7 % od januarja 2000.

Indeks cen hrane in brezalkoholnih pijač

IAC, ki meri raven cen hrane in brezalkoholnih pijač je pokazal, da se je v celotnem proučevanem obdobju dvigoval in decembra 2007 dosegel 145,3. To pomeni, da so se cene hrane in brezalkoholnih pijač dvignile za 45,3 % od januarja 2000. Eurostat (2005) ugotavlja, da je hrana v Sloveniji v primerjavi z državami zahodnega Balkana in njihovimi sosedomi

med najdražjimi. IAC je statistično značilno povezan z ICGS. Najvišjo vrednost je IAC dosegel januarja 2002 in sicer 103,3.

Indeks bruto plač v gostinstvu

IBPG, ki meri raven plač v gostinstvu je pokazal, da se je v celotnem proučevanem obdobju dvigoval in decembra 2007 dosegel 170,0. To pomeni, da so se bruto plače v gostinstvu dvignile za 70,0 % od januarja 2000. Rast cen nemenjalnega sektorja in s tem tudi rast relativnih cen, se je prenesla v višjo inflacijo. To je Balassa-Samuelsonov učinek na domače gospodarstvo (Kohler 2000). IBPG je statistično značilno povezan z ICGS. Najvišjo vrednost je IBPG dosegel novembra 2007, in sicer 108,8.

Prihodi turistov

Indeks prihodi turistov, ki meri prihod domačih in tujih turistov v Slovenijo je pokazal, da se je v celotnem proučevanem obdobju dvigoval in decembra 2007 dosegel 147,4. To pomeni, da je povpraševanje po gostinskih storitvah večje za 47,4 %. Indeks prihodi turistov je statistično značilno povezan z ICGS. Najvišjo vrednost je indeks dosegel julija 2004, in sicer 140.

4.7.2 REZULTATI RAZISKAVE, OMEJITVE IN IMPLIKACIJE

Interpretacija rezultatov metode glavnih komponent

Kadar je število spremenljivk majhno, ekonomska teorija omogoča izpeljavo jasnih domnev o povezanosti med spremenljivkami, zato je za izračun bolj običajna regresijska analiza. Namen metode glavnih komponent pa je preizkus ugotovitev regresijske analize še z alternativno metodo. Ocene faktorskih uteži, so z metodo glavnih komponent, ne glede na uporabljeno rotacijo, bolj ali manj enake, na podlagi česar lahko sklepamo na stabilnost dobljenih rezultatov. Spremembe so se pojavile samo na drugem faktorju po pravokotni rotaciji faktorjev, kjer *turisti*, D_1 in D_2 zamenjajo predznak. Ker je cilj metode glavnih komponent poiskati nekaj prvih komponent, ki pojasnjujejo večji del razpršenosti analiziranih podatkov velja, da se v našem primeru pojavljata dve glavni komponenti, s katerima želimo poiskati nove spremenljivke. Izbrano število komponent je pojasnilo več kot 60 % celotne variance v analizo vključenih spremenljivk. Prvo komponento poimenujemo splošna raven cen in plače v gostinstvu. Druga komponenta je bipolarna in jo označimo kot uvedba evra, stabilnost cen v evrih in povpraševanje. V

skladu z ugotovitvijo smo z metodo glavnih komponent oblikovali dve novi, sintetični spremenljivki – komponenti in ju uporabili v multipli regresijski analizi.

Interpretacija rezultatov faktorске analize

Z metodo glavnih osi, z metodo največjega verjetja in s posplošeno metodo najmanjših kvadratov ne dobimo ocen faktorških uteži, niti ocen komunalitet. Na podlagi grafikona lastnih vrednosti ugotovimo, da je smiselno faktorško analizo oceniti z dvema faktorjema (krivulja se močnejše prelomi). Obe uporabljeni metodi (metoda najmanjših kvadratov in metoda slike) sta dali podobne rezultate, kar pomeni, da so parametri stabilni in rezultati primerljivi. Faktorške uteži smo ocenili s poševno in pravokotno rotacijo faktorjev. Manjše spremembe so se pojavile pri drugem skupnem faktorju z metodo slike, kjer je po pravokotni rotaciji faktorjev, drugi skupni faktor dobil uteži tudi na ostalih spremenljivkah. In na prvem skupnem faktorju, kjer se je utež na spremenljivki D₂, po rotacijah, znižala. Na prvem skupnem faktorju so bile najvišje uteži pri spremenljivkah ICŽP, IAC in IBPG, na drugem pa pri spremenljivkah D₁ in D₂ ter *turisti*. Spremenljivke ICŽP, IAC in IBPG so cene in plače v gostinstvu, slamnati spremenljivki in *turisti* pa cene v evrih in povpraševanje. Glede na to, je prvi faktor splošen in ga lahko označimo kot splošna raven cen in plače v gostinstvu, drugi faktor je bipolaren, a samo v metodi najmanjših kvadratov in ga lahko označimo kot uvedba evra, stabilnost cen v evrih in povpraševanje. S tema dvema metodama ocenjevanja faktorške analize smo preverili veljavnost metode glavnih komponent.

Interpretacija rezultatov regresijske analize

Na podlagi rezultatov multiple regresijske analize ugotavljamo precej *močno povezavo* med dejavniki, ki predstavljajo cene v gostinstvu in *input v gostinstvu*. Nadalje ugotavljamo *močno povezavo* med dejavniki, ki predstavljajo cene v gostinstvu in *plače v gostinstvu*. Regresijska analiza prikazuje tudi *povezanost* med dejavniki, ki predstavljajo cene v gostinstvu in *povpraševanjem v gostinstvu*. Na podlagi podatkov s slamnato spremenljivko D₁ ocenjujemo, da je povezanost evra ob uvedbi v RS statistično značilna z ICGS, kar kaže na *povezanost* med dejavnikoma cene v gostinstvu in *uvedbo evra v RS*.

V regresijski analizi, v katero smo vključili tudi spremenljivko ICŽP, ugotavljamo, da cene v gostinstvu izražajo predvsem splošno raven cen

(ICŽP), in ne samo specifičnih dejavnikov stroškov in povpraševanja na področju gostinstva. ICGS je statistično značilno pozitivno povezan z ICŽP in IAC je statistično značilen dejavnik znotraj ICŽP v povezavi s cenami v gostinstvu.

Hipoteze in implikacije

Potrdili smo obe postavljene hipotezi. Sklepe, do katerih nas je pripeljala raziskava, lahko strnemo v nekaj ugotovitev.

Uvedba evra in cene v gostinstvu so pozitivno povezane, kot smo to postavili s hipotezo 1. Cene v gostinstvu so se nadpovprečno dvignile le decembra 2006 in januarja ter februarja 2007 (SURS 2008). Uvedba evra je vplivala na splošen dvig cen v višini 0,3 o. t. Od tega, kot navaja Surti (2008a), je dvig cen v gostinstvu ob uvedbi evra prispeval 60 %. Povezanost slamnate spremenljivke D_1 smo ugotovili v regresijski analizi.

Povečano povpraševanje po gostinskih storitvah, ki smo ga merili s prihodi turistov, ima statistično značilno povezanost s cenami gostinskih storitev, kar smo tudi postavili s hipotezo 1. Cene v gostinstvu se z večanjem povpraševanja povišujejo. Špiljak (2006), ECB (2003) ter Honohan in Lane (2004) so ugotovili pozitivno in značilno povezavo med proizvodno vrzeljo in relativno inflacijsko stopnjo po uvedbi evra: države članice z inflacijskimi stopnjami nad povprečjem evroobmočja so bile deležne visoke rasti domačega povpraševanja ob relativno velikih in pozitivnih proizvodnih vrzelih. Prav nasprotno pa velja za države članice z inflacijskimi stopnjami pod povprečjem evroobmočja.

Stroški delovne sile, ki smo jih predpostavili s hipotezo 2, imajo močno povezanost s cenami v gostinstvu. Stroške delovne sile smo merili z IBPG. Povezanost med ICGS in IBPG je bila ugotovljena z multiplo regresijsko analizo. Faktorska utež je bila močna na prvem faktorju.

S cenami v gostinstvu so povezani tudi dejavniki, ki smo jih označili z IAC (cene hrane in brezalkoholnih pijač). Dejavnike teh cen, smo predpostavili s hipotezo 2 in imajo močno povezanost s cenami v gostinstvu. Na podlagi spoznanj, lahko trdimo, da so cene v gostinstvu v veliki meri povezane s stroški, ki se nanašajo na input v gostinstvu in na plače v gostinstvu.

V temeljni tezi predpostavljen ICŽP ima značilno povezavo s cenami gostinskih storitev. Vendar se je splošna raven cen v proučevanem obdobju (januar 2000 do december 2007) dvignila manj, kot cene v gostinstvu. Splošna raven cen pa je v obdobju uvedbe evra rasla na mesečni ravni hitreje kot cene v gostinstvu, kar smo ugotovili s pomočjo trenda

iz analize časovnih vrst. Povprečna mesečna rast ICŽP je bila 1,450 o. t., v gostinstvu 0,731 o. t. To ni bilo značilno, niti pred uvedbo evra, niti po njem. Po uvedbi evra (marec 2007) je bila splošna rast cen v povprečju na mesečni ravni 0,668 o. t. in cen v gostinstvu 1,3196 o. t. Pred uvedbo evra (do novembra 2006) pa je bila povprečna rast cen na mesečni ravni 0,495 o. t. in v gostinstvu 0,641 o. t.

Cene v gostinstvu so se pred uvedbo evra in po njej dvigovale hitreje kot splošna raven cen. Tudi predhodna raziskava, ki sta jo izvedla Gaiotti in Lippi (2005) v Italiji, ugotavljata podobno. Postavila sta hipotezo, da so se cene hrane in pijače v po uvedbi evra v Italiji podvojile. Omenjeno hipotezo sta avtorja raziskovala v restavracijah in barih od leta 1998 do leta 2004. Ugotovila sta, da so se cene ob uvedbi evra res dvignile, vendar manj kot ICŽP. Prav tako sta avtorja ugotovila, da so se cene v gostinstvu ob uvedbi evra dvignile zaradi dejstva, da so lastniki in managerji ob uvedbi evra pregledali tudi svoje kalkulacije jedi in pijač. Po njunih ugotovitvah jih ti v proučevanem obdobju do uvedbe evra niso. Cene so se v sektorju restavracij in barov, v povprečju od leta 1998 do leta 2004, dvignile realno za 40 % in se nikakor niso podvojile, kakor je splošno mnenje javnosti v Italiji.

Ugotavljamo, da cene v gostinstvu izražajo predvsem splošno raven cen (ICŽP), in ne samo specifičnih dejavnikov stroškov (IAC) in povpraševanja (D1 in D2) na področju gostinstva. Trdimo lahko, da je ICGS povezan predvsem z ICŽP in da je IAC statistično značilen dejavnik znotraj ICŽP v povezavi s cenami v gostinstvu. Slamnati spremenljivki nam kažeta, da so se po začetnem dvigu cen ob uvedbi evra te začele umirjati.

Možnosti za nadaljnje raziskovanje

Raziskava je znanstvenoraziskovalnega značaja, saj temelji na lastno zbranih podatkih iz obstoječih podatkov SURS. S pomočjo tako zbranih podatkov smo testirali hipoteze in jih primerjali z dobljenimi rezultati, ki izhajajo iz del domačih in tujih avtorjev. Regresijska analiza, metoda glavnih komponent in faktorska analiza, s katerimi smo testirali hipoteze, je izvirna raziskava, zlasti v panogi gostinstva. Pri izvedbi sklepov in implikacij smo upoštevali rezultate, lastno izvedene raziskave in tudi spoznanja iz izkušenj v znanosti in stroki v gostinstvu. Prispevek k znanosti in stroki je na področju gostinstva in turizma, monetarne politike in politike cen.

Podobna raziskava na področju evra in gostinstva po prevzemu evra

v Sloveniji še ni bila izvedena. Raziskava zajema opis prevzema evra, gibanja in rasti cen v gostinstvu v Sloveniji, ki je evro prevzela kot prva med novimi članicami EU.

Glavna omejitev raziskave je, da je bila izvedena v intervalu osmih let. Prenašanje rezultatov raziskave v druga okolja, ki so evro že uvedla ali ga šele bodo, je primerljiva. To kažejo tudi raziskave, ki smo jih navedli iz držav, ki so evro uvedle leta 2002. Prenašanje rezultatov raziskave v druge gospodarske panoge v Sloveniji pa je omejeno.

Možnosti za nadaljnje raziskovanje so:

- Prvič, daljši časovni interval, na obdobja pred in po uvedbi evra. Pri izbiri obdobja priporočamo vsaj še leti 1999 in 2008. Leto 1999 zaradi uvedbe DDV in leto 2008 zaradi visokih cen hrane. S tem bi pridobili še jasnejšo sliko o evru in cenah v gostinstvu, predvsem v faktorski analizi.
- Drugič, smiselno bi bilo vzporedno tej raziskavi izvesti podobno analizo še vsaj z eno državo. S tem predlagamo državo, ki je uvedla evro in primerjati dobljene rezultate.
- Tretjič, v raziskavo bi bilo smiselno vključiti tudi anketo, v kateri bi spraševali o percepcijah cen v gostinstvu po uvedbi evra v RS. Podobno kot so anketno raziskavo naredili pri agenciji Ninamedia (BS 2006) ter Fabiani in dr. (2005).

5 Sklep

V raziskavi smo ugotavljali dejavnike, ki so povezani z rastjo in gibanjem cen v gostinstvu. Najpomembnejši dejavniki so cene hrane in brezalkoholnih pijač, prihodi domačih in tujih turistov, plače v gostinstvu in uvedba evra v RS. Cene hrane in brezalkoholnih pijač ter plače, sta stroška v gostinstvu. Prihodi turistov in uvedba evra sta dejavnika povpraševanja po gostinskih storitvah.

V Sloveniji se je mesečna inflacija v proučevanem obdobju od leta 2000 do leta 2007 mesečno v povprečju zniževala. Slovenija je 1. januarja 2007 uspešno prevzela evro in se pridružila dvanajstim članicam, ki so evro že uporabljale od leta 2002. S faktorsko analizo in z metodo glavnih komponent smo opredelili skupne dejavnike (faktorje in komponente). Glede na metodo glavnih komponent lahko prvo komponento označimo kot splošna raven cen in plače v gostinstvu in drugo, bipolarno komponento kot uvedba evra, stabilnost cen v evrih in povpraševanje. Na podlagi analize časovnih vrst in regresijske analize lahko zaključimo, da so cene v gostinstvu pred uvedbo in po uvedbi evra rasle hitreje kot splošna raven cen v RS, toda ob uvedbi evra so rasle počasneje kot splošna raven cen v RS.

Raziskava je na podlagi podatkov za obdobje od leta 2000 do leta 2007, dobljenih s SURS, in s postavljenima hipotezama pokazala, da so spremembe cen v gostinstvu pozitivno povezane z uvedbo evra v RS, kar je v skladu z delom prve hipoteze. Potrdila je tudi, da so cene v gostinstvu povezane s povečanim povpraševanjem po gostinskih storitvah, kot je predpostavila prva hipoteza. V drugi hipotezi zastavljeno vprašanje, da na cene v gostinstvu vplivajo stroški delovne sile, je bilo potrjeno, saj so cene v gostinstvu statistično značilno pozitivno povezane s plačami v gostinstvu. Drugi del druge hipoteze, v katerem smo predvideli, da se cene spreminjajo zaradi stroškov nabave inputov, je bil prav tako potrjen. Inflacija povpraševanja (D_1 , D_2 in *turisti*) in inflacija stroškov (IAC in $IBPG$) določata gibanje in rast cen v gostinstvu.

Splošno raven cen v RS merimo z ICŽP. Ugotovili smo, da cene v gostinstvu izražajo splošno raven cen, in ne samo specifičnih dejavnikov

stroškov in povpraševanja na področju gostinstva. Raziskava je v primerjavi s predhodnimi raziskavami (Bahar in Kozak 2006; Gil-Pareja, Llorca-Vivero in Martinez-Serrano 2007; WTO 1998; Surti 2008; Dalsgaard 2008; Hoblin, Ravenna in Tambalotti 2006; Neville in Barlow 1998; Bieger in Laesser 1999; Socher 1999; Smeral 1999; Ratz 2004; Ratz in Puczko 2005; Ratz in Hinek 2005, SURS 2007a, UMAR 2008a) na območju EMU podala podobno ugotovitev, da so cene v gostinstvu statistično bolj povezane z drugimi dejavniki, kot z uvedbo evra. Fabiani in dr. (2005) so na primer na podlagi raziskav z anketiranjem ugotovili, da stroški dela in stroški surovin najpomembneje vplivajo na dvigovanja cen. V povezavi s padci cen pa najvišje rangirajo cene konkurentov, sledijo jim spremembe v pogojih povpraševanja in stroški surovin.

Literatura

- Adriani, F., G. Marini in P. Scaramozzino. 2003. The inflationary consequences of a currency changeover: evidence from the Michelin Red Guide. Research Paper 27, CEIS, Tor Vergata University.
- Alfier, D. 1994. *Turizam: izbor radova*. Zagreb: Institut za turizam.
- Álvarez, L. J., E. Dhyne, M. M. Hoeberichts, C. Kwapil, H. Le Bihan, P. Lünemann, F. Martins in dr. 2005. Sticky prices in the euro area: a summary of new micro evidence. Working Paper 563, European Central Bank. [Http://www.ecb.int/pub/pdf/scpwps/ecbwp563.pdf](http://www.ecb.int/pub/pdf/scpwps/ecbwp563.pdf).
- Angeloni, I., in M. Ehrmann 2004. Euro area inflation differentials. Working Paper 388, European Central Bank. [Http://www.ecb.int/pub/pdf/scpwps/ecbwp388.pdf](http://www.ecb.int/pub/pdf/scpwps/ecbwp388.pdf).
- Bahar, O., in M. Kozak. 2006. Mogući utjecaj eura na odabir destinacije. *Turizam* 54 (3): 259–266.
- Bakhshi, H., in T. Yates. 1999. To trim or not to trim: an application of a trimmed mean inflation estimator to the United Kingdom. Working Paper 97, Bank of England. [Http://www.bankofengland.co.uk/publications/workingpapers/wp97.pdf](http://www.bankofengland.co.uk/publications/workingpapers/wp97.pdf).
- Balassa, B. 1964. The purchasing power parity doctrine: a reappraisal. *Journal of Political Economy* 72 (6): 584–596.
- Balke, N. S., in M. A. Wynne. 1996. An equilibrium analysis of relative price changes and aggregate inflation. Working Papers 96-09, Federal Reserve Bank of Dallas. [Http://dallasfed.org/research/papers/1996/wp9609.pdf](http://dallasfed.org/research/papers/1996/wp9609.pdf).
- Ball, L., in N. G. Mankiw. 1994. Asymmetric price adjustment and economic fluctuations. *The Economic Journal* 104 (423): 247–261.
- . 1995. Relative-price changes as aggregate supply shocks. *Quarterly Journal of Economics* 110 (1): 161–193.
- Begg, D. 1997. *Economics*. London: McGraw-Hill.
- . 2002. *Sustainable regimens of capital movements in accession countries*. London: Centre for Economics Policy Research.
- Bernot, M. 2004. Približevanje Slovenije monetarnim konvergenčnim kriterijem. Diplomaska naloga, Ekonomsko-poslovna fakulteta Univerze v Mariboru.

- Bieger, T., in C. Laesser. 1999. Introduction of the euro: implications for Swiss tourism. *Tourism Review* 54 (2): 5–13.
- Blažević, B. 2007. *Turizam u gospodarskom sustavu*. Opatija: Fakultet za turistički i hotelski menadžment.
- Bobek, V., in V. Kenda. 2003. *Osnove mednarodnih ekonomskih odnosov*. Maribor: Ekonomsko-poslovna fakulteta.
- Bojnec, Š. 2005. Uporaba enotne davčne stopnje? V *Slovenija v EU – izzivi za kmetijstvo, živilstvo in podeželje*, ur. Stane Kavčič, 43–52. Domžale: Društvo agrarnih ekonomistov Slovenije.
- . 2006. Ena (enotna) ali prevladujoča davčna stopnja? *Bančni vestnik* 55 (1–2): 2–8.
- Bojnec, Š., Ž. Čepar, T. Kosi in B. Nastav. 2007. *Ekonomika podjetja*. Koper: Fakulteta za management.
- Borak, N., in J. Fischer. 2005. *Slovenska novejša zgodovina: od programa zedinjena Slovenija do mednarodnega priznanja Republike Slovenije 1848–1992*. Ljubljana: Mladinska knjiga.
- Boršič, D. 2004. Pariteta kupne moči in sektorski realni tečaji v pridruženih članicah Evropske unije. Doktorska disertacija, Ekonomsko-poslovna fakulteta Univerze v Mariboru.
- Božič, J. 2007. Uporaba enotne davčne stopnje v turizmu. Diplomaska naloga, Turistica – Visoka šola za turizem Portorož Univerze na Primorskem.
- Brotherton, B. 2003. *The international hospitality industry: structure, characteristics and issues*. Oxford: Burlington.
- BS – Banka Slovenije. 2006. Odnos državljanov in državljanek do uvedbe evra v Sloveniji. <http://www.evro.si/za-novinarje/javno-mnenje/slovenske-raziskave/od-nos-do-evra-ninamedia.pdf>.
- . 2008a. Poročilo o cenovni stabilnosti. <http://bsi.si/publikacije-in-raziskave.asp?mapald=284>.
- . 2008b. Prednosti in slabosti uvedbe evra v Sloveniji. <http://bsi.si/publikacije-in-raziskave.asp?mapald=235>.
- Bučar, F., V. Jakulin, G. Kušej, A. Perenič, B. Sajovic in B. Zabel. 2006. *Leksikon Sova*. 4. dopol. in posod. izd. Ljubljana: Cankarjeva založba.
- Buiter, W. H., in C. Grafe. 2002. Anchor, float or abandon ship: exchange rate regimes for accessions countries. <http://www.nber.org/~wbuiter/eib.pdf>.
- Calvo, A. G., in C. M. Reinhart. 2002. Fear of floating. *The Quarterly Journal of Economics* 117 (2): 379–408.
- Copeland, L. S. 2000. *Exchange rates and international finance*. 3. izd. London: Financial Times, Prentice Hall, Harlow: Pearson Education.
- Coricelli, F., in B. Jazbec. 2001. Real exchange rate dynamics in transition economies. CEPR Discussion Paper 2869, Centre for Economics Policy Research.

- Čihak, M., in T. Holub. 2001. Convergence of relative prices and inflation in Central and Eastern Europe. IMF Working Paper 1/124, International Monetary Fund.
- Čufer, U. 2000. Gibanje relativnih cen in njihov vpliv na inflacijo. *Prikazi in analize* 9 (19): 25–35.
- Dalsgaard, T. 2008. Product market competition in Slovenia: stylized facts and policy challenges. [Http://bsi.si/publikacije-in-raziskave.asp?mapaId=236](http://bsi.si/publikacije-in-raziskave.asp?mapaId=236).
- Damijan, J. P. 2007. Tokrat predvsem agroživilska inflacija. *Delo, Sobotna priloga*, 25. avgust.
- Damijan, J. P., I. Masten in S. Polanec. 2004. *Priporočila ekonomski politiki Slovenije glede politike oblikovanja cen tekočih goriv pri vstopanju v ERM II: končno poročilo*. Ljubljana: Inštitut za ekonomska raziskovanja.
- Debeljak, Ž., H. Ferk, R. Ovin in J. Šušteršič. 2008. Slovenska inflacija in naša konkurenčnost: pisna okrogla miza Bančnega vestnika. *Bančni vestnik* 57 (6): 7–11.
- Detela, M. 1986. *Kalkulacije gostinskih storitev in določanje prodajnih cen*. Ljubljana: [Turistična poslovna skupnost.]
- Dhyne, E., L. J. Álvarez, H. Le Bihan, G. Veronese, D. Dias, J. Hoffmann, N. Jonker, P. Lünnemann, F. Rumler in J. Vilmunen. 2005. Price setting in the euro area: some stylized facts from individual consumer price data. Working Paper 524, European Central Bank.
- Dornbusch, R. 1987. *Macroeconomics*. Singapore: MacGraw-Hill.
- Drulović, A. 2005. *Titova kuharica*. Zaporešič: Fraktura.
- Dubrovski, D. 2006. *Management mednarodnega poslovanja*. Koper: Fakulteta za management.
- ECB. 2003. *Inflation differentials in the euro area: potential causes and policy implications*. Frankfurt: European Central Bank.
- . 2007a. Zamenjava gotovine v evro v Sloveniji. [Http://www.ecb.int/press/pr/date/2007/html/pro70103.sl.html](http://www.ecb.int/press/pr/date/2007/html/pro70103.sl.html).
- . 2007b. Participating countries. [Http://www.ecb.int/bc/intro/html/map.en.html](http://www.ecb.int/bc/intro/html/map.en.html).
- . 2008. Statistics pocket book. [Http://www.ecb.int/pub/pdf/stapobo/spb20081oen.pdf](http://www.ecb.int/pub/pdf/stapobo/spb20081oen.pdf).
- EUROSTAT. 2005. Slovenija v EMU. [Http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page?_pageid=1194,47773485,1194_47782287:1194_66724556&_dad=portal&_schema=PORTAL](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page?_pageid=1194,47773485,1194_47782287:1194_66724556&_dad=portal&_schema=PORTAL).
- Fabiani, S., M. Druant, I. Hernando, C. Kwapil, B. Landau, C. Loupias, F. Martins in dr. 2005. The pricing behaviour of firms in the Euro area: new survey evidence. Working Paper 535, European Central Bank. [Http://www.ecb.int/pub/pdf/scpwps/ecbwp535.pdf](http://www.ecb.int/pub/pdf/scpwps/ecbwp535.pdf).

- Festić, M. 2002. Monetary policy instruments used in Slovenia. *Politička ekonomie* 50 (1): 79–92.
- Fischer S. 1981. The role of macroeconomic factors in growth. *Journal of Monetary Economics* 32 (3): 485–512.
- Flere, L. 2004. Realni efektivni devizni tečaj tolarja in konkurenčnost. [Http://bsi.si/publikacije-in-raziskave.asp?mapaId=987](http://bsi.si/publikacije-in-raziskave.asp?mapaId=987).
- Fölsz, A. 2003. The monetary framework after accession: a political economy analysis of ERM II. *European Integration Online Papers* 7 (2). [Http://eiop.or.at/eiop/texte/2003-002a.htm](http://eiop.or.at/eiop/texte/2003-002a.htm)
- Fulgosi, A. 1988. *Faktorska analiza*. Zagreb: Školska knjiga.
- Gaiotti, E., in F. Lippi. 2005. Pricing behavior and the introduction of the euro: evidence from a panel of restaurants. CEPR Discussion Paper 4893, Centre for Economic Policy Research. [Http://129.3.20.41/eps/mac/papers/0501/0501029.pdf](http://129.3.20.41/eps/mac/papers/0501/0501029.pdf).
- Galogaža, M. 2002. *Ekonomija usluga i marketing menižment usluga*. Novi Sad: Marketing Management College.
- Gaspari, M. 2006. Prevzem evra – uspešno premagana zadnja ovira na poti do polne konvergence. *Bančni vestnik* 55 (11): 1–4.
- Gil-Pareja, S., R. Llorca-Vivero in J. A. Martinez-Serrano. 2007. The effect of EMU on tourism. *Review of International Economics* 15 (2): 302–312.
- Gomezelj Omerzel, D. 2006. *Konkurenčnost turističnih destinacij: analiza konkurenčnosti Slovenije z integriranim modelom*. Koper: Fakulteta za management.
- Gorsuch, R. L. 1974. *Factor analysis*. London: Saunders.
- Gričar, S. 1999. Vpliv zmrzovanja na senzorično kakovost polnjene paprike. Diplomatska naloga, Ekonomska fakulteta in Biotehniška fakulteta Univerze v Ljubljani.
- . 2005. Formiranje prodajnih cijen u gostiteljskog preduzeća i utjecaj na objem prodaje. Diplomatska naloga, Univerzitet u Banja Luci.
- Gržinič, P. 2007. Vloga lokalne turistične organizacije pri oblikovanju mednarodno konkurenčne destinacije. Magistrska naloga, Fakulteta za management Koper Univerze na Primorskem.
- Halpern, L., in C. Wyplosz. 2001. Economic transformation and real exchange rates in the 2000s: the Balassa-Samuelson connection. *Economic Survey of Europe*, št. 1: 227–239.
- Henley, J. A., M. J. Cotter in J. D. Herrington. 2004. Quality and pricing in the hotel industry: the mobil »Star« and hotel pricing behavior. *International Journal of Hospitality & Tourism Administration* 5 (4): 53–65.
- Hoblin, B., F. Ravenna in A. Tambalotti. 2006. Menu costs at work: restaurant prices and the introduction of the euro. *The Quarterly Journal of Economics* 121 (3): 1103–1131.

- Honohan, P., in L. Philip. 2004. Exchange rates and inflation under EMU: an update. CEPR Discussion Paper 4583, Centre for Economic Policy Research. [Http://www.economic-policy.org/pdfs/responses/EMU_inflation_exrate_HonohanLane.pdf](http://www.economic-policy.org/pdfs/responses/EMU_inflation_exrate_HonohanLane.pdf).
- Hrovatin, N. 2004. *Uvod v gospodarstvo*. 3. dop. in popr. izd. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
- Jagrič, T. 2008. Sektorska analiza. [Http://epf-se.uni-mb.si/sektorska/analiza.pdf](http://epf-se.uni-mb.si/sektorska/analiza.pdf).
- James, K. R. 2006. Majhne države, veliki trgi: doseganje finančne stabilnosti v majhnih sofisticiranih gospodarstvih. *Bančni vestnik* 55 (11): 45–48.
- Jazbec, B. 2004a. Nominalna in realna konvergenca. *Bančni vestnik* 53 (5): 127–131.
- . 2004b. Zgodba o inflaciji. *Bančni vestnik* 53 (6): 1.
- Jesenko, J. 2001. *Statistika v organizaciji in managementu*. Kranj: Moderna organizacija.
- Juran, J. M., in F. M. Gryna. 1999. *Planiranje i analiza kvalitete*. Zagreb: Mate.
- Jurše, M. 1993. *Mednarodni marketing*. Maribor: Ekonomsko-poslovna fakulteta.
- Kohler, M. 2000. The Balassa-Samuelson effect and monetary targets. V *Monetary policy frameworks in a global context*, ur. L. Mahadeva in G. Sterne, 354–390. London, New York: Routledge.
- Korenič, R. 2001. Spremljanje cen gostinskih storitev v uradni statistiki ter proučitev njihovega vzorca. Diplomaska naloga, Ekonomska fakulteta in Biotehniška fakulteta Univerze v Ljubljani.
- Košmelj, B. 1987. *Analiza odvisnosti za vzorčne podatke*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
- Kotler, P., J. Bowen in J. Makens. 2003. *Marketing for hospitality and tourism*. 3. izd. Upper Saddle River, NJ: Prentice Hall.
- Kračun, D. 2008. Primerjava cen in plač Slovenije s Švico. *Bančni vestnik* 57 (10): 14–19.
- Krugman, P. R., in M. Obstfeld. 1997. *International economics: theory and policy*. 4. izd. Reading, MA: Addison-Wesley.
- Kubović, B., P. Grahovac, M. Mikić, J. Sirotkovič in V. Stipetić. 1988. *Ekonomika Jugoslavije*. Zagreb: Informator.
- Lavrač, V. 2000. *Slovenija in skupna evropska monetarna politika po vstopu Slovenije v EU in EMU*. Ljubljana: Inštitut za ekonomska raziskovanja.
- Leu, W. 1998. The euro – a new and powerful identity for destination Europe. V CEU/ETC Seminar, Royal Olympic Cruises Ship, Grčija, 5.–8. maj 1998, 7–9. Madrid: World Tourism Organization.
- Majcen, Š. 2005. Izkušnje iz pretekle uvedbe evra. *Bančni vestnik* 54 (12): 24–29.

- Marques Torres, H. 1998. The Euro and tourism. V CEU/ETC Seminar, Royal Olympic Cruises Ship, Grčija, 5.–8. maj 1998, 45–48. Madrid: World Tourism Organization.
- Masten, I. 2006. Pričakovani stabilizacijski učinki prevzema evra na slovensko gospodarstvo. *Bančni vestnik* 55 (11): 87–90.
- . 2008. *Vpliv rasti plač na inflacijo v Sloveniji*. Ljubljana: Urad za makroekonomske analize in razvoj.
- Mattausch Traut, E., S. Schulz Hardt, T. Greitemeyer in D. Frey. 2004. Expectancy-confirmation in spite of disconfirming evidence: the case of price increase due to the introduction of the euro. *European Journal of Social Psychology* 34 (6): 39–760.
- Mencinger, J. 1997. Denarno ciljanje in transmisijski mehanizem denarne politike. *Gospodarska gibanja* 286 (9): 21–39.
- . 1998. Statistična analiza umirjanja inflacije. *Gospodarska gibanja* 296 (7-8): 21–40.
- . 2002. Nominalna in realna konvergenca kandidatk za EU in EMU. *Gospodarska gibanja* 340 (7-8): 21–56.
- Mihalič, T. 1997a. *Izbrana poglavja iz ekonomike turizma*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
- . 1997b. *Uvod v trženje v turizmu*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
- . 1999. *Turistična podjetja: poslovanje in ekonomika turističnih agencij in gostinskih podjetij*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
- Mishkin, F. S. 2001. *The economics of money, banking and financial markets*. Boston, MA: Addison Wesley Longman.
- Nemec Rudež, H., in Š. Bojnec. 2005. *Ekonomika turizma: gradivo za vaje*. Portorož: Turistica – Visoka šola za turizem.
- . 2007. *Ekonomika turizma*. Portorož: Turistica – visoka šola za turizem.
- Neville, P., in C. Barlow. 1998. The euro and the hospitality industry: a common currency offers strategic opportunities. [Http://69.15.36.142/Trend/Andersen/1998_TheEuro.html](http://69.15.36.142/Trend/Andersen/1998_TheEuro.html).
- Noč, P. 2004. Možnosti trženja samostojnega hotelskega objekta na primeru hotela Jezero v Bohinju. Diplomski naloga, Ekonomska fakulteta Univerze v Ljubljani.
- Novak, J. 2006. Vpliv uvedbe evra na cene ob zamenjavi valut. Diplomski naloga, Ekonomska fakulteta Univerze v Ljubljani.
- Obreza, S. 2006. Maastrichtski konvergenčni kriteriji in Slovenija. Magistrski naloga, Ekonomska fakulteta Univerze v Ljubljani.
- Ovin, R. 2008. Evro in reforme v Sloveniji. *Bančni vestnik* 57 (1-2): 6–8.
- Planina, J. 1991. *Ekonomika turizma*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
- Planina, J., in T. Mihalič. 2002. *Ekonomika turizma*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.

- Podobnik, F. 2006. Inflacija v Sloveniji in prevzem evra. Diplomaska naloga, Ekonomska fakulteta Univerze v Ljubljani.
- Polanec, S. 2008. *Makroekonomija 2: zapiski predavanj*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
- Polanec, S., I. Masten in Z. Fabjančič. 2000. *Makroekonomija majhnega odprtega gospodarstva*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
- Porter, M. E. 1990. *The competitive advantage of nations*. London: Macmillan.
- Raffling, M. 1998. The point of view of the hotel & restaurant sector. V CEU/ETC Seminar, Royal Olympic Cruises Ship, Grčija, 5.–8. maj 1998, 57–66. Madrid: World Tourism Organization.
- Ratz, T. 2004. *European tourism*. Szekesfehervar: Kodolanyi Janos University College.
- Ratz, T., in M. Hinek. 2005. *The implications of the single European currency for Hungarian tourism*. Szekesfehervar: Kodolanyi Janos University College.
- Ratz, T., in L. Puczko. 1999. *The future of tourism in the European Monetary Union*. Budapest: University of Economic Sciences.
- Ratz, T., in L. Puczko. 2005. Socialist heritage in Hungarian tourism – innovation, interpretation and identity. Predstavljeno na ATLAS Annual conference 2005, Barcelona.
- Reinhart, M. C. 2002. Default, currency crises and sovereign credit ratings. *The World Bank Economic Review* 16 (2): 151–170.
- Ribnikar, I. 2004. Režimi deviznega tečaja izginjajoče sredine. *Bančni vestnik* 53 (9): 49–53.
- Rojec, M., J. Šušteršič, B. Vasle, M. Bednaš in S. Jurančič. 2004. The rise and decline of gradualism in Slovenia. *Post-Communists Economies* 16 (4): 459–482.
- Rojs, M. 2007. Vztrajnost inflacijskih diferencialov v evroobmočju: pomen za slovensko inflacijo v okviru skupne denarne politike. Magistrska naloga, Ekonomska fakulteta Univerze v Ljubljani.
- Romih, M., in Š. Bojnec. 2008. Višina in oblikovanje cen rabljenih stanovanj v Sloveniji. *Management* 3 (2): 165–184.
- RS – Republika Slovenija. 2008. Evro v Sloveniji. [Http://evropa.gov.si/evro//](http://evropa.gov.si/evro//).
- Samuelson, P. A. 1964. Theoretical notes on trade problems. *Review of Economics and Statistics* 46 (2): 145–154.
- Samuelson, P. A., in W. D. Nordhaus. 1995. *Economics*. New York: McGraw–Hill.
- . 2002. *Ekonomija*. Ljubljana: GV.
- Senjur, M. 1999. *Makroekonomija majhnega odprtega gospodarstva*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
- . 2007. Rast cen zaradi večjega povpraševanja je odgovornost vlade. *Delo, Sobotna priloga*, 25. avgust, 7–8.

- Shackelford, P. 1998. Analysis by WTO of the importance of the euro area in European and world tourism. V CEU/ETC Seminar, Royal Olympic Cruises Ship, Grčija, 5.–8. maj 1998, 11–16. Madrid: World Tourism Organization.
- Smeral, E. 1999. Europäische währungsunion und internationaler Tourismus. *WIFO-Monatsberichte* 72 (3): 187–196.
- Socher, K. 1999. Economic costs and benefits of the euro for tourism. *Tourism Review* 54 (2): 14–20.
- SURS – Statistični urad Republike Slovenije. 2007a. Svetovni dan turizma. [Http://www.stat.si/novica_prikazi.aspx?id=1155](http://www.stat.si/novica_prikazi.aspx?id=1155).
- . 2007b. Vplivi uvajanja evra na gibanje cen, junij 2007. [Http://www.stat.si/evro_spremljanje_analize.asp](http://www.stat.si/evro_spremljanje_analize.asp)
- . 2008a. Indeksi cen življenjskih potrebščin. [Http://www.stat.si/pxweb/Database/Ekonomsko/04_cene/04006_ICZP/04006_ICZP.asp](http://www.stat.si/pxweb/Database/Ekonomsko/04_cene/04006_ICZP/04006_ICZP.asp).
- . 2008b. Metodologije. [Http://www.stat.si](http://www.stat.si).
- . 2008c. Bruto domači proizvod, temeljni agregati nacionalnih računov in zaposlenost, Slovenija, 2000–2007. [Http://www.stat.si/novica_prikazi.aspx?id=1851](http://www.stat.si/novica_prikazi.aspx?id=1851).
- . 2008d. Anketa o porabi v gospodinjstvih, Slovenija, 2006. [Http://www.stat.si/novica_prikazi.aspx?ID=1704](http://www.stat.si/novica_prikazi.aspx?ID=1704).
- . 2009. Prehod na evro in inflacija v Sloveniji. [Http://www.stat.si/doc/evro/Eurostat_uedba_evra_in_inflacija_v_Sloveniji.pdf](http://www.stat.si/doc/evro/Eurostat_uedba_evra_in_inflacija_v_Sloveniji.pdf).
- Surti, J. 2008. What drives inflation in Slovenia. [Http://www.bsi.si/library/includes/datoteka.asp?Datotekald=3045](http://www.bsi.si/library/includes/datoteka.asp?Datotekald=3045).
- Svetličič, M. 1996. *Svetovno podjetje*. Ljubljana: Znanstveno in publicistično središče.
- Svilar, B. 2001. *Vse o davku na dodano vrednost*. Lesce: Oziris.
- Szapary, G. 2001. Maastricht and the choice of exchange rate regime in transition countries during the run-top to EMU. Economics Working Papers 6, European Network of Economic Policy Research Institutes.
- Špiljak, L. 2006. Vpliv uvedbe evra na fleksibilnost cen v evroobmočju. Diplomaska naloga, Ekonomska fakulteta Univerze v Ljubljani.
- Štambuk, M. 1975. *Ekonomika i organizacija u ugostiteljstvu*. Zagreb: Školska knjiga.
- Šušteršič, J., M. Rojec, B. Vasle in M. Bednaš. 2008. Postopen odmik od postopnosti (gradualizem pet let pozneje). *Naše gospodarstvo* 54 (1-2): 33–44.
- The Economist*. 2007. Big Mac index. 22. avgust 2007. [Http://www.economist.com/finance/displaystory.cfm?story_id=9448015](http://www.economist.com/finance/displaystory.cfm?story_id=9448015).
- Tribe, J. 1996. *The economics of leisure and tourism*. Oxford: Butterworth-Heinemann.
- UMAR – Urad RS za makroekonomske analize in razvoj. 2003. Turizem. [Http://www.umar.gov.si/arhiv/ogo907/pdf/TUR0902.pdf](http://www.umar.gov.si/arhiv/ogo907/pdf/TUR0902.pdf).

- . 2007a. Turizem. [Http://www.umar.gov.si/arhiv/ogo907/pdf/TURO907.pdf](http://www.umar.gov.si/arhiv/ogo907/pdf/TURO907.pdf).
- . 2007b. Učinek prevzema evra na inflacijo v Sloveniji. [Http://www.umar.gov.si/fileadmin/user_upload/sporocila_za_javnost/vpliv_vedbe_evra_na_inflacijo.pdf](http://www.umar.gov.si/fileadmin/user_upload/sporocila_za_javnost/vpliv_vedbe_evra_na_inflacijo.pdf).
- . 2008a. Pomladanska napoved gospodarskih gibanj 2008. [Http://www.umar.gov.si/fileadmin/user_upload/publikacije/analiza/spomlo8/PNGG2008.pdf](http://www.umar.gov.si/fileadmin/user_upload/publikacije/analiza/spomlo8/PNGG2008.pdf).
- . 2008b. Jesenska napoved gospodarskih gibanj 2008. [Http://www.umar.gov.si/fileadmin/user_upload/publikacije/analiza/jesen08/JNGG_2008.pdf](http://www.umar.gov.si/fileadmin/user_upload/publikacije/analiza/jesen08/JNGG_2008.pdf).
- Unković, S., in B. Zečević. 2006. *Ekonomika turizma*. Beograd: Ekonomski fakultet.
- Uran, M. 1999. Izboljšanje poslovanja slovenskih turističnih podjetij. V *Menadžment u funkciji povećanja turističke potrošnje*, ur. Franjo Radišić, 297–310. Opatija: Hotelijerski fakultet, Sveučilište u Rijeci.
- Uran, M., in R. Ovsenik. 2007. Razvojni načrt in usmeritve slovenskega turizma 2007–2011. [Http://suzi.turistica.si/razvojinacrtSLTurizma07-11/index.php?module=documents&JAS_DocumentManager_op=downloadFile&JAS_File_id=3](http://suzi.turistica.si/razvojinacrtSLTurizma07-11/index.php?module=documents&JAS_DocumentManager_op=downloadFile&JAS_File_id=3).
- Vork, A. 1998. The price increases in non-tradable goods sector determine the Estonian inflation: an econometric analysis. [Http://infutik.mtk.ut.ee/~avork.ri/files/me/cft98.pdf](http://infutik.mtk.ut.ee/~avork.ri/files/me/cft98.pdf).
- Vujčić, B. 2003. *Euro*. Zagreb: Masmedia.
- WTO – World Trade Organisation. 1998. *The Euro: impact on tourism*. Madrid: WTO.
- . 2007a. Napoved mednarodnega turističnega prometa za leto 2020 je 1,6 % bilijona prihodov. [Http://www.unwto.org/index.php](http://www.unwto.org/index.php) (11. 11. 2007).
- . 2007b. Tourism highlights: edition 2007. [Http://unwto.org/facts/eng/pdf/highlights/highlights_07_eng_lr.pdf](http://unwto.org/facts/eng/pdf/highlights/highlights_07_eng_lr.pdf).
- Zakon o davku na dodano vrednost – ZDDV-1. 2006. *Uradni list Republike Slovenije*, št. 117/2006.
- Zestos, G. K. 2006. *European monetary integration: the Euro*. London: Thomson Learning.
- Zupan Škof, A. 2004. Na pragu Evropske unije. *Bančni vestnik* 53 (4): 26–30.
- Žižmond, E., in M. Novak. 2004. *Model spremljanja dereguliranih cen v nemanjalenem sektorju slovenskega gospodarstva*. Koper: Fakulteta za management.
- Žumer, T. 2002. Estimation of the Balassa-Samuelson effect in Slovenia. *Priказi in analize* 10 (1): 21–29.
- Županc, K. 2007. Izpolnjevanje maastrichtskih kriterijev in prevzem evra. Diplomatska naloga, Ekonomska fakulteta Univerze v Ljubljani.