

p



CENTER POSLOVNE ODLIČNOSTI
EKONOMSKE FAKULTETE

ANALIZA POSLEDIC RAZLIČNIH SCENARIJEV BREXIT NA NOTRANJI TRG IN TRGOVINSKE ODNOSE Z ZDRUŽENIM KRALJESTVOM VELIKE BRITANIJE

dr. Jože P. Damijan
dr. Črt Kostevc
dr. Tjaša Redek

Ljubljana, maj 2019

Pojasnilo o omejitvi odgovornosti

Center poslovne odličnosti Ekonomske fakultete (CPOEF) je analizo izdelal po naročilu Ministrstva za gospodarski razvoj in tehnologijo (naročnik). Analiza je v celoti neodvisna od interesov naročnika ali z njim povezanih oseb. CPOEF kot pravna oseba in avtorji analize kot posamezniki ne prevzemamo odgovornosti za morebitne negativne posledice te analize za naročnika ali z njim povezane osebe.

Kazalo

POVZETEK	I
1. UVOD	1
2. OBSEG IN STRUKTURA TRGOVINSKE MENJAVE IN INVESTICIJSKIH TOKOV MED SLOVENIJO IN ZDRUŽENIM KRALJESTVOM.....	3
2.1. OBSEG TRGOVINE.....	3
2.2. STRUKTURA TRGOVINE PO PROIZVODIH.....	6
2.3. TRGOVINA S STORITVAMI	10
2.4. OBSEG INVESTICIJSKIH TOKOV MED SLOVENIJO IN ZDRUŽENIM KRALJESTVOM.....	10
3. IZBRANE DOSEDANJE ŠTUDIJE VPLIVA BREXITA NA GOSPODARSTVO EU.....	13
3.1. UVOD.....	13
3.2. ŠTUDIJE, KI TEMELJIJO NA CGE MODELIH GLOBALNE TRGOVINE	13
3.2.1. Roja-Romagosa (2016), NL Central Planning Bureau.....	14
3.2.2. Booth, Howarth, Persson, Ruparel in Swidlicki (2015) Open Europe.....	14
3.2.3. Ciuriak, Dadkhan in Xiao (2017).....	14
3.2.4. Latore, Yonezawa in Olekseyuk (2018).....	15
3.3. ŠTUDIJE, KI TEMELJIJO NA NOVIH KVANTITATIVNIH TRGOVINSKIH MODELIH (NQTM).....	15
3.3.1. Ottaviano, Pessoa, Sampson, Van Reenen (2014).....	15
3.3.2. Aichele in Felbermayr (2015).....	15
3.3. ŠTUDIJE, KI TEMELJIJO NA GLOBALNIH MAKROEKONOMSKIH MODELIH (NIGEM)	16
3.3.3. Študija Zakladnice Združenega kraljestva (2016).....	16
3.3.4. Študija OECD (2016).....	16
3.4. IZBRANE OSTALE ŠTUDIJE	17
3.3.5. Študija britanske vlade (2018).....	17
3.3.6. Vandenbussche, Connell in Simons (2017).....	17
4. ANALIZA UČINKOV BREXITA NA SLOVENSKO GOSPODARSTVO S POMOČJO MODELSKIH SIMULACIJ....	19
4.1. PREDSTAVITEV GTAP MODELA	19
4.1.1. Struktura GTAP modela.....	19
4.1.2. Omejitve analize z GTAP modelom.....	20
4.1.3. Implementacija GTAP modela za analizo učinkov Brexit.....	21
4.2. SCENARIJI UPORABLJENI PRI SIMULACIJAH	22
4.3. SIMULIRANI UČINKI BREXIT.....	25
4.3.1. Učinki na ravni celotnega gospodarstva	25
4.3.2. Sektorski učinki.....	26
4.3.2.1. Učinki na dodano vrednost.....	26
4.3.2.2. Učinki na gibanje sektorskih tržnih cen	28
4.3.2.3. Učinki na gibanje zunanje trgovine in konkurenčnost slovenskega izvoza.....	29
4.3.2.4. Učinki na zaposlenost	32
5. ANALIZA PREDVIDENIH POSLEDIC BREXITA MED PODJETJI S POMOČJO ANKETE	34
5.1. METODOLOGIJA IN OPIS VZORCA	34
5.2. REZULTATI	38
5.2.1. Pomen trga Združenega kraljestva za slovenska podjetja	38
5.2.2. Povzetek glavnih ugotovitev ankete.....	43
4.3.2.5. Ocena gospodarske situacije in poznavanje Brexita.....	43
4.3.2.6. Pomen posameznih dejavnikov, ki vplivajo na mednarodne trgovinske tokove, ter pomen posameznih vidikov proste trgovine za pogajalce	47
4.3.2.7. Tečajna tveganja.....	49
4.3.2.8. Analiza morebitnih učinkov Brexita na podjetja.....	51
5.2.3. Pregled ugotovitev	58
6. OCENA VPLIVA BREXITA NA PODJETJA S POMOČJO POGLOBLJENIH INTERJUJEV	60
6.1. OPIS METODOLOGIJE	60

6.2.	POVZETEK REZULTATOV KVALITATIVNE ANALIZE	63
6.3.	POMEN POSAMEZNIH TRGOV ZA PODJETJA	64
6.4.	ANALIZA OBSTOJEČIH OVIR NA TRGU ZDRUŽENEGA KRALJESTVA	65
6.5.	ANALIZA POZNAVANJA, PREDVIDEVANJA POSLEDIC TER PRIPRAVE NA BREXIT	66
6.6.	VLOGA DRŽAVE	71
7.	OCENA VPLIVA BREXITA NA SLOVENSKE POTROŠNIKE	73
7.1.	METODOLOGIJA IN OPIS VZORCA	73
7.2.	POZNAVANJE PROCESA BREXIT	77
7.3.	OCENA STANJA V SLOVENSKEM GOSPODARSTVU IN VPLIVA BREXITA NA GOSPODARSTVO	86
7.4.	NAKUPNE NAVADE SLOVENSKEH POTROŠNIKOV IN VPLIV BREXIT	89
7.5.	POTOVANJA, IZOBRAŽEVANJE IN DELO V TUJINI TER VPLIV BREXIT	95
7.5.1.	<i>Potovanja</i>	95
7.5.2.	<i>Študij</i>	96
7.5.3.	<i>Delo v Veliki Britaniji</i>	98
7.6.	POVZETEK GLAVNIH UGOTOVITEV	99
8.	LITERATURA	100

Kazalo tabel

TABELA 1: DELEŽI PANOG V TRGOVINI SLOVENIJE Z ZDRUŽENIM KRALJESTVOM PO 2-MESTNIH PANOGAH KOMBINIRANE NOMENKLATURE V LETU 2018 (v %)	6
TABELA 2: PREDSTAVNIŠTVA SLOVENSKIH PODJETIJ V ZDRUŽENEM KRALJESTVU, 2018	12
TABELA 3: PREGLED UGOTOVLJENIH UČINKOV ŠTUDIJ NA BDP ZK, EU IN SLOVENIJO	18
TABELA 4: TEHTANE POVPREČNE MFN CARINSKE STOPNJE (v %)	23
TABELA 5: OCENA NECARINSKIH OMEJITEV (NCO) MED EU IN ZDA, DELEŽ ZNIŽANJA OMEJITEV, KI GA PRINAŠA ČLANSTVO V EU TER PREDVIDENE NECARINSKE OMEJITVE ZDUŽENEGA KRALJESTVA PO SCENARIJIH 1 IN 3 (v %)	24
TABELA 6: SIMULACIJE UČINKOV IZSTOPA ZDRUŽENEGA KRALJESTVA IZ EVROPSKE UNIJE NA BRUTO DOMAČI PROIZVOD IN AGREGATNO TRGOVINO (v %)	25
TABELA 7: SIMULACIJA UČINKOV IZSTOPA ZDRUŽENEGA KRALJESTVA IZ EU PO TREH SCENARIJIH NA REGIONALNO TRGOVINO	26
TABELA 8: SPREMEMBA DODANE VREDNOSTI PO SEKTORJIH PO TREH SCENARIJIH IZSTOPA ZDRUŽENEGA KRALJESTVA IZ EU (v %)	27
TABELA 9: SPREMEMBA INDEKSA TRŽNIH CEN PO SEKTORJIH PO TREH SCENARIJIH IZSTOPA ZDRUŽENEGA KRALJESTVA IZ EU (v %)	28
TABELA 10: SPREMEMBA OBSEGA IZVOZA PO SEKTORJIH PO TREH SCENARIJIH IZSTOPA ZDRUŽENEGA KRALJESTVA IZ EU (v %)	29
TABELA 11: SPREMEMBA OBSEGA UVOZA PO SEKTORJIH PO TREH SCENARIJIH IZSTOPA ZDRUŽENEGA KRALJESTVA IZ EU (v %)	30
TABELA 12: SPREMEMBA IZVOZNIH CEN PO SEKTORJIH PO TREH SCENARIJIH IZSTOPA ZDRUŽENEGA KRALJESTVA IZ EU (v %)	31
TABELA 13: SIMULACIJA VPLIVA BREXITA NA ZAPOSLENOST (KVALIFICIRANA IN NEKVALIFICIRANA DELOVNA SILA), PODANO KOT SPREMEMBA V ŠTEVILU ZAPOSLENIH	33
TABELA 14: IZVOZ IN UVOZ V/IZ ZDRUŽENO KRALJESTVO	35
TABELA 15: VELIKOSTNA STRUKTURA PODJETIJ V MEDNARODNI MENJAVI TER PRISPEVEK POSAMEZNEGA VELIKOSTNEGA RAZREDA K CELOTNI MENJAVI (v 1000%), 2017	36
TABELA 16: VREDNOST (v 1000 EUR) IN STRUKTURA (v %) SLOVENSKEGA IZVOZA IN UVOZA PO DRŽAVAH ZA 15 NAJPOMEMBNEJŠIH TRGOVINSKIH PARTNERIC V IZVOZU	43
TABELA 17: POVZETEK GLAVNIH REZULTATOV ANKETE	58
TABELA 18: PRIKAZ NAJPOGOSTEJŠIH BESED V VSEH TREH ODPRTIH VPRAŠANJIH (FREKVENCA POSAMEZNIH BESED)	80
TABELA 19: PRIKAZ IZBRANIH ODPRTIH ODGOVOROV NA VPRAŠANJE »KAJ PO VAŠEM MNENJU POMENI SCENARIJ BREXIT BREZ DOGOVORA Z EU (»HARD BREXIT«)?«	82
TABELA 20: PRIKAZ IZBRANIH ODPRTIH ODGOVOROV NA VPRAŠANJE »KAJ PO VAŠEM MNENJU POMENI SCENARIJ BREXIT S PREDHODNIM OBDOBJEM IN DOGOVOROM?«	84
TABELA 21: VREDNOSTI NAKUPOV V SPLETNIH TRGOVINAH IZ RAZLIČNIH DRŽAV	90
TABELA 22: POGOSTOST NAKUPOVANJA (1=VEČKRAT MESEČNO, 2=VSJAK ENKRAT MESEČNO, 3=VSJAK 1KRAT NA 3 MESECE, 4=VSJAK ENKRAT NA POL LETA, 5=REDKEJE, 6=NIKOLI)	91
TABELA 23: DOBRINE, KI JIH POTROŠNIKI NAJPOGOSTEJE KUPUJEJO NA OSTALIH SPLETNIH TRGIH*	92
TABELA 24: RAZLOGI ZA NEGATIVEN VPLIV BREXITA NA ODLOČITEV O ŠTUDIJU V VELIKI BRITANiji	98
TABELA 25: POVZETEK GLAVNIH UGOTOVITEV ANKETE MED POTROŠNIKI	99

Kazalo slik

SLIKA 1: DELEŽ TRGOVINE Z ZDRUŽENIM KRALJESTVOM V CELOTNEM IZVOZU/UVOZU SLOVENIJE V OBDOBJU 2000 - 2018 (v %)	3
SLIKA 2: ZUNANJA TRGOVINA MED SLOVENIJO IN ZDRUŽENIM KRALJESTVOM V OBDOBJU 2000 - 2018 (v MIO EVROV)	4
SLIKA 3: KONCENTRACIJA TRGOVINE Z ZDRUŽENIM KRALJESTVOM GLEDE NA VELIKOST TOKOV PO PODJETJIH, 2017 (v %)	5
SLIKA 4: STRUKTURA SLOVENSKEGA IZVOZA V ZDRUŽENO KRALJESTVO PO POGAVJIH KOMBINIRANE NOMENKLATURE ZA LETO 2018 (v %)	9
SLIKA 5: STRUKTURA SLOVENSKEGA UVOZA IZ ZDRUŽENEGA KRALJESTVA PO POGAVJIH KOMBINIRANE NOMENKLATURE ZA LETO 2018 (v %)	10
SLIKA 6: OBSEG NEPOSREDNIH TUJIH NALOŽB MED SLOVENIJO IN ZDRUŽENIM KRALJESTVOM V OBDOBJU 2013 - 2018 (v MIO EVROV)	11
SLIKA 7: STRUKTURA RESPONDENTOV PO VELIKOSTI	37
SLIKA 8: STRUKTURA VZORCA PO PANOGAH	37
SLIKA 9 :STRUKTURA PODJETIJ GLEDE NA TIP PROIZVODA, KI GA PRODAJAJO *	38

SLIKA 10: POMEN POSAMEZNIH TRGOV KOT PRODAJNIH TRGOV: ODPSTOTEK PODJETIJ, KI SO IZBRALA DOLOČEN POMEN TRGA GLEDE NA PRISOTNOST NA TRGU **	40
SLIKA 11: POMEN POSAMEZNIH TRGOV KOT NABAVNIH TRGOV: ODPSTOTEK PODJETIJ, KI SO IZBRALA DOLOČEN POMEN **	40
SLIKA 12: OCENA GOSPODARSKEGA STANJA DANES IN ČEZ ENO LETO	45
SLIKA 13: POZNAVANJE BREXITA IN RAZLIČNIH SCENARIJEV	45
SLIKA 14: PRIPRAVLJENOST NA BREXIT IN NJEGOVE POSLEDICE	46
SLIKA 15: VPLIV BREXITA NA GOSPODARSTVA POSAMEZNIH DRŽAV IN SEKTORJE	48
SLIKA 16: ODGOVORI NA VPRAŠANJE »KAKO POMEMBNO SE VAM ZDI, DA SE PO VAŠEM MNENJU OSREDOTOČILI V POGAJANJIH GLEDE NAČINA IZSTOPA ZDRUŽENEGA KRALJESTVA IZ EU, V SAMI IZVEDBI IZSTOPA NA NASLEDNJE ELEMENTE«	49
SLIKA 17: ODGOVORI NA VPRAŠANJE »ALI NA VAŠE PODJETJE NEPOSREDNO ALI POSREDNO KOT NA PRODAJALCE ALI PA KOT KUPCE ... VPLIVA VREDNOST FUNTA?«	50
SLIKA 18: VPLIV BREXITA NA VREDNOST FUNTA IN ZAVAROVANJE PRED TEČAJNIMI TVEGANJI	51
SLIKA 19: ODGOVORI PODJETIJ NA VPRAŠANJE »KAKO MENITE, DA BO BREXIT VPLIVAL NA ...«*	52
SLIKA 20: ODGOVORI PODJETIJ NA VPRAŠANJE »KAKO MENITE, DA BO BREXIT VPLIVAL NA NASLEDNJE KATEGORIJE ZA VAŠE PODJETJE V NASLEDNIH TREH LETIH? ALI BO PRIŠLO DO POSLABŠANJA/ZMANJŠANJA ALI IZBOLJŠANJA/POVEČANJA?«	53
SLIKA 21: NEPOSREDNI UČINKI: »KAKO MENITE, DA BO BREXIT VPLIVAL NA NASLEDNJE KATEGORIJE ZA VAŠE PODJETJE V NASLEDNIH TREH LETIH? ALI BO PRIŠLO DO POSLABŠANJA/ZMANJŠANJA ALI IZBOLJŠANJA/POVEČANJA?«	54
SLIKA 22: POSLEDICE TRDEGA BREXITA V PRIMERJAVI Z DOGOVOROM	55
SLIKA 23: POSREDNI UČINKI: ODGOVORI PODJETIJ NA VPRAŠANJE »KAKO MENITE, DA BO BREXIT VPLIVAL NA NASLEDNJE KATEGORIJE ZA VAŠE PODJETJE V NASLEDNIH TREH LETIH? ALI BO PRIŠLO DO POSLABŠANJA/ZMANJŠANJA ALI IZBOLJŠANJA/POVEČANJA?«	56
SLIKA 24: STAROSTNA STRUKTURA RESPONDENTOV, V %	75
SLIKA 25: IZOBRAZBENA STRUKTURA RESPONDENTOV, V %	75
SLIKA 26: DOHODKOVNA STRUKTURA RESPONDENTOV, %	76
SLIKA 27: POZNAVANJE PROCESA BREXIT MED POTROŠNIKI	77
SLIKA 28: POZNAVANJE PROCESA BREXIT GLEDE NA ZNAČILNOSTI POSAMEZNIKOV, % POSAMEZNIKOV, KI JE IZBRAL DOLOČEN ODGOVOR	79
SLIKA 29: PRIKAZ KLJUČNIH BESED (ZGORAJ) IN POVEZAV MED BESEDAMI V TEKSTU (SPODAJ) ODGOVOROV NA VPRAŠANJE »KAJ PO VAŠEM MNENJU POMENI SCENARIJ BREXIT BREZ DOGOVORA Z EU (»HARD BREXIT«)?«	81
SLIKA 30: PRIKAZ KLJUČNIH BESED (ZGORAJ) IN POVEZAV MED BESEDAMI V TEKSTU (SPODAJ) ODGOVOROV NA VPRAŠANJE »KAJ PO VAŠEM MNENJU POMENI SCENARIJ BREXIT S PREDHODNIM OBDOBJEM IN DOGOVOROM?«	83
SLIKA 31: PRIKAZ KLJUČNIH BESED (ZGORAJ) IN POVEZAV MED BESEDAMI V TEKSTU (SPODAJ) ODGOVOROV NA VPRAŠANJE »KAJ PO VAŠEM MNENJU POMENI SCENARIJ BREXIT, S KATERIM DOBI VELIKA BRITANIJA PODOBEN STATUS KOT ŠVICA ALI NORVEŠKA?«	85
SLIKA 32: OCENA VPLIVA BREXITA NA SLOVENSKO GOSPODARSTVO	86
SLIKA 33: KAKŠEN VPLIV PRIČAKUJETE, DA BO IMEL BREXIT NA VAŠO ZAPOSILITEV IN PLAČO?	87
SLIKA 34: VPLIV NA VAŠO ZAPOSILITEV GLEDE NA DEMOGRAFSKE ZNAČILNOSTI	87
SLIKA 35: VPLIV NA VAŠO PLAČO GLEDE NA DEMOGRAFSKE ZNAČILNOSTI	88
SLIKA 36: POGOSTOST NAKUPOV PREKO SPLETA (% VSEH RESPONDENTOV), OZNAČENE KATEGORIJE REDKEJE, NIKOLI	90
SLIKA 37: IZDELKI, KI JIH POSAMEZNIKI NAJPOGOSTEJE KUPUJEJO V SLOVENSKIH SPLETNIH TRGOVINAH* (MOŽNO VEČ ODGOVOROV)	92
SLIKA 38: RAZLOGI ZA NAKUPOVANJE PO SPLETU	93
SLIKA 39: POZNAVANJE POTROŠNIŠKIH PRAVIC: ODPSTOTEK RESPONDENTOV, KI ZA POSAMEZNO PRAVICO PRAVI, DA JO POZNA	94
SLIKA 40: VPLIV BREXITA NA POGOSTOST NAKUPOV V SPLETNIH TRGOVINAH IZ VELIKE BRITANIJE	94
SLIKA 41: POGOSTOST POTOVANJ V VELIKO BRITANIJO	95
SLIKA 42: RAZLOGI ZA POTOVANJE V VELIKO BRITANIJO	95
SLIKA 43: RAZLOGI ZA SPREMEMBO POTOVALNIH NAVAD PO BREXITU	96

POVZETEK

Medsebojni trgovinski in investicijski tokovi

Združeno kraljestvo Velike Britanije (ZK) spada med srednje pomembne slovenske zunanjetrgovinske partnerje, katerega pomen pa trendno upada. V izvozu se je delež Združenega kraljestva iz skoraj 3% v skupnem izvozu v zadnjih dveh desetletjih do leta 2018 zmanjšal na manj kot 2%. Po svojem pomenu za slovenski izvoz se tako ZK uvršča daleč za glavnimi trgovinskimi partnerji iz EU (Avstrija, Francija, Italija, Nemčija), pa tudi za glavnimi novimi članicami EU (Hrvaška, Češka, Madžarska, Slovaška in Poljska). Na uvozni strani je podoben trend, saj je delež ZK v skupnem uvozu do leta 2018 trendno padel iz 2% na le še 1.4% celotnega slovenskega uvoza.

Po letu 2005 sta izvoz in uvoz presegla raven iz leta 2008 in počasi, vendar stabilno naraščata. Leta 2018 je izvoz v ZK dosegel vrednost 577 mio evrov, uvoz pa 441 mio evrov. Ne glede na to povrnitev ravni zunanje trgovine nad predkrizno raven in počasno naraščanje po letu 2005, pa je razvidno, da se je v tem obdobju zunanja trgovina z ZK manj povečala kot z ostalimi državami. Saldo slovenske trgovine z ZK je tradicionalno pozitiven in se giblje na letni ravni med 130 in 180 mio evrov letno. Pokritost uvoza z izvozom se tradicionalno giblje med 130% in 150%.

Zunanjetrgovinski tokovi med Slovenijo in ZK so zelo koncentrirani, pri tem je izvoz nekoliko bolj koncentriran. Leta 2017 je v ZK izvažalo 1,926 izvoznikov. Vendar je dobrih 81% celotnega izvoza je opravilo manj kot 100 podjetij z izvoznimi transakcijami nad 1 mio evrov. Pri tem je skoraj 51% celotnega izvoza opravilo le 26 podjetij s transakcijami nad 5 mio evrov. Uvoz je bolj razpršen, saj je leta 2017 iz ZK izvažalo 4,811 podjetij, pri čemer je velika večina (3,304) uvoznikov opravila uvozne transakcije v vrednosti do 10,000 evrov. Dobrih 60% celotnega uvoza je opravilo manj kot 70 podjetij z uvoznimi transakcijami nad 1 mio evrov.

V strukturi slovenskega izvoza prevladujejo električni stroji in oprema (19%), pohištvo (13%), kotli, stroji in mehanske naprave (11%), vozila (9%), farmacevtski proizvodi (7%), plastične mase in proizvodi (7%) ter proizvodi iz papirja in kartona (3%). Ostali izdelki predstavljajo 31% celotne vrednosti izvoza. Slovenija pa iz ZK uvaža predvsem mineralna goriva, ki imajo petinski delež. Sledijo električni stroji in oprema (12%), kotli in stroji (12%), plastične mase in proizvodi (5%), vozila (4%), farmacevtski izdelki (4%) ter izdelki iz železa in jekla (4%) in izdelki iz aluminija (4%). Ostali izdelki predstavljajo 35% celotne vrednosti uvoza.

Izvoz storitev v ZK je leta 2017 znašal 191 mio €, uvoz pa 175 mio €. Slovenija tradicionalno dosega presežek v menjavi storitev na ravni med 15 in 20 mio evrov letno. Pri izvozu storitev prevladujejo potovanja in transportne storitve, pri uvozu pa poslovne ter telekomunikacijske, računalniške in informacijske storitve.

Podobno kot pri trgovinski menjavi je tudi obseg neposrednih tujih naložb (NTN) med Slovenijo in ZK relativno majhen. V zadnjih petih letih znaša kumulativni obseg NTN britanskih podjetij v Sloveniji okrog 300 mio evrov. Britanski investitorji v Sloveniji predstavljajo v skupnem obsegu NTN le dobrih 2%, kar je na podobni ravni kot v primeru trgovinske menjave. V Sloveniji je s svojimi naložbami prisotno več kot 20 britanskih podjetij. Med največjimi naložbami so PriceWaterhouseCoopers, Unilever, Astrazeneca, Shell in Castrol.

Pri izhodnih NTN slovenskih podjetij v ZK je obseg naložb bistveno manjši. V letih 2013-2016 se je gibal na ravni med 15 in 20 mio evrov, leta 2018 pa je znašal vsega 6 mio evrov. V ZK ima svoja predstavništva 15 slovenskih podjetij. Večinoma gre za trgovinska predstavništva največjih izvoznikov (Gorenje, Krka, SIJ, Trimo, Bisol, Riko, Savatech, Unior).

Učinki Brexita na slovensko gospodarstvo: rezultati simulacij

Pri oblikovanju scenarijev za simulacije učinkov izstopa Združenega kraljestva iz EU na slovensko gospodarstvo smo, ob siceršnji negotovosti v zvezi z dokončno obliko, ki jo bo izstop Združenega kraljestva zavzel, predvideli tri scenarije, dva pesimistična in enega optimističnega:

1. Scenarij 1: Trdi Brexit,
2. Scenarij 2: Odložen Trdi Brexit,
3. Scenarij 3: Mehki Brexit.

Oba pesimistična scenarija 1 in 2 povzemata trdi izstop (hard Brexit) brez dogovora, le da scenarij 2 predvideva odložen Brexit in s tem več časa za prilagajanje gospodarskih subjektov. Po ekstremnem pesimističnem scenariju med ZK in EU ne bo prišlo do dogovora, kar bi trgovinski status ZK izenačilo s članicami WTO brez posebnih privilegijev ter MFN carinskimi stopnjami. Pri prvem scenariju bi poleg dviga carinskih stopenj prišlo tudi do hkratnega dviga necarinskih omejitev v trgovini med ZK in EU. Predpostavljamo, da ZK ne bi izgubila vseh že pridobljenih regulatornih, postopkovnih in drugih prednosti, ki izhajajo iz njenega članstva v EU, temveč bi po scenariju trdega izstopa v trgovini ostali dve tretjini vseh odpravljenih necarinskih ovir.

Po optimističnem scenariju (scenarij 3, Brexit z dogovorom) pa bi ZK po izstopu iz EU uspela doseči status kot ga imajo sedanje članice EFTA (na primer Norveška). Pri slednjem za trgovino med EU in ZK ne bi bilo predvidenih carin, poleg tega pa bi trgovino omejevale tudi občutno nižje necarinske omejitve (ostala bi le ena četrtnina potencialno odpravljenih necarinskih omejitev). Scenarij »Brexita z dogovorom« torej predpostavlja, da bo ZK uspelo ohraniti določene prednosti notranjega trga, vendar pa ZK ne bi imelo polnega dostopa na EU trge.

Simulacija učinkov Brexita z GTAP 9 modelom potrjuje, da naj bi imel izstop ZK iz EU negativne učinke tako na ZK kot tudi na EU, prav tako pride do padca BDP v Sloveniji in na Hrvaškem. Z izjemo ZK so učinki na ostale države razmeroma majhni, saj kumulativni padec BDP v EU v 10-letnem obdobju ne presega pol odstotka BDP. **Za Slovenijo je napoved padca BDP v primeru Brexita izjemno nizka, med 0.00% in 0.03% v 10-letnem obdobju (oziroma do -0.003% na letni ravni v primeru trdega Brexita)**, kar odraža predvsem nizko neposredno zunanjetrgovinsko povezanost z britanskim trgom in ugodno industrijsko strukturo.

Za Slovenijo modelske napovedi učinkov na zunanjo trgovino v primeru Brexita kažejo skupne učinke v razponu med 0.06-odstotnim padcem (trdi Brexit) in 0.01-odstotno rastjo izvoza (mehki Brexit). Po pričakovanjih naj bi izvoz Slovenije v ZK padel, odvisno od scenarija, v razponu med 3.7% in 32.3%, uvoz pa v razponu med 3.3% in 9.7%. Istočasno naj bi se povečal izvoz v ostale članice EU in tudi v preostanek sveta. Po drugi strani bi nekoliko občutneje narasel uvoz iz EU, hkrati pa bi bil nekoliko občutnejši tudi padec uvoza iz tretjih držav. Po simulacijah naj bi torej prišlo do močnega padca slovenskega izvoza v ZK (zmanjšanje za

tretjino v primeru trdega Brexita), kar bi delno pokrilo povečanje izvoza v EU in preostanek sveta. Trgovina bi se torej zaradi izstopa ZK iz EU preusmerila na preostanek članic in delno tudi na tretje države, skupen učinek na slovensko agregatno zunanjo trgovino pa bi bil zanemarljiv.

Tabela P1: Povzetek narodnogospodarskih učinkov izstopa Združenega kraljestva iz Evropske Unije (v %)

	Scenarij 1 Hard Brexit	Scenarij 2 Odloženi hard Brexit	Scenarij 3 Brexit z dogovorom
Rast BDP v %			
Slovenija	-0.03	-0.01	0.00
EU	-0.51	-0.49	-0.11
ZK	-5.19	-4.85	-1.46
Hrvaška	-0.43	-0.28	-0.17
Rast izvoza v %			
Slovenija	-0.06	-0.03	0.01
EU	-0.64	-0.60	-0.03
ZK	-10.09	-9.52	-0.85
Hrvaška	0.74	0.46	0.45

Analiza sektorskih učinkov kaže, da je po pesimističnem scenariju trdega Brexita je padec dodane vrednosti mogoče pričakovati v 15-ih od 25-ih panog, po optimističnem scenariju mehkega Brexita pa v 18-ih od 25-ih. Vendar so učinki zelo nizki. Hkrati pa so v primeru mehkega Brexita ocenjeni učinki na dodano vrednost v večini panog tako nizki, da lahko sklepamo, da do negativnih učinkov po scenariju Brexita z dogovorom praktično ne bi prišlo.

Med bolj prizadetimi panogami (po scenarijih 1 in 2) naj bi bile lesnopredelovalna industrija, javne storitve, gozdarstvo, kovinarska industrija ter pridelava žit in poljščin. Pri tem je daleč največji negativni učinek ocenjen v lesnopredelovalni industriji, ki danes predstavlja eno šestino izvoza v ZK in katere dodana vrednost bi v primeru trdega Brexita padla za skoraj 1.1% in za slabo četrtno odstotka po scenariju Brexita z dogovorom. Med panogami, ki bi z Brexitom nekoliko pridobile, pa so obeti najboljše za vozila, kemično industrijo, mesno industrijo in usnjarstvo. Razpon rasti dodane vrednosti pri navedenih panogah je med 0.3% in 0.9%, v ostalih panogah pa ne presegajo desetinke odstotka v 10-letnem časovnem horizontu simulacije.

Potencialni učinek na zaposlenost zaradi Brexita je relativno majhen. V primeru izstopa Združenega kraljestva z dogovorom, je potencialno ogroženih 237 delovnih mest, v primeru trdega Brexita pa do 900 delovnih mest (nekoliko manj v primeru odloženega trdega Brexita). Daleč največji učinek gre pričakovati pri javnih storitvah, saj je tudi zaposlenost v tem sektorju občutno večja kot pri drugih. Nekoliko višja absolutna izguba delovnih mest je pričakovana tudi v primeru trgovine, medtem ko bi bile pri ostalih sektorjih spremembe manj opazne. Zaradi strukture slovenskega gospodarstva je učinek na zaposlenost kvalificirane delovne sile višji kot pri nekvalificirani delovni sili. Ne glede na to pa so ti učinki Brexita na zaposlenost v 10-letnem obdobju relativno majhni – so najmanj za faktor 5 manjši od običajnih sezonskih fluktuacij na trgu dela.

Tabela P2: Učinek Brexita na slovensko gospodarstvo: Povzetek ankete in globinskih intervjujev med gospodarstveniki in predstavniki združenj

<i>Področje</i>	<i>Ugotovitve ankete</i>	<i>Dopolnitev/razlike kot sledijo iz poglobljenih intervjujev</i>
<i>Pomen trga Združenega kraljestva</i>	<ul style="list-style-type: none"> – Kot izvozni in uvozni trgi najpomembnejši trgi EU15, sledijo ostali trgi EU in trgi bivše Jugoslavije – Trg Združenega kraljestva je pomemben ali zelo pomemben le za okoli 10% podjetij kot izvozni trg – Kot nabavni trg (uvoz) pa je trg Združenega kraljestva pomemben ali zelo pomemben samo za okoli 5% podjetij 	<ul style="list-style-type: none"> – Trg relativno nepomemben – Podjetja tam neposredno prisotna zelo malo – Del posredne prisotnosti (kot sestavni deli končnih dobrin ali preko prodaje s pomočjo posrednikov na trg ZK) – Pomembnejše gospodarske povezave EU-ZK
<i>Ocena gospodarskega stanja</i>	<ul style="list-style-type: none"> – Danes 20% podjetij meni, da je zelo dobra, še 40% pa meni, da je dobra, skupaj torej 60% meni, da je zelo dobra/dobra – Pričakuje se poslabšanje, čez eno leto samo okoli 40% meni, da bo takratno gospodarsko stanje zelo dobro ali dobro 	
<i>Poznavanje Brexita</i>	<ul style="list-style-type: none"> – Okoli 60% respondentov zelo dobro ali dobro pozna Brexit, nekoliko manj seznanjeni so z različicami Brexita 	<ul style="list-style-type: none"> – Podjetja spremljajo proces Brexit – Poudarjajo problem negotovosti
<i>Pripravljenost na Brexit in posledice v podjetju</i>	<ul style="list-style-type: none"> – 40% meni, da so dobro ali zelo dobro pripravljeni na posledice Brexita – 22% respondentov je pripravilo ukrepe za različne scenarije – Tretjina jih je določila posledice Brexita 	<ul style="list-style-type: none"> – Podjetja se pripravljajo na Brexit na različne načine – Pospeševanje dobave (rastoči stroški skladiščenja in cen skladišč) – Razmišljanje o novih trgih – Vendar bistveno negativnih posledic ne pričakujejo
<i>Vpliv Brexita</i>	<ul style="list-style-type: none"> – Približno 75% zelo negativen/negativen za gospodarstvo EU – Čez 90% zelo negativen/negativen za gospodarstvo ZK – Približno 60% respondentov pričakuje negativne posledice za slovensko gospodarstvo – Bolj negativna so pričakovanja za velika slovenska podjetja kot pa za SME – Večina respondentov za svoje podjetje ne pričakuje vpliva (60%), 35% pričakuje negativen/zelo negativen 	<ul style="list-style-type: none"> – Podjetja ne pričakujejo bistveno negativnega vpliva Brexita, ker trg ni zelo pomemben – Pričakuje se ohranjanje obstoječih verig vrednosti (kar se tiče položaja naših podjetij v njih) – Možnost preusmeritve na druge trge
<i>Pogajalski poudarki</i>	<ul style="list-style-type: none"> – Najbolj izpostavljajo prost pretok blaga, – Prost pretok storitev – Nizke administrativne ovire – Hitra rešitev problema Brexita 	<ul style="list-style-type: none"> – Končanje negotovosti – Carine – Ohranitev standardov, regulative skladne z EU – Pretok dela
<i>Tečajna tveganja</i>	<ul style="list-style-type: none"> – Več kot polovica respondentov meni, da vrednost funta na njih ne vpliva neposredno ali posredno 	<ul style="list-style-type: none"> – Tečajna tveganja niso zelo pomembna, večina podjetij postavlja cene v evrih

ANALIZA POSLEDIC RAZLIČNIH SCENARIJEV BREXITA NA SLOVENSKO GOSPODARSTVO

Področje	Ugotovitve ankete	Dopolnitev/razlike kot sledijo iz poglobljenih intervjujev
	<ul style="list-style-type: none"> – Večina podjetij (okoli 80%) nima scenarijev o možnem vplivu Brexita na funt, – Približno enak odstotek tudi nima ocene vpliva Brexita preko vrednosti funta na poslovanje – Večina podjetij se ne zavaruje pred tečajnimi tveganji 	
Vpliv Brexita na poslovanje podjetij	<ul style="list-style-type: none"> – Podjetja v povprečju menijo, da na njih Brexit ne bo vplival ali pa bo vpliv blago negativen. – Bolj izrazito negativni odgovori so pri vplivu na dobiček, povpraševanje (količinsko in vrednostno) na trgu Združenega kraljestva. <p>Neposredni učinki/ učinki na sodelovanje Slovenija-ZK bolj izrazito negativni pri:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Količini izvoza v ZK - Količini uvoza - Številu poslovnih priložnosti v ZK - Številu kupcev in ZK - Obsegu e-trgovine in e-poslovanja <p>Delež tistih, ki pričakuje negativen vpliv, je večji tudi pri:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Globini in trdnosti proizvodnih verig v EU nasploh - Prenosu znanja in tehnologije med EU in ZK - Stabilnosti sodelovanja z britanskimi partnerji - Verjetnosti dolgoročne prisotnosti na trgu ZK - Verjetnost vstopa ali vstopa z novimi izdelki (če so že prisotni) 	<ul style="list-style-type: none"> - Podjetja se bojijo predvsem vpliva carin, pri čemer so lahko učinki različni glede na moč domače (britanske) konkurence ter vlogo konkurence iz drugih držav EU - Če konkurenca večinoma iz drugih držav EU, domača pa je šibka, bodo vsi EU dobavitelji v istem položaju - Problem potencialnega dviga cen na prodajo na trgu ZK in možnost znižanja cene z namenom ohranjanja konkurenčnosti - Možno preusmerjanje na druge končne trge kot prodajne trge, vendar tudi tam (zaradi podobnih reakcij ostalih) večja konkurenca in pritisk na cene - Postopki in standardi na krajši rok naj ne bi bili problem, na daljši rok pa se lahko izkoristijo za zaščito trga ZK - Vpliv Brexita kot signala in njegovi širši ekonomski učinki
Trdi Brexit v primerjavi z dogovorom	<p>Posledice po pričakovanjih bolj negativne v primeru trdega Brexita zlasti pri:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Cenah izvoznih in uvoznih dobrin - Stroških materiala/surovin in ZK - Prodaji v ZK - Povpraševanju iz ZK - Dobiček 	

Potrošniki so po njihovem mnenju nasploh zelo dobro seznanjeni z Brexitom, ne pričakujejo pa vpliva na svoj materialni položaj (zaposlitev in plače). Prilagoditev se pričakuje pri spletnih nakupih, potovanja, delo in študij pa so zelo malo pomembni.

Tabela P3: Učinki Brexita na slovensko gospodarstvo: Povzetek rezultatov ankete med potrošniki

Področje	Poudarki
Poznavanje Brexita	<ul style="list-style-type: none"> - Zelo dobro - 80% respondentov Brexit pozna dobro ali zelo dobro (starejši, bolj izobraženi, višji dohodek)
Vpliv Brexita na gospodarstvo	<ul style="list-style-type: none"> - Izrazito negativne vpliv na gospodarstvo ZK (86% zelo negativen ali negativen) - Zelo negativne vpliv na gospodarstvo EU (78% zelo negativen ali negativen) - 60% pričakuje negativne vpliv na slovensko gospodarstvo - 30% pričakuje negativne vpliv na plače in zaposlenost v Sloveniji nasploh
Vpliv Brexita na njihovo zaposlitev in njihove plače	<ul style="list-style-type: none"> - Samo 12% pričakuje negativen vpliv na lastno zaposlitev - Manj kot 15% jih pričakuje negativne vpliv na lastno plačo
Nakupne navade in vpliv Brexita na nakupovanje	<ul style="list-style-type: none"> - Spletne nakupi pomembni v Sloveniji, ostalih državah EU, Kitajska - ZK in ZDA bisteno manj pomembna trga - Najpogosteje se kupuje tehnične izdelke (v Sloveniji, Kitajskem) in oblačila ter obutev (ostale EU, VB, tudi Kitajska, ZDA) - Kupujejo po spletu zaradi nižjih cen in večje izbire - Svoje pravice poznajo zelo dobro, še najmanj potrošniške pravice pri nakupih izven EU (te pozna vseeno kar 47% respondentov) - Zaradi Brexita bi kupovali manj v spletnih trgovinah v ZK (40-50%, odvisno od načina Brexita) ali bi prenehali kupovati (28-35%, odvisno od načina Brexita)
Potovanja	<ul style="list-style-type: none"> - Potovanja malo pomembna - Večinoma privatni razlogi za potovanja - Zaradi Brexita bi potovali manj
Študij	<ul style="list-style-type: none"> - Manj interesa zaradi manj ugodnega položaja naših študentov - Število relevantnih respondentov premajhno za globljo analizo
Delo	<ul style="list-style-type: none"> - Število relevantnih respondentov premajhno za globljo analizo

SUMMARY

Bilateral trade and investment

In 2018, exports to UK amounted to €577 mn and imports to €441 mn. With a 2% share in total exports, United Kingdom (UK) is one of modestly important Slovenian trade partners, whereby its importance is continuously decreasing. In the last 2 decades, share of exports to UK decreased from 3% to 2% only. Similar trend can be observed at the imports side, where the share of UK in total imports decreased from 2% to only 1.4%. For Slovenian exporters, markets of other old EU member states (Austria, France, Italy, Germany) and new EU member states (Croatia, Czech Republic, Hungary, Slovakia, Poland) are more important.

Slovenia exports to UK primarily electrical appliances and equipment (19% in total exports to UK), furniture (13%), boilers, machines and mechanical equipment (11%), cars (9%), pharmaceutical products (7%), products made from plastic (7%) and paper and paper products (3%). The main import goods from UK to Slovenia are: mineral fuels (around 20% of total imports from UK), electrical appliances and equipment (12%), boilers, machines and mechanical equipment (12%), products made from plastic (5%), pharmaceutical products (4%), steel products (4%) and aluminium products (4%).

Exports of services to UK amounted to €191 mn in 2017 and services imports amounted to €175 mn. Main services exports consists of tourism services, while in imports main services are business, telecommunications, and IT services.

UK is a modestly important foreign investor in Slovenia. The stock of foreign direct investment is constant at around €300 mn over the last 5 years (2% of total FDI in Slovenia), with main British investors in Slovenia being PriceWaterhouseCoopers, Unilever, Astrazeneca, Shell and Castrol. Slovenian direct investment in UK are extremely low – between €15 and €20 mn in 2013-2016 and falling to €6 mn in 2018. Main Slovenian investors to UK are Gorenje, Krka, SIJ, Trimo, Bisol, Riko, Savatech and Unior that mainly invested into trade representative offices in UK to promote their exports.

The impacts of Brexit on Slovenian economy

To study the economic effects of Brexit at both aggregate and sectoral level, GTAP 9 model was used. In order to simulate these effects, the GTAP structure was accordingly amended. Though no deal between EU and UK has been reached up to this date, we simulated three scenarios that mimic the structure of potential Brexit agreements:

1. Scenario 1: Hard Brexit,
2. Scenario 2: Deferred Hard Brexit,
3. Scenario 3: Soft Brexit.

Both pessimistic scenarios 1 and 2 build on hard Brexit without a deal between UK and EU, whereby scenario 2 foresees a deferred Brexit for several years, which will give companies and consumers more time to adapt to new trade arrangements. Under the extreme no deal Brexit, it is simulated that in trade with the EU UK will get an ordinary WTO trade status with MFN tariffs and no preferential concessions. At the same time, the first scenario foresees that in addition to increased tariffs also non-tariff barriers (NTBs) will be raised. Though, we

assume that UK may inherit some of present regulatory benefits and only two thirds of potential NTBs to third countries will apply in case of a hard Brexit.

Under the optimistic scenario (scenario 3, Brexit with a deal), we assume UK will manage to obtain a similar status as other EFTA members (such as Norway). This means no tariffs on bilateral trade and lifting most of the NTBs (only one quarter of potential NTBs to third countries will apply). Soft Brexit hence foresees that UK will manage to keep most of present preferential benefits of the Single market, but will not have a full access to the EU markets.

Table S1 summarizes the main simulation results, showing that Brexit, regardless of the scenario, would lead to negative effects in terms of GDP and exports over the entire period of 10 years. Main negative effects will apply to UK, where a drop in GDP of about 5% is expected in case of a hard Brexit and about 1.5% in case of a soft Brexit. For other countries, the overall effects may be low. The cumulative negative effect of Brexit on total EU GDP is estimated in the range of 0.5% (hard Brexit) and 0.1% of GDP (soft Brexit) in 10 years. For Slovenia, these negative effects are lower by a factor of 20 or more. Slovenia's GDP may drop by about 0.03% in 10 years (hard Brexit) or not be affected at all in case of a soft Brexit. This means a maximum negative impact at the annual level of -0.003% of GDP in the extreme case. This low potential impact of Brexit on Slovenian economy reflects low level of bilateral trade flows between UK and Slovenia and a specific manufacturing structure of Slovenian economy.

Table S1: Summary of key results of macroeconomic simulations of the effects of Brexit on Slovenian economy

	Scenario 1 Hard Brexit	Scenario 2 Deferred hard Brexit	Scenario 3 Soft Brexit
GDP growth , %			
Slovenia	-0.03	-0.01	0.00
EU	-0.51	-0.49	-0.11
UK	-5.19	-4.85	-1.46
Croatia	-0.43	-0.28	-0.17
Exports growth, %			
Slovenia	-0.06	-0.03	0.01
EU	-0.64	-0.60	-0.03
UK	-10.09	-9.52	-0.85
Vietnam	0.74	0.46	0.45

According to model simulations, a composite effect of Brexit on Slovenian exports will be in range between a 0.06% reduction (hard Brexit) and 0.01% increase (soft Brexit). This composite effect consists of a potential reduction of Slovenian exports to UK in the range between 3.7% (soft Brexit) and 32.3% (hard Brexit) and an increase of exports to other EU countries and rest of the world. Hence, due to trade diversion effects, a reduction in exports to UK after Brexit would be almost entirely compensated by increased exports to other EU countries and rest of the world.

The sectoral overview shows that due to hard Brexit wood processing and furniture, public services, paper products, forestry, production of metal products and production of crops might be hurt the most, though the estimated effects are quite low. In case of hard Brexit, gross value added in wood processing and furniture might drop by 1.1% in 10 years and by a quarter of 1% in case of an orderly Brexit. Effects of a similar magnitude are expected also in the paper processing industry, while in other industries that will be hurt by Brexit, estimated effects do not exceed 0.3% cumulatively in 10 years. There are, however, also industries that might benefit from Brexit, in particular car industry, chemicals, meat processing and leather industry (a rise between 0.3% and 0.9%), while for other industries these effects will not exceed 0.1% in the 10-year period.

Potential aggregate impact of Brexit on employment is estimated to be relatively low. Our calculations show that about 237 jobs (soft Brexit) and up to 900 jobs (hard Brexit) might be at risk. Most of these jobs that are at risk are in the services industries and for qualified labor. However, these employment effects due to Brexit are lower by the factor of 5 when compared to regular seasonal fluctuations in the labor market.

Table S2: The impact of Brexit on Slovenian economy: A summary of corporate perspective

Topic	Selected survey findings	Selected in-depth interview findings
Importance of UK market	<ul style="list-style-type: none"> – the most important export and import markets are EU15, followed by other EU markets and markets of the former Yugoslavia – United Kingdom market is important or very important only for around 10% of enterprises as an export market – As import market, the UK market is important or very important only for around 5% of enterprises 	<ul style="list-style-type: none"> – The market is relatively unimportant – There are very few companies directly present there – Part of the indirect presence (as components of finished goods or through sales through intermediaries on the market of the CC) – Significant economic links between the EU and the UK
Assessment of macroeconomic situation	<ul style="list-style-type: none"> – Today, for 20% of companies consider macroeconomic situation is very good, and another 40% consider it good, and therefore 60% consider it to be very good / good – Situation is expected to worsen, for next year 40% think it will be very good / good 	
Familiarity with Brexita	<ul style="list-style-type: none"> – About 60% of respondents know Brexit very well or well; they are somewhat less familiar with Brexit versions 	<ul style="list-style-type: none"> – Companies follow Brexit – Stressing the uncertainty –
Readiness for Brexit and possible firm-level consequences	<ul style="list-style-type: none"> – 40% think they are well or very well prepared for the effects of Brexit – 22% of respondents prepared measures for different scenarios – One third determined the possible effects of Brexit on company 	<ul style="list-style-type: none"> – The companies are preparing for Brexit in various ways – Speeding up supply (extra stock in UK, rising storage costs and warehouse prices) – Thinking about finding new markets – But they do not expect significant negative consequences
Impact of Brexit	<ul style="list-style-type: none"> – About 75% expect very negative / negative impact on EU economy – Over 90% expect very negative / negative on UK economy – Approximately 60% of respondents expect negative consequences for the Slovenian economy – The expectations for large Slovenian companies are more negative than for SMEs – Most respondents do not expect an influence (60%) for their company, 35% expect a negative / very negative 	<ul style="list-style-type: none"> – Companies do not expect a significant negative impact of Brexit because the market is not very important – Existing structure of value chains is expected to remain unchanged (as far as the position of our companies in them is concerned) – The possibility of finding new markets
What to focus on in negotiations	<ul style="list-style-type: none"> – Free movement of goods, – Free movement of services – Low administrative barriers – A quick solution to the Brexit problem 	<ul style="list-style-type: none"> – End uncertainty – Customs procedures and tariffs – Maintaining EU-compliant standards

ANALIZA POSLEDIC RAZLIČNIH SCENARIJEV BREXITA NA SLOVENSKO GOSPODARSTVO

Topic	Selected survey findings	Selected in-depth interview findings
Exchange rate risk	<ul style="list-style-type: none"> – More than half of respondents believe that the value of the pound does not affect them directly or indirectly – Most companies (around 80%) do not have scenarios about the possible impact of Brexit on the pound, – Approximately the same percentage does not have an impact assessment of Brexit over the value of a pound per business – Most companies do not insure themselves against currency risks 	<ul style="list-style-type: none"> – Exchange rate risk not important, since prices are mainly set in euros
Impact of Brexit on companies	<ul style="list-style-type: none"> – On average, companies believe that Brexit will not affect them or the impact will be negative. – More pronounced negative impacts expected on profits, demand (quantitative and value) on the UK market. – The direct effects/effects Slovenia-UK are more pronounced in: <ul style="list-style-type: none"> - The amount of exports in the UK - The quantities of imports - A number of business opportunities in the UK - Number of customers in UK - The intensity of e-commerce and e-sales – The proportion of those who expect a negative impact is also bigger: <ul style="list-style-type: none"> - The depth and strength of the production chains in the EU in general - Transfer of knowledge and technology between the EU and the UK - Stability of cooperation with British partners - Probability of long-term presence in the market of the UK – Likelihood of entry or entry with new products (if already present) 	<ul style="list-style-type: none"> – Companies are primarily afraid of the impact of tariffs, with the effects varying depending on the power of domestic (British) competition and the importance of competition from other EU countries in the UK markets – If competition is mainly from other EU countries, but domestic is weak, all suppliers will be in the same position – The problem of potential price increase on sales in the UK market and the possibility keep prices at competitive levels – Possible redirection to other end markets as sales markets, but there will be increased competition and price pressure in these alternative markets since other companies might pursue the same strategy – In the short-term procedures and standards should not be a problem, but in the longer run differences can appear and can be used over a longer period of time to protect domestic (UK) market – The influence of Brexit as a signal and its wider economic effects
Hard Brexit vs deal	<p>The expected consequences are more negative in the case of hard Brexit, especially when:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Prices of export and import goods – Costs of materials / raw materials and CC – Sales in the UK – Demand from the UK – Profit 	

Consumers are, in their opinion, very well acquainted with Brexit in general. They do not expect that Brexit will influence their material position (employment and wages). Adjustment is expected in online shopping, while travel, work and study are of little importance.

Table S3: The impact of Brexit on Slovenian economy: : A summary of consumer perspective

Topic	Selected findings
Familiarity with Brexit	<ul style="list-style-type: none"> - Very well - 80% claim to know Brexit well or very well (older, more educated, higher income)
Expected impact of Brexit on the economy	<ul style="list-style-type: none"> - Extremely negative impact on UK economy (86% very negative or negative) - Very negative impact on the EU economy (78% very negative or negative) - 60% expects a negative impact on the Slovenian economy as a whole - 30% expects a negative impact on the wages and employment in Slovenia in general
Impact of Brexit on individual's employment and wages	<ul style="list-style-type: none"> - Only 12% expect negative impact on own employment - Less than 15% expect negative impact on own wages
On-line shopping	<ul style="list-style-type: none"> - Online shopping is important, buying most from e-shops in Slovenia, other EU countries, China - The UK and the US are significantly less important markets - Consumers mostly buy technical products (in Slovenia, China) and clothing and footwear (other EU, UK, China, USA) - They buy online because of lower prices and more choice - They know their rights very well; - They know least consumer rights in purchases outside the EU (but even here 47% of respondents know this) - Because of Brexit, they would buy less in online stores in the UK (40-50%, depending on the Brexit mode) or stop buying (28-35%, depending on Brexit mode)
Travel	<ul style="list-style-type: none"> - Travel to UK very of low importance for consumers - Travel for private reasons primarily - Would travel less due to Brexit
Study	<ul style="list-style-type: none"> - Lower interest because of less favourable position of Slovenian students in the UK - Sample of relevant respondents too small to draw conclusions
Work	<ul style="list-style-type: none"> - Sample of relevant respondents too small to draw conclusions

1. UVOD

Izstop Združenega kraljestva Velike Britanije (v nadaljevanju ZK) je po finančni krizi iz leta 2008 in posledični recesiji eden izmed največjih šokov, na katerega se pripravljajo članice EU. Na temo vpliva Brexita na gospodarstvo EU in ZK je bilo do sedaj narejenih večje število študij. Poleg študij, ki se osredotočajo primarno na kvalitativne ocene sprememb, ki jih bo izstop ZK iz EU pomenil, je bilo narejenih tudi več kvantitativnih študij, ki so skušale napovedati gospodarske učinke Brexita.

Scenariji, ki jih kvantitativne analize predpostavljajo, zavzemajo razpon med tem, da bo ZK po izstopu prevzelo podobno vlogo kot jo ima trenutno Norveška (EEA Evropsko gospodarsko območje – mehki Brexit), pa do tega, da bo tretma ZK enak kot velja za članice WTO (brez posebnih dodatnih ugodnosti – trdi Brexit). Tekom pogajanj se je razpon mogočih scenarijev, ki bi sledili iz dogovora med obema stranema, nekoliko zožil, vendar njegove končna oblika v času pisanja poročila še ni bila znana.

Namen te študije je analizirati učinke Brexita na slovensko gospodarstvo. Te učinke ocenjujemo na več načinov:

- 1) Učinke najprej ocenimo s pomočjo modelskega orodja (GTAP, verzija 9), ki smo ga nekoliko nadgradili z namenom ocene tudi učinkov na zaposlenost. Simuliramo učinke treh scenarijev, in sicer dveh pesimističnih scenarijev (trdi izstop (trdi Brexit) brez dogovora in odložen trdi Brexit) in enega optimističnega scenarija (mehki Brexit). Ocenjujemo učinke na celotno gospodarstvo ter na posamezne panoge, in sicer na dodano vrednost, cene, konkurenčnost, zunanjo trgovino, BDP in zaposlenost.
- 2) V nadaljevanju analiziramo učinke Brexita na slovenska podjetja z analizo mnenj podjetij, ki jih zajamemo na dva različna načina: s pomočjo ankete in poglobljenih intervjujev;
- 3) Na koncu pa analiziramo še učinke Brexita na potrošnike s pomočjo anketnih podatkov, ki bo bili zbrani z anketo med slovenskim prebivalstvom.

Rezultati kažejo, da Brexit ne bo imel bistvenega vpliva na slovensko gospodarstvo, kar potrjujejo tako rezultati simulacij kot tudi analiza mnenj podjetij kot tudi potrošnikov. Sicer se pričakuje nekaj negativnih učinkov na agregatno povpraševanje in na podjetja (dobiček, prodaja v ZK, investicije, itd.), vendar pa (kot kažejo mnenja podjetij) ti učinki ne bodo dolgoročni. Podjetja potencialne negativne učinke brexita že blažijo s preusmerjanjem na druge trge. Potrošniki »napovedujejo« negativen učinek na gospodarstvo, vendar pa ne pričakujejo vpliva na svoje plače ali zaposlitev. Brexit bi na potrošnike najbolj vplival zaradi spletnega nakupovanja.

Pri pripravi analize je bila ključna omejitev nejasnost glede dokončne oblike in trenutka nastopa Brexita. To je vplivalo tako na simulacije, predvsem pa na mnenja podjetij, saj so se med samo izvedbo študije v medijih ves čas pojavljale nove, drugačne informacije, kar je zagotovo vplivalo na rezultate anket med podjetji in potrošniki ter na poglobljene intervjuje.

V nadaljevanju so podani ključni rezultati. V drugem poglavju najprej analiziramo sedanji obseg in strukturo medsebojne trgovine in naložb med Slovenijo in Združenim kraljestvom.

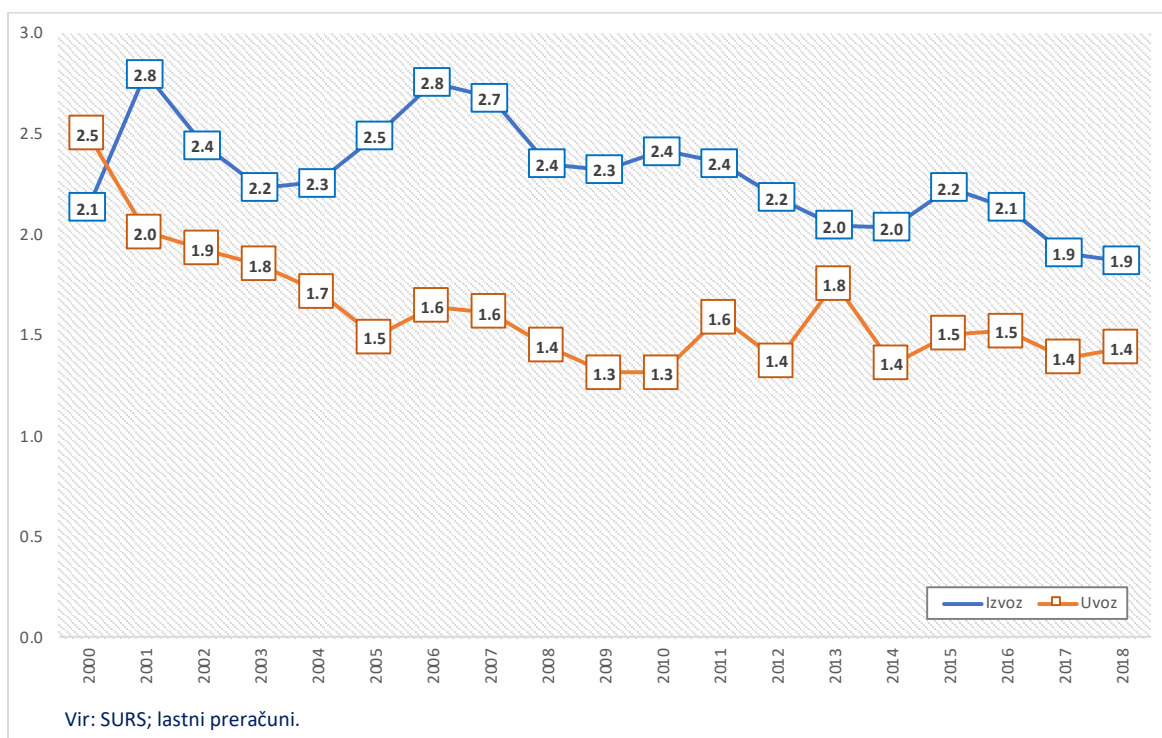
Tretje poglavje predstavlja ugotovitve dosedanjih študij učinkov Brexita na EU in države partnerice in tako postavi teoretične temelje za analizo, ki sledi (predvsem simulacije). Četrto poglavje analizira učinke sporazumov z Združenim kraljestvom na Slovenijo s pomočjo modelskih simulacij. V petem poglavju podajamo rezultate ankete med podjetji, pri čemer se osredotočamo na različne vidike in agregatno oceno vpliva. V šestem poglavju podajamo rezultate poglobljenih intervjujev med deležniki, sledi pa še analiza mnenja potrošnikov.

2. OBSEG IN STRUKTURA TRGOVINSKE MENJAVE IN INVESTICIJSKIH TOKOV MED SLOVENIJO IN ZDRUŽENIM KRALJESTVOM

2.1. OBSEG TRGOVINE

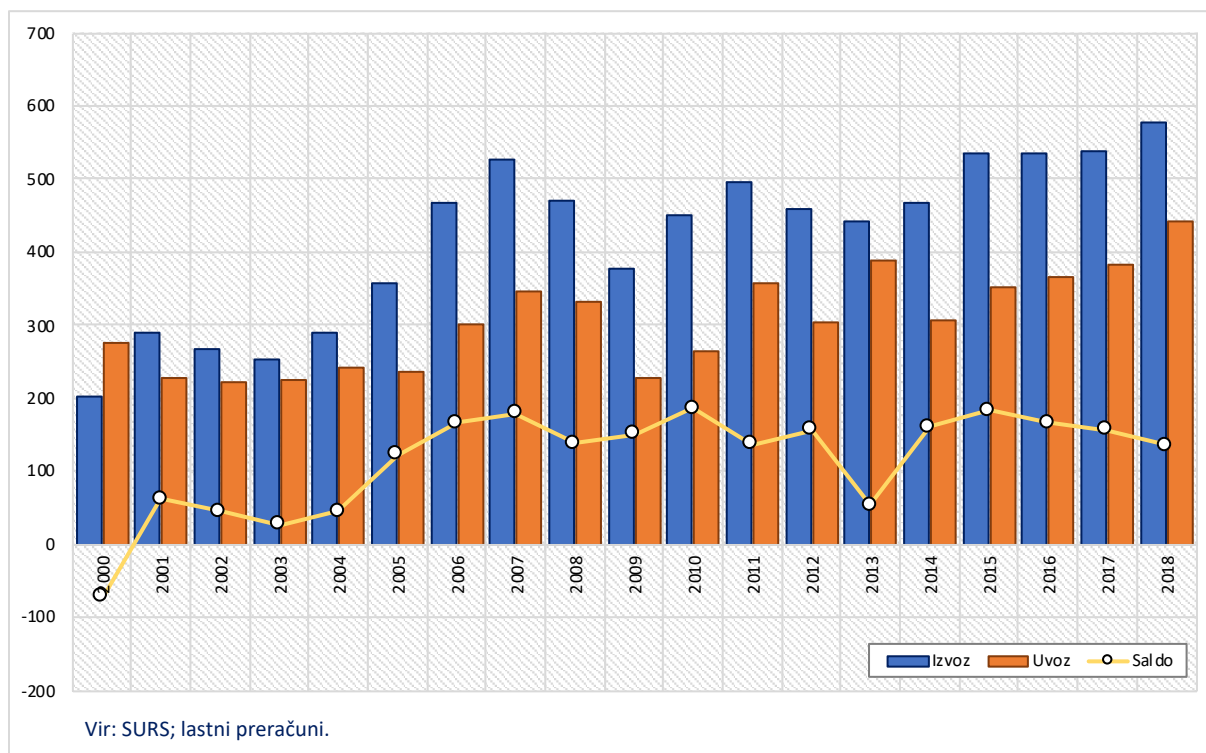
Združeno kraljestvo spada med srednje pomembne slovenske zunanjetrgovinske partnerje, katerega pomen pa trendno upada. V izvozu se je delež Združenega kraljestva (v nadaljevanju ZK) iz skoraj 3% v skupnem izvozu v zadnjih dveh desetletjih do leta 2018 zmanjšal na manj kot 2%. Po svojem pomenu za slovenski izvoz se tako ZK uvršča daleč za glavnimi trgovinskimi partnerji iz EU (Avstrija, Francija, Italija, Nemčija), pa tudi za glavnimi novimi članicami EU (Hrvaška, Češka, Madžarska, Slovaška in Poljska). Na uvozni strani je podoben trend, saj je delež ZK v skupnem uvozu do leta 2018 trendno padel iz 2% na le še 1.4% celotnega slovenskega uvoza.

Slika 1: Delež trgovine z Združenim kraljestvom v celotnem izvozu/uvozu Slovenije v obdobju 2000 - 2018 (v %)



V Sliki 2 je prikazana dinamika absolutnega obsega skupne slovenske zunanje trgovine z ZK v letih 2000 - 2018. Razvidno je, da sta se v času gospodarske krize v letih med 2008 in 2014 tako izvoz kot uvoz zmanjšala pod raven iz leta 2008. Po letu 2015 sta izvoz in uvoz presešla raven iz leta 2008 in počasi, vendar stabilno naraščata. Leta 2018 je izvoz v ZK dosegel vrednost 577 mio evrov, uvoz pa 441 mio evrov. Ne glede na to povrnitev ravni zunanje trgovine nad predkrizno raven in počasno naraščanje po letu 2015, pa je razvidno, da se je v tem obdobju zunanja trgovina z ZK manj povečala kot z ostalimi državami, saj je delež ZK v skupnem izvozu upadel za 1 odstotno točko, uvoz pa za 0.6 odstotne točke. To implicira, da je trgovina z ZK manj stabilna kot z ostalimi članicami EU.

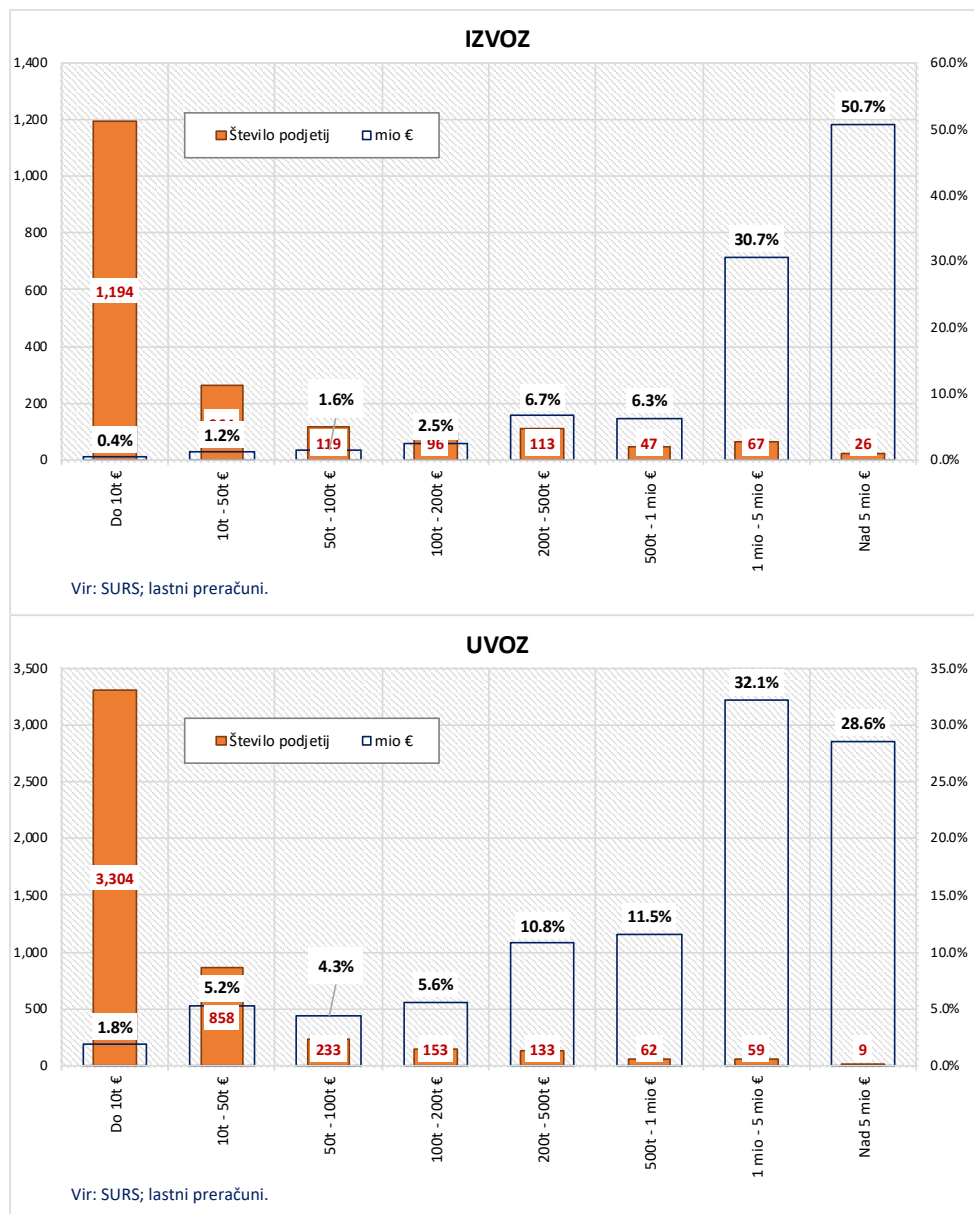
Slika 2: Zunanja trgovina med Slovenijo in Združenim kraljestvom v obdobju 2000 - 2018 (v mio evrov)



Saldo slovenske trgovine z ZK je tradicionalno pozitiven in se (z izjemo leta 2013) giblje na letni ravni med 130 in 180 mio evrov letno. Pokritost uvoza z izvozom se tradicionalno giblje med 130% in 150%.

Kot kaže slika 3, so zunanjetrgovinski tokovi med Slovenijo in ZK zelo koncentrirani, pri tem je izvoz nekoliko bolj koncentriran. Leta 2017 (zadnji razpoložljivi podatki) je v ZK izvažalo 1,926 izvoznikov. Vendar je od tega 1,194 izvoznikov opravilo izvozno transakcijo v višini manj kot 10,000 evrov. Dobrih 81% celotnega izvoza je opravilo manj kot 100 podjetij z izvoznimi transakcijami nad 1 mio evrov. Pri tem je skoraj 51% celotnega izvoza opravilo le 26 podjetij s transakcijami nad 5 mio evrov.

Slika 3: Koncentracija trgovine z Združenim kraljestvom glede na velikost tokov po podjetjih, 2017 (v %)



Na uvozni strani je podobna slika, čeprav je uvoz za spoznanje bolj razpršen. Leta 2017 je iz ZK izvažalo 4,811 podjetij, pri čemer je velika večina (3,304) uvoznikov opravila uvozne transakcije v vrednosti do 10,000 evrov. Dobrih 60% celotnega uvoza je opravilo manj kot 70 podjetij z uvoznimi transakcijami nad 1 mio evrov. Pri tem je 32% celotnega uvoza opravilo 59 podjetij s transakcijami med 1 in 5 mio evrov, slabih 29% celotnega uvoza pa je opravilo le 9 podjetij s transakcijami nad 5 mio evrov.

2.2. STRUKTURA TRGOVINE PO PROIZVODIH

V tabeli 1 in slikah 4 in 5 je predstavljena struktura slovenske trgovine z ZK po poglavjih Kombinirane nomenklature proizvodov (KN) v letu 2018. V strukturi slovenskega izvoza prevladujejo električni stroji in oprema (19%), pohištvo (13%), kotli, stroji in mehanske naprave (11%), vozila (9%), farmacevtski proizvodi (7%), plastične mase in proizvodi (7%) ter proizvodi iz papirja in kartona (3%). Ostali izdelki predstavljajo 31% celotne vrednosti izvoza.

Tabela 1: Deleži panog v trgovini Slovenije z Združenim kraljestvom po 2-mestnih panogah Kombinirane nomenklature v letu 2018 (v %)

KN 2-mestna panoga	izvoz	uvoz
01 Žive živali	-	0.00
02 Meso in užitni klavnični proizvodi	0.01	0.10
03 Ribe, raki, mehkužci in drugi vodni nevretenčarji	0.01	0.17
04 Mlečni izdelki, ptičja jajca, naravni med, užitni proizvodi živalskega izvora, ki niso navedeni in ne zajetni na drugem mestu	0.00	0.07
05 Proizvodi živalskega izvora, ki niso navedeni in ne zajeti na drugem mestu	-	-
06 Živo drevje in druge rastline, čebulice, korenine in podobno, rezano cvetje in okrasno listje	-	0.00
07 Užitne vrtnine, nekateri koreni in gomolji	0.12	0.16
08 Užitno sadje in oreščki, lupine agrumov ali melon	0.15	0.15
09 Kava, pravi čaj, mate čaj in začimbe	0.09	0.07
10 Žitarice	-	0.00
11 Proizvodi mlinske industrije, slad, škrob, inulin, pšenični gluten	0.00	0.01
12 Oljna semena in plodovi, razno zrnje, semena in plodovi, industrijske in zdravilne rastline,...	0.60	0.07
13 Šelak, gume, smole in drugi rastlinski sokovi in ekstrakti	0.34	0.08
14 Rastlinski materiali za pletarstvo, rastlinski proizvodi, ki niso omenjeni na drugem mestu	-	-
15 Masti in olja, voski, živalskega in rastlinskega izvora in proizvodi njihovega razkrajanja, predelane užitne masti	0.04	0.07
16 Izdelki iz mesa, rib, rakov, mehkužcev ali drugih vodnih nevretenčarjev	0.84	0.02
17 Sladkor in sladkorni proizvodi	0.00	0.37
18 Kakav in kakavovi izdelki	0.00	0.11
19 Izdelki iz žit, moke, škroba ali mleka, slaščičarski izdelki	0.15	0.28
20 Proizvodi iz vrtnin, sadja, oreškov ali drugih delov rastlin	0.02	0.11
21 Razna živila	2.42	1.52
22 Pijače, alkoholne tekočine in kis	0.13	1.59
23 Ostanki in odpadki živilske industrije, pripravljena krma za živali	0.11	0.27
24 Tobak in tobačni nadomestki	0.00	0.92
25 Sol, žveplo, zemljine in kamen, sadra, apno in cement	0.00	0.10
26 Rude, žlindre in pepeli	0.13	0.04
27 Mineralna goriva in olja, proizvodi njihove destilacije, bituminozne snovi in mineralni voski	1.66	20.28
28 Proizvodi kemične industrije ali podobnih industrij	0.34	0.33
29 Organski kemijski proizvodi	0.54	1.72

ANALIZA POSLEDIC RAZLIČNIH SCENARIJEV BREXITA NA SLOVENSKO GOSPODARSTVO

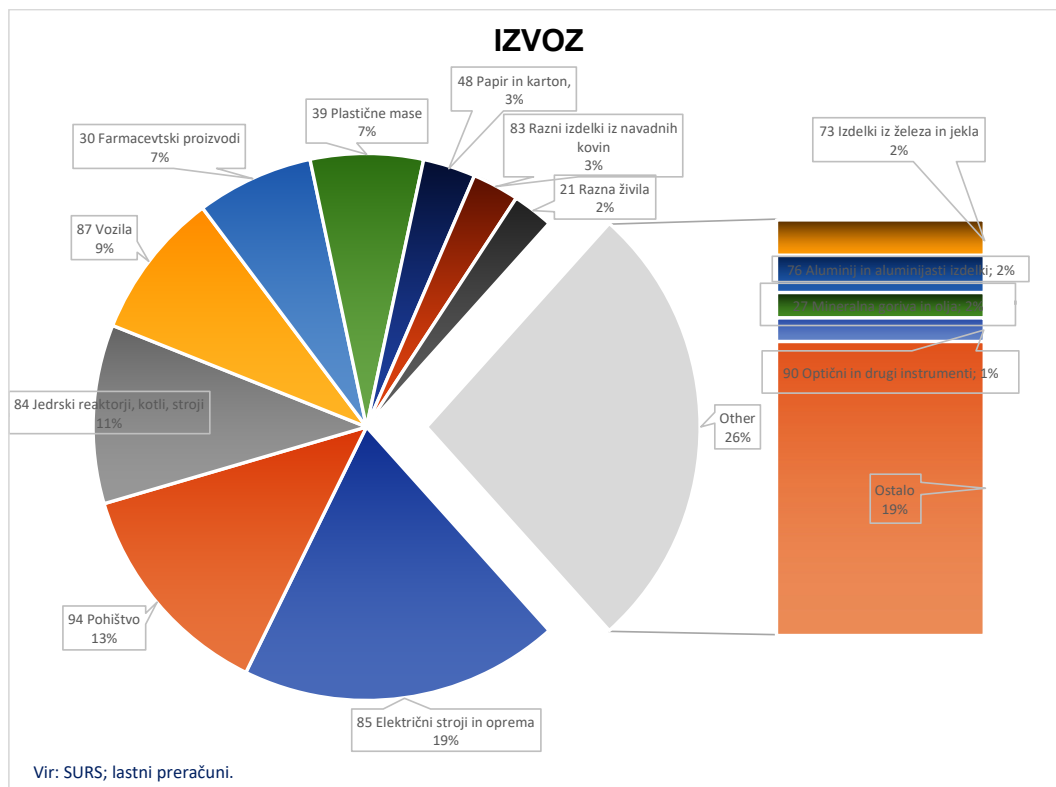
KN 2-mestna panoga	izvoz	uvoz
30 Farmaceutski proizvodi	6.92	3.99
31 Gnojila	0.00	0.03
32 Ekstrakti za strojenje ali barvanje, tanini in njihovi derivati, barve, pigmenti in druga barvila, pripravljena premazna sredstva in laki, kiti in druge tesnilne mase, tiskarske barve in črnila	0.55	1.34
33 Eterična olja in rezinoidi, parfumerijski, kozmetični in toaletni izdelki	0.93	1.63
34 Mila, organska površinsko aktivna sredstva, pralni in mazalni preparati, za loščenje ali čiščenje, voski, sveče, paste za modeliranje in zobarski voski ter zobarski preparati na osnovi sadre	0.12	0.69
35 Beljakovinske snovi, modificirani škrobi, lepila, encimi	0.04	0.59
36 Razstreliva, pirotehnični proizvodi, vžigalice, piroforne zlitine, vnetljivi preparati	-	0.00
37 Proizvodi za fotografske in kinematografske namene	0.00	0.15
38 Razni proizvodi kemijske industrije	1.24	1.50
39 Plastične mase in proizvodi iz plastičnih mas, kavčuk in proizvodi iz kavčuka in gume	6.67	4.88
40 Kavčuk in proizvodi iz kavčuka in gume	1.46	1.78
41 Surove kože z dlako ali brez dlake (razen krzna) in usnje	0.00	1.07
42 Usnjeni izdelki, sedlarski in jermenarski izdelki, predmeti za potovanje, ročne torbe in podobni izdelki, izdelki iz živalskih črev	0.08	0.28
43 Naravno ali umetno krzno, krzneni izdelki	0.01	0.01
44 Les in lesni izdelki, lesno oglje	0.84	0.09
45 Pluta in plutasti izdelki	-	0.00
46 Izdelki iz slame, esparta in drugih materialov za pletarstvo, košarski in pletarski izdelki	-	0.00
47 Celuloza, lesna ali iz drugih vlaknastih celuloznih materialov, papirni ali kartonski odpadki in ostanki	-	0.40
48 Papir in karton, izdelki iz papirne mase, papirja ali kartona	3.10	0.85
49 Tiskane knjige, časopisi, slike in drugi proizvodi grafične industrije, rokopisi, tipkana besedila in načrti	1.23	0.98
50 Svila	-	0.00
51 Volna, fina ali groba živalska dlaka, preja in tkanine iz konjske žime	-	0.02
52 Bombaž	0.01	0.04
53 Druga rastlinska tekstilna vlakna, papirna preja in tkanine iz papirne preje	-	0.00
54 Filamenti iz umetnih in sintetičnih vlaken	1.28	0.19
55 Umetna in sintetična vlakna, rezana	0.07	0.35
56 Vata, klobučevina in netkani material, specialne preje, vrvi, motvozi, konopci in prameni ter proizvodi iz njih	0.36	0.07
57 Preproge in druga talna prekrivala	0.00	0.16
58 Specialne tkanine, taftane tkanine, čipke, tapiserije, pozamenterija, vezenine	0.00	0.02
59 Tekstilni materiali, impregnirani, premazani, prevlečeni, prekriti ali laminirani, tekstilni izdelki, primerni za tehnične namene	0.07	0.34
60 Pleteni ali kvačkani materiali	0.01	0.03
61 Oblačila in pribor za oblačila, pleteni ali kvačkani	0.23	1.50
62 Oblačila in pribor za oblačila, razen pletenih in kvačkanih izdelkov	1.12	1.23
63 Drugi gotovi tekstilni izdelki, kompleti, ponošena - izrabljena oblačila in izrabljeni tekstilni izdelki, krpe	0.05	0.19
64 Obutev, gamaše in podobni izdelki, deli teh izdelkov	0.45	0.57

ANALIZA POSLEDIC RAZLIČNIH SCENARIJEV BREXITA NA SLOVENSKO GOSPODARSTVO

KN 2-mestna panoga	izvoz	uvoz
65 Klobuki, kape in druga pokrivala ter njihovi deli	0.00	0.07
66 Dežniki, sončniki, sprehajalne palice, palice-stolčki, biči, korobači in njihovi deli	0.00	0.00
67 Preparirano perje in puh in izdelki iz perja in puha, umetno cvetje, lasuljarski	0.04	0.01
68 Izdelki iz kamna, sadre, cementa, betona, azbesta, sljude ali podobnih materialov, keramični izdelki, steklo in stekleni izdelki	1.11	0.47
69 Keramični izdelki	0.00	0.51
70 Steklo in stekleni izdelki	1.31	0.29
71 Naravni in kultivirani biseri, dragi in poldragi kamni, plemenite kovine, kovine, platinane s plemenitimi kovinami in izdelki iz njih, imitacije nakita, kovanci	0.08	0.16
72 Železo in jeklo	0.73	3.68
73 Izdelki iz železa in jekla	2.37	0.73
74 Baker in bakreni izdelki	0.29	0.23
75 Nikelj in nikljevi izdelki	-	0.08
76 Aluminij in aluminijasti izdelki	2.32	3.65
78 Svinec in svinčeni izdelki	-	0.22
79 Cink in cinkovi izdelki	0.00	0.50
80 Kositer in kositrni izdelki	-	0.01
81 Druge navadne kovine, kermeti, njihovi izdelki	0.06	0.29
82 Orodje, nožarski izdelki, žlice in vilice iz navadnih kovin, njihovi deli iz navadnih kovin	0.42	0.17
83 Razni izdelki iz navadnih kovin	2.77	0.31
84 Jedrski reaktorji, kotli, stroji in mehanske naprave, njihovi deli	10.58	11.68
85 Električni stroji in oprema ter njihovi deli, aparati za snemanje ali reprodukcijo slike in zvoka ter deli in pribor za te izdelke	18.91	11.90
86 Tirna vozila in njihovi deli, železniški in tramvajski tirni sklopi in pribor ter njihovi deli, mehanična in elektromehanska signalna oprema za promet vseh vrst	0.02	0.06
87 Vozila, razen železniških ali tramvajskih tirnih vozil, ter njihovi deli in pribor	8.71	4.62
88 Zrakoplovi, vesoljska vozila in njihovi deli	0.09	0.24
89 Ladje, čolni in plavajoče konstrukcije	0.24	0.05
90 Optični, fotografski, kinematografski, merilni, kontrolni, precizni medicinski ali kirurški instrumenti in aparati, njihovi deli in pribor	1.57	3.40
91 Ure in njihovi deli	0.02	0.08
92 Glasbila, njihovi deli in pribor	0.05	0.03
93 Orožje in strelivo, njuni deli in pribor	-	-
94 Pohištvo, posteljnina, žimnice, nosilci za žimnice, blazine in podobni polnjeni izdelki, svetilke in pribori za njih, neomenjeni drugje, osvetljeni znaki, montažne zgradbe	13.20	0.39
95 Igrače, rekviziti za družabne igre in šport, njihovi deli in pribor	0.20	1.98
96 Razni izdelki	0.36	0.64
97 Umetniški predmeti, zbirke in starine	-	0.00
98 Sestavni deli celovitega industrijskega obrata, ki se uvrščajo v Poglavja 63, 68, 69, 70, 72, 73, 76, 82, 84, 85, 86, 87, 90, 94, 99	-	-
99 Blago iz Uredbe Sveta (ES) št.1186/2009 in nerazvrščeno	-	-

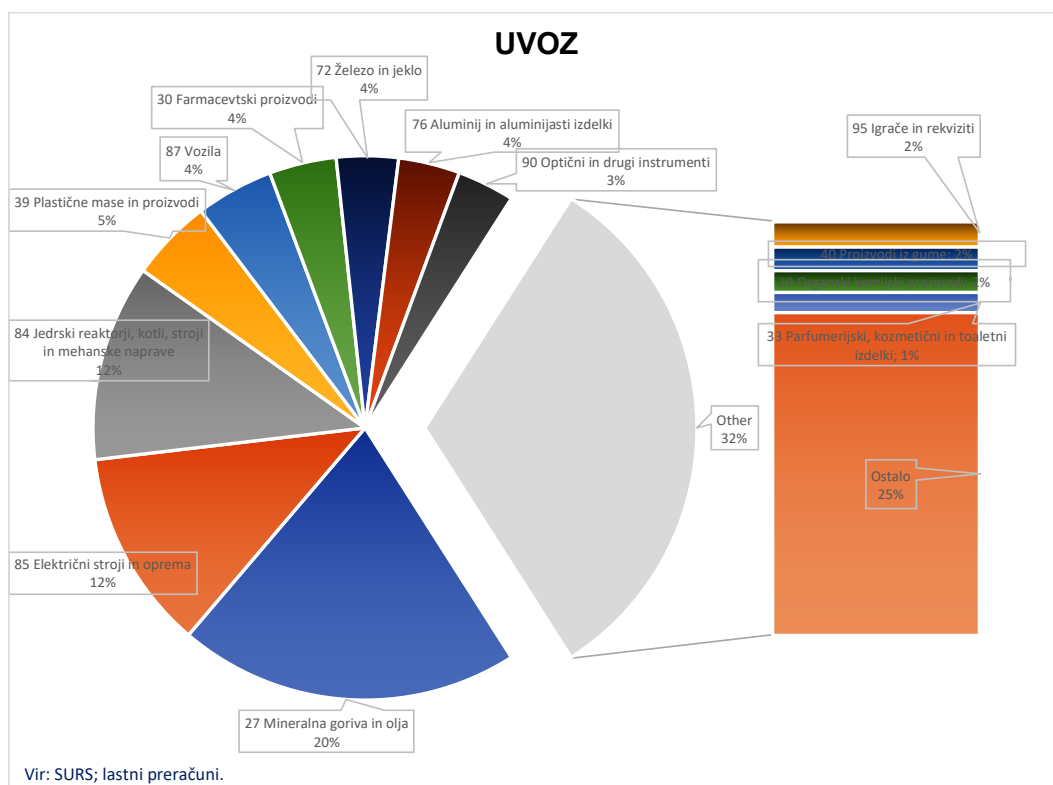
Vir: SURS

Slika 4: Struktura slovenskega izvoza v Združeno kraljestvo po poglavjih Kombinirane nomenklature za leto 2018 (v %)



Slovenija iz ZK uvaža predvsem mineralna goriva, ki imajo petinski delež. Sledijo električni stroji in oprema (12%), kotli in stroji (12%), plastične mase in proizvodi (5%), vozila (4%), farmacevtski izdelki (4%) ter izdelki iz železa in jekla (4%) in izdelki iz aluminija (4%). Ostali izdelki predstavljajo 35% celotne vrednosti uvoza.

Slika 5: Struktura slovenskega uvoza iz Združenega kraljevstva po poglavjih Kombinirane nomenklature za leto 2018 (v %)



2.3. TRGOVINA S STORITVAMI

Po podatkih Banke Slovenije je v letu 2017 storitvena menjava med Slovenijo in ZK znašala skupaj 366 mio € (+6 % povečanje v primerjavi z letom 2016). Od tega je izvoz storitev znašal 191 mio € (+4 %), uvoz pa 175 mio € (+9 %). Slovenija tradicionalno dosega presežek v menjavi storitev na ravni med 15 in 20 mio evrov letno. Pri izvozu storitev prevladujejo potovanja in transportne storitve, pri uvozu pa poslovne ter telekomunikacijske, računalniške in informacijske storitve.

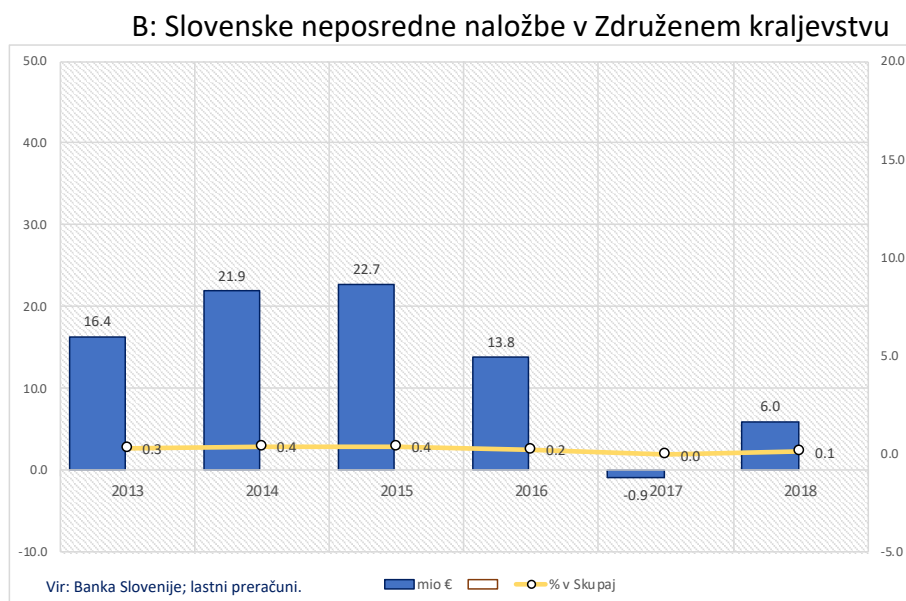
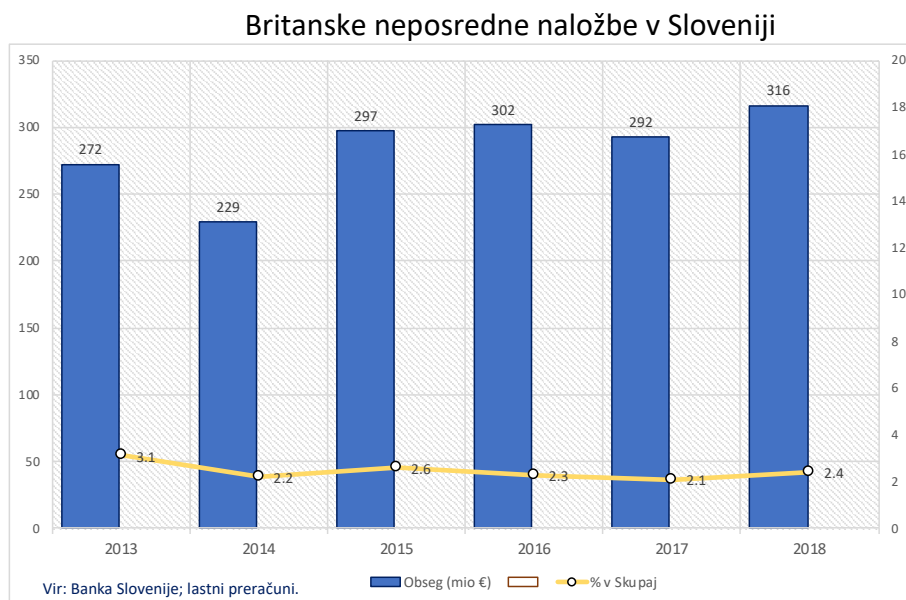
2.4. OBSEG INVESTICIJSKIH TOKOV MED SLOVENIJO IN ZDRUŽENIM KRALJESTVOM

Podobno kot pri trgovinski menjavi je tudi obseg neposrednih tujih naložb (NTN) med Slovenijo in ZK relativno majhen. V zadnjih petih letih znaša kumulativni obseg NTN britanskih podjetij v Sloveniji okrog 300 mio evrov (upoštevane so zgolj lastniški kapital, ne pa tudi dolžniški in naložbe v vrednostne papirje). Britanski investitorji v Sloveniji predstavljajo v skupnem obsegu NTN le dobrih 2%, kar je na podobni ravni kot v primeru trgovinske menjave.

Pri izhodnih NTN slovenskih podjetij v ZK je obseg naložb bistveno manjši. V letih 2013-2016 se je gibal na ravni med 15 in 20 mio evrov, leta 2017 je bil neto lastniški kapital -0.9 mio evrov, v 2018 pa je znašal vsega 6 mio evrov. V deležu so neposredne naložbe slovenskih

podjetij v ZK v najboljših časih znašale le 0.4%, danes (2018) pa so na ravni 0.1% skupnih izhodnih NTN.

Slika 6: Obseg neposrednih tujih naložb med Slovenijo in Združenim kraljestvom v obdobju 2013 - 2018 (v mio evrov)



Po podatkih britanske vlade je v Sloveniji s svojimi naložbami prisotno več kot 20 britanskih podjetij. Med največjimi naložbami so PriceWaterhouseCoopers, Unilever, Astrazeneca, Shell in Castrol.¹

¹ <https://www.gov.uk/government/publications/exporting-to-slovenia/doing-business-in-slovenia-slovenia-trade-and-export-guide>

Po podatkih Veleposlaništva RS v Združenem kraljestvu ima v ZK svoja predstavništva 15 slovenskih podjetij. Večinoma gre za trgovinska predstavništva največjih izvoznikov (Gorenje, Krka, SIJ, Trimo, Bisol, Riko, Savatech, Unior).

Tabela 2: Predstavništva slovenskih podjetij v Združenem kraljestvu, 2018

PODJETJE	VRSTA IZDELKA ali STORITVE
<u>BISOL UK</u>	Fotonapetostni moduli - sončne elektrarne
<u>EQUALEYES SOLUTIONS</u>	Programske rešitve za mobilne naprave
<u>GORENJE UK LTD</u>	Gospodinjski aparati, ogrevalna tehnika, kuhinje in oprema doma
<u>KRKA UK LTD</u>	Zdravila na recept, izdelki brez recepta in veterinarski izdelki
<u>METAL DESIGN FURNITURE LTD.</u>	Kovinsko pohištvo in drugi kovinski izdelki ter strojne komponente
<u>METREL UK LTD</u>	Merilna in regulacijska oprema
<u>RIKO</u>	Načrtovanje in izvedba projektov s področja tehnološke opreme, energetike, ekologije, logističnih sistemov in gradbeništva
<u>SAVATECH TRADE LTD</u>	Gumenotehnični proizvodi in pnevmatike
<u>SIJ RAVNE SYSTEMS UK</u>	Industrijski noži in drugi jekleni, aluminijevi in bakreni produkti
<u>SLOWIN LTD.</u>	Predstavništvo Pekarne Pečjak - zamrznjeni izdelki iz testa
<u>STUDIO MODERNA</u>	Vsekanalna prodajna platforma (t.i. omnichannel), trženje lastnih blagovnih znamk (npr. Dormeo) ter izvajanje neposrednih marketinških kampanj
<u>TRANSPAK</u>	Proizvodnja transportnih sistemov za proizvodnjo pijač in živilsko industrijo ter inženiring in izvedba celotnega procesa polnjenja pijač
<u>TRIMO UK LTD</u>	Proizvodi in rešitve za ovoj zgradb, jeklenih konstrukcij in modularnih prostorskih rešitev
<u>UNIOR</u>	Kovano orodje in drugi kovani izdelki
<u>XLAB</u>	Razvoj programske opreme za spletno komunikacijo in računalništvo v oblaku

Vir: [Veleposlaništvo RS v Združenem kraljestvu](#)

3. IZBRANE DOSEDANJE ŠTUDIJE VPLIVA BREXITA NA GOSPODARSTVO EU

3.1. UVOD

Na temo vpliva Brexita na gospodarstvo EU in Združenega kraljestva (ZK) je bilo do sedaj narejenih večje število študij. Poleg študij, ki se osredotočajo primarno na kvalitativne ocene sprememb, ki jih bo izstop ZK iz EU pomenil, je bilo narejenih tudi več kvantitativnih študij, ki so skušale napovedati gospodarske učinke Brexita. V nadaljevanju povzemamo nekatere pomembnejše kvantitativne študije, pri čemer izpostavljamo tiste, ki so podale ocene učinkov tudi na slovensko gospodarstvo.

Scenariji, ki jih kvantitativne analize predpostavljajo, zavzemajo razpon med tem, da bo ZK po izstopu prevzelo podobno vlogo kot jo ima trenutno Norveška (EEA Evropsko gospodarsko območje), pa do tega, da bo tretma ZK enak kot velja za članice WTO (brez posebnih dodatnih ugodnosti). Tekom pogajanj se je razpon mogočih scenarijev, ki bi sledili iz dogovora med obema stranema, nekoliko zožil, vendar njegove končna oblika v času pisanja poročila še ni bila znana. Po predvidevanjih študije DG za notranji trg (Emerson et al., 2017), naj bi bila končna oblika sporazuma sorodna sporazumoma s Kanado (CETA) ali Ukrajino (DCFTA). Razpon predvidenih ločitvenih scenarijev tako v večini študij variira med določeno različico CFTA (poglobljen prostotrgovinski sporazum, ang. comprehensive free trade agreement) in MFN statusom v WTO.

Navkljub navedenim razlikam v predpostavkah, scenarijih in pristopih, ki so jih študije uporabljale, pa so njihove ugotovitve med seboj razmeroma konsistentne. Ekonomske izgube naj bi utrpeli tako članice EU kot seveda tudi ZK, pri čemer bi bile te v razmerju 1 proti 2 (ali celo 3) v škodo ZK. Merjeno v odstotkih BDP pa so izgube 10 do 15-krat nižje za EU kot za ZK. Za EU-27 so napovedi o padcu bruto domačega proizvoda dokaj enotne in razmeroma neznatne med 0.11% in 0.52% v obdobju napovedi do 2030. To posledično pomeni, da naj bi bile letne stopnje z Brexitom povzročene kontrakcije med 0.011% in 0.052%. Po drugi strani so napovedi za ZK nekoliko bolj pesimistične z učinki med 1.31% in 4.21% kumulativno oziroma z letnimi stopnjami kontrakcije med 0.13% in 0.42% zaradi izstopa iz EU. Še nekoliko višje izgube predvidevata študiji OECD in UK Treasury, ki sta dodatno simulirali upad tokov NTN, kar je kumulativne izgube dvignilo na 7.5% (0.75% letno) (Emerson et al., 2017).

3.2. ŠTUDIJE, KI TEMELIJO NA CGE MODELIH GLOBALNE TRGOVINE

Najbolj pogosto uporabljena platforma za analizo trgovinskih šokov je model izračunljivega splošnega ravnovesja (CGE), kjer bi protekcionistični premiki kot je izstop ZK iz Evropske Unije, povzročili posledice na mnogih segmentih gospodarstva. Po šoku se v modelih vzpostavi novo ravnovesje, pri čemer je potrebnih nekaj let za vzpostavitev novega ravnovesja (Emerson et al. (2017)). Napovedi CGE modela so močno odvisne od uporabljenih predpostavk, strukture modela in uporabljenih podatkov. CGE modeli napovedujejo na podlagi komparativne statike in ne omogočajo analize dinamičnih učinkov na produktivnost in gospodarsko rast.

3.2.1. Roja-Romagosa (2016), NL Central Planning Bureau

V študiji avtorji iz nizozemskega CPB predpostavljajo dva scenarija Brexita in sicer optimistična opcija predpostavlja vzpostavitev FTA z odpravo carin in delno odpravo neocarinskih omejitev (na polovico WTO vrednosti), medtem ko pesimistična opcija predvideva vzpostavitev WTO carinskih stopenj in dvig neocarinskih omejitev, ki so v povprečju okoli 13 odstotne (Roja-Romagosa, 2016). Glede na optimistično ali pesimistično opcijo je učinek na BDP med -0.6 in -0.8% za EU oziroma med -3.4% in -4.1% BDP ZK. Predviden je tudi padec EU izvoza med 1.7 in 3% za EU oziroma 13.2 in 23.2% za ZK. Ta študija za Slovenijo napoveduje neznamenit kumulativni padec BDP za 0.3% po obeh scenarijih do leta 2030. Takšen predviden razvoj dogodkov avtor pripisuje predvsem dejstvu, da je slovenska »odprtost« do ZK razmeroma nizka, saj znaša vsota izvoza in uvoza iz ZK le 1.2% slovenskega BDP. Nekatere bolj izpostavljene članice, kot na primer Irska, Belgija ali Nizozemska, imajo občutno višjo stopnjo odprtosti do gospodarstva ZK med 3.3% za Nizozemsko in 12% za Irsko.

3.2.2. Booth, Howarth, Persson, Ruparel in Swidlicki (2015) Open Europe

Analiza s strani Open Europe upošteva šest potencialnih scenarijev »ločitve« ZK od EU. Razpon scenarijev je nekoliko širši od ostalih študij, saj predvideva celo možnost obstanka ZK v EU. Na drugi strani je pesimistična varianta ponovno status običajne WTO članice brez dodatnih ugodnosti dostopa do trga EU in prostotrgovinskih sporazumov, ki jih je podpisala EU s tretjimi državami. Razpon posledic Brexita na gospodarstvo ZK je tako med -2.2% in 1.55%, pri čemer v najbolj optimističnem scenariju predvidevajo, da bi ZK pridobilo poln dostop do trga EU, uveljavilo serijo deregulacij na svojih trgih in ne bi prispevalo nič v EU proračun. Na strani EU so spremembe BDP zmernejše, med -0.335% in -0.12% BDP kumulativnih izgub do leta 2030 (Booth et al., 2015).

3.2.3. Ciuriak, Dadkhan in Xiao (2017)

Ciuriak in soavtorji (2017) analizirajo Brexit s pomočjo GTAP sheme in predvidevajo štiri potencialne scenarije, ki bi lahko doleteli Združeno kraljestvo po izstopu iz EU. Kot pri večini ostalih študij najbolj pesimistično varianto predstavlja t.i. no-deal Brexit (Brexit brez dogovora), ki prinaša Združenemu kraljestvu status »generične« članice WTO in MFN carinske stopnje. Po drugi strani, prav tako v skladu s sorodnimi študijami, optimističen scenarij predvideva dogovor med obema stranema, ki bi Združenemu kraljestvu zagotavljal status kot ga imajo nekater članice EFTA (npr. Norveška). Ciuriak in soavtorji pa v zadnjih dveh scenarijih nekoliko odstopajo od ostalih študij, saj predvidevajo še scenarija obstanka ZK znotraj enotnega trga (3. scenarij) in sklenitev prostotrgovinskega sporazuma med ZK in ZDA (4. scenarij). Glede na scenarij, avtorji ocenjujejo, da bodo posledice Brexita v znižanju BDP ZK med 1.36% in 2.89% BDP, za EU pa naj bi izstop ZK pomenil med 0.15% in 0.69% nižji BDP do leta 2030. Slovenijo avtorji obravnavajo kot del »jadranske« skupine (Adriatics, skupaj s Hrvaško) in predvidevajo, da bi Brexit lahko znižal agregatni BDP regije med 0.05 in 0.20%.

3.2.4. Latore, Yonezawa in Olekseyuk (2018)

V nedavni študiji se Latore in soavtorji osredotočajo na uporabo GTAP modela za analizo mogočih ukrepov, ki bi omilili negativne posledice Brexita na gospodarstvu EU in ZK. Primarno jih zanimajo možnosti, da bi v Združenem kraljestvu z unilateralno liberalizacijo trgovine, bilateralnimi TNI sporazumi in prostotrgovinskim sporazumom z ZDA omilili siceršne negativne posledice, ki jih bo Brexit nedvomno imel. Glede na optimističen ali pesimističen scenarij ocenjujejo, da naj bi Brexit pomenil kontrakcijo gospodarstva ZK med 1.24 in 2.55% do leta 2030, medtem ko bi za EU predstavljal kumulativni padec BDP med 0.17% in 0.38%. Avtorji kot mogoč način omilitve navedenih negativnih učinkov Brexita predvidevajo predvsem oživitve TTIP (Transatlantic Trade and Investment Partnership) z ZDA, ki bi po simulacijah strani (EU ali ZK), ki bo sporazum z ZDA sklenila, omogočil popolno kompenzacijo za negativne učinke Brexita, medtem ko bi druga stran ohranila enak status kot pred Brexitom.

3.3. ŠTUDIJE, KI TEMELJIJO NA NOVIH KVANTITATIVNIH TRGOVINSKIH MODELIH (NQTM)

Pri NQTM modelih gre za uporabo kombinacije gravitacijskega modela mednarodne trgovine, ki trgovinske tokove pojasnjuje z gospodarsko velikostjo partneric in razdaljo med njima in osnovnih predpostavk CGE modelov. Prednost NQTM modelov pred CGE modeli je njihovi relativni enostavnosti in obvladljivosti, saj so znatno manj kompleksni od CGE modelov. Druga prednost NQTM modelov je v tem, da uporabljajo trgovinske elastičnosti izračunane na podlagi gravitacijskih ekonometričnih modelov.

3.3.1. Ottaviano, Pessoa, Sampson, Van Reenen (2014)

Ottaviano in soavtorji (2014) analizirajo dva scenarija Brexita, pesimističnega, kjer naj bi med EU in ZK obveljale MNF carinske stopnje in optimističnega, kjer predpostavljajo, da si bo ZK izpogajalo podoben status kot ga imata trenutno Švica in Norveška. Njihove simulacije temeljijo primarno na uporabi WIOD (World Input-Output Database), kar pomeni, da je svet omejen na 40 držav in 31 sektorskih agregatov. Napoved učinkov Brexita na blaginjo po statični analizi napoveduje negativne učinke v višini med 1.23% in 3.09% BDP ZK. Ko avtorji upoštevajo tudi dinamične učinke, pa se negativni učinki več kot podvojijo – na med 2.2% in 6.3% (celo na 9.5%). Ta študija ne analizira učinkov na EU.

3.3.2. Aichele in Felbermayr (2015)

Podobno kot zgoraj, tudi Aichele in Felbermayr (2015) predpostavljata, da bi ZK v najboljšem primeru lahko končalo v podobnem položaju kot ga imata Švica in Norveška, medtem ko bi v pesimističnem scenariju ZK doletela izoliranost kot povsem običajne članice WTO. Tukaj velja opozoriti, da avtorja eksplicitno predvidevata tudi izločitev ZK iz ostalih bilateralnih sporazumov, ki jih ima EU s tretjimi državami. Poleg navedenega Aichele in Felbermayr testirata tudi možnost, da bi prišlo do povečanja necarinskih omejitev zaradi bolj zapletenih postopkov pri čezmejnem poslovanju. Razpon negativnih učinkov za ZK med optimističnim in pesimističnim scenarijem je od 0.6% do 3% BDP ZK. Za članice EU občutnejših negativnih učinkov študija ne predvideva. Tako bi najmočnejše negativne učinke doživela Irska (po

pesimističnem scenariju v višini do 2.66% BDP), učinek na Slovenijo pa naj ne bi bil večji od 0.19% padca BDP.

3.3. ŠTUDIJE, KI TEMELJIJO NA GLOBALNIH MAKROEKONOMSKIH MODELIH (NIGEM)

NIGEM modeli so modeli, ki so se razvili na temelju Globalnega ekonometričnega modela Nacionalnega instituta (National Institute Global Econometric Models - NiGEM). Gre za modele, ki temeljijo na novokeynesianskem okvirju in predpostavljajo »daljnovidne« ekonomske agente, ki prilagajajo svoja pričakovanja glede na zgodovinske podatke. Vsako državo, ki je vključena v NiGEM definirajo (a) lastna produkcijska funkcija, (b) funkcija povpraševanja, v katero vstopajo trgovinski šoki skozi definicijo dolgoročnega obsega kapitala (c) izvoz in uvoz, (d) osebni dohodek in (e) finančni trgi. Države med seboj trgujejo, med njimi potekajo finančni tokovi in prihaja do prenosa sredstev. Ključen dejavnik pri meddržavnih tokovih je konkurenčnost posamezne države, saj spremembe lokalnih cen vplivajo na trgovino, kjer se neto trgovina prilagaja na domače povpraševanje.

3.3.3. Študija Zakladnice Združenega kraljestva (2016)

Podobno kot druge študije tudi Študija UK Treasury (2016) predpostavlja, da bosta ekstrema, ki lahko doletita ZK po Brexitu članstvo v Evropskem gospodarskem prostoru po vzoru Norveške (optimističen scenarij) ali pa bo s statusom MFN znotraj članstva WTO razmeroma hitro vzpostavila bilateralne trgovinske dogovore s Švico, Turčijo in Kanado (pesimističen scenarij). Kot vmesno možnost predvidevajo, da bi ZK lahko prevzel podobno vlogo kot Kanada in z EU podpisal nekoliko globlji prostotrgovinski sporazum. Razpon škode, ki bi jo Brexit prinesel gospodarstvu ZK, je med 3.8% v primeru optimističnega scenarija in 7.5% v primeru pesimističnega scenarija na dolgi rok. Kasnejše ocene študije, ki je bila narejena po naročilu britanskega parlamenta, so ji očitale, da je bila v marsičem preoptimistična in da bi bile dejanske škode lahko tudi do dvakrat višje od predvidenih (Dhingra et al. 2016).

3.3.4. Študija OECD (2016)

OECD (2016) študija analizira tri potencialne scenarije, ki bi lahko sledili Brexitu, pri čemer jih definira nekoliko drugače kot ostale študije, saj jih ne vidi kot scenarije spremenjene trgovinske politike temveč kot različne obsege padca trgovine, kapitalskih tokov in migracijskih tokov. Po optimističnem scenariju tako predvidevajo zgolj 10% padec trgovine in vhodnih NTI, za 56.000 oseb nižje neto migracije v ZK, 0.11% padec R&D izdatkov in 5% padec kvalitete managementa. Po pesimističnem scenariju pa so številke znatno višje z 20% padcem agregatne trgovine, 45% padcem vhodnih NTI, 116.000 ljudi manj neto pritoka migrantov, 0.48% (v deležu BDP) nižje R&D investicije, 20% padec kvalitete managementa. Po optimističnem scenariju naj bi se gospodarstvo ZK skrčilo zgolj za 2.7%, po pesimističnem za 7.7%, po vmesnem (centralnem) scenariju pa za 5.1% (Kierzenkovski et al., 2016).

3.4. IZBRANE OSTALE ŠTUDIJE

3.3.5. Študija britanske vlade (2018)

Eno najbolj celovitih študij je bila narejena za britansko vlado novembra 2018 (HM Government, 2018). Po zasnovi gre za analizo, ki kombinira CGE model z ekometričnimi ocenami necarinskih omejitev med Združenim kraljestvom in posamezno skupino držav. V študiji so predvideni štiri alternativni scenariji britanskega izstopa iz EU:

- (i) scenarij brez dogovora (no deal), po katerem bi trgovina med ZK in EU potekala po načelu MFN carin, hkrati pa bi prišlo do bistvenega povečanja necarinskih omejitev,
- (ii) scenarij povprečnega/standardnega FTA sporazuma, po katerem bi ZK po izstopu dosegla dogovor z EU, ki pa ne bi presegal standardnega prostotrgovinskega sporazuma (proste carine, vendar brez zmanjšanja necarinskih omejitev),
- (iii) scenarij dogovora EEA, predvideva, da bi ZK uspela z EU doseči dogovor na ravni članic Evropskega gospodarskega prostora (EEA) npr. Norveške, ki bi sicer delno omilil necarinske ovire, vendar ZK ne bi postalo del carinske unije, ter
- (iv) scenarij, ki predvideva, da se bo udejanila ideja britanskega Bele knjige (sprejete junija 2018), po kateri bi si ZK izpogajalo ugodnejši dostop in de facto članstvo na notranjem trgu ob samostojni zunanjetrgovinski politiki in nadzoru alokacije produkcijskih faktorjev.

Analiza oziroma simulacije so pokazale, da bo Brexit po pričakovanjih imel negativne makroekonomske posledice, saj naj bi prišlo do padca BDP v višini med 0.7% (po scenariju Bele knjige) in 7.6%. Dodatne negativne učinke pa bi lahko prinesli negativni vplivi izstopa na migracije, saj bi potencialna popolna ustavitev pritoka delovne sile iz evropskega gospodarskega prostora lahko vodila do dodatnega padca BDP do 1.8%. Negativni učinki imajo tako lahko razpon med 2.5 in 9.3% BDP Združenega kraljestva.

3.3.6. Vandebussche, Connell in Simons (2017)

Vandebussche in soavtorja (2017) se posvečajo vlogi, ki bi jo lahko imeli trgovinski šoki (Brexit) na mednarodne verige vrednosti. Metodološko bazira študija na gravitacijskem modelu trgovine, ki pa eksplicitno upošteva dejstvo, da je velik del mednarodnih trgovinskih tokov vezan na trgovino z vmesnimi proizvodi in polproizvodi. Prav tako gre za edino študijo, ki v shemi gravitacijskega modela upošteva dejstvo, da izvozna destinacija posameznega proizvoda ni nujno tudi destinacija njegove končne potrošnje. Avtorji za izstop Združenega kraljestva iz EU predvidevajo dva scenarija: (1) »trdi izstop« vključuje trgovino po MFN carinskih stopnjah, in (2) »mehki izstop« pa vključuje »norveški scenarij«, kjer je ZK še vedno del notranjega trga, a ne prevzema vseh obveznosti in prednosti le-tega. Podobno kot pri ostalih študijah, tudi Vandebussche in soavtorji (2017) največje izgube zaradi Brexita pričakujejo v Združenem kraljestvu, te dosega med 1.21% in 4.47% izgube ustvarjene dodane vrednosti, odvisno od scenarija. To naj bi predstavljalo med 139,860 in 526,830 izgubljenih delovnih mest. Avtorji potencialne izgube kot posledico Brexita ocenijo tudi za ostale članice EU in Sloveniji pripisujejo negativne učinke med 0.24% in 0.94% dodane vrednosti oziroma med 960 in 3,920 delovnih mest.

Tabela 3: Pregled ugotovljenih učinkov študij na BDP ZK, EU in Slovenijo

Študija	Učinek na Slovenijo	Učinek na ZK	Učinek na EU
Vandenbussche et al. (2017)	od -0.94 do -0.24%	od -4.47 do -1.21%	od -0.14 do -0.58%
Roja-Ragosa (2016)	-0.3%	od -4.10 do -3.40%	od -0.8 do -0.6 %
Aichele, Felbermayr (2015)	od -0.19 do -0.06%	od -3 do -0.6%	od -0.10 do -0.46%
Ciuriak et al. (2017)	od -0.20 do -0.05%	od -2.89 do -1.36%	od -0.69 do -0.15%
Booth et al. (2015)		od -2.20 do 1.55%	od -0.34 do 0.12%
Latorre et al. (2018)		od -1.24 do -2.55%	od -0.38 do -0.17%
Ottaviano et al. (2014)		od -3.09 do -1.23%	
Zakladnica ZK (2016)		od -3.8 do -7.5%	
OECD (2016)		od -2.7 do -7.7%	

Vir: Pregled izbranih študij vpliva Brexita

4. ANALIZA UČINKOV BREXITA NA SLOVENSKO GOSPODARSTVO S POMOČJO MODELSKIH SIMULACIJ

4.1. PREDSTAVITEV GTAP MODELA

4.1.1. Struktura GTAP modela

GTAP (Global Trade Analysis Project) je več-proizvodni, več regijski GCE model komparativne statike v svetovnem gospodarstvu. Posamezna modelska regija lahko predstavlja eno državo ali pa kompozit skupine držav kot na primer Evropska Unija.

Vsaka modelska regija proizvaja lastno različico vsakega proizvoda, ki pa je nepopoln substitut različicam drugih regij. V vsaki regiji proizvodi nastajajo v panogah, ki proizvajajo en sam proizvod iz domačih in uvoženih surovin in primarnih proizvodnih dejavnikov (izobražena in neizobražena delovna sila, kapital, zemlja in naravni viri). Proizvod vsake panoge je obdavčen z ad-valorem davkom. Nadalje imajo vsi inputi v proizvodnji lastnosti kompozitne dobrine in tudi vsi primarni faktorji predvidene faktorje tehnične učinkovitosti. Uporabnik lahko spreminja nastavitve teh spremenljivk pri oblikovanju različnih scenarijev. Struktura modela je povzeta po Hertel in Tsigas (1997).²

Vsak primarni proizvodni dejavnik je podjetju na voljo iz fiksnega obsega dejavnika v regiji. Izobražena in neizobražena delovna sila ter kapital so popolnoma mobilni med panogami, medtem ko je ponudba zemlje na voljo s transformacijsko elastičnostjo 1. Naravni viri so praktično neelastični za posamezno regijo (torej efektivno fiksni). Posledično so plače obeh vrst delovne sile ter cena kapitala enake med panogami, najemnina za zemljo in naravne vire pa variirata med panogami.

Končni proizvodi posamezne regije so lahko uporabljeni kot input v nadaljni proizvodnji, potrošeni v končni potrošnji ali pa izvoženi. Končna potrošnja se nadalje deli v tri kategorije: investicijsko potrošnjo, državno potrošnjo in privatno potrošnjo. Vse tri vrste potrošnje trošijo v CES³ kombinaciji domače proizvodnje in uvoženih proizvodov. Kompozitni indeks potrošnje za investicije je v fiksnem razmerju do agregatnih investicij, kompozitni indeks v državni potrošnji je določen z maksimizacijo Cobb-Douglas funkcije. Za privatno potrošnjo pa maksimiramo funkcijo konstantnih razlik v elastičnosti (CDE funkcija).

Agregatna potrošnja države in privatna potrošnja sta določeni z alokacijo neto domačega proizvoda med državno in privatno potrošnjo ter varčevanjem, tako da je njun obseg rezultat maksimizacije Cobb-Douglas funkcije koristnosti. Posledično so državna potrošnja, zasebna potrošnja in varčevanje enaki fiksnim deležem domačega proizvoda. Tokovi tujega dohodka so v GTAP nastavljeni na 0, tako da je domači dohodek države enak donosom primarnih proizvodnih dejavnikov ter neto davčnim prihodkom (davčnim prihodkom, zmanjšanim za podeljene subvencije).

² Damijan, Kostevc, Redek (2014): Vpliva Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) na slovensko gospodarstvo.

³ CES – Constant Elasticity of Substitution.

Agregatne investicije določata dva mehanizma. Prvič, globalno neto varčevanje je alocirano med modelske regije s fiksnimi deleži. Drugič, elastičnost bodočih pričakovanih stopenj donosa lahko določimo in za vsako regijo postavljamo tako, da se izenačijo bodoči pričakovani donosi med regijami. Investicije ne dodajajo k trenutnemu obsegu kapitala, temveč pomagajo oblikovati bodoči obseg kapitala, kar pomembno determinira potreben obseg investicij.

Izvoz se deli na dve kategoriji: proizvode, ki so izvoženi neposredno drugim regijam, in izvoz v svetovni "sklad" storitev prevoza in transportnih zavarovanj, s pomočjo katerih pride do prevoza mednarodno trgovanih proizvodov od vira do cilja. Svetovni sklad predstavlja Cobb-Douglas agregat prispevkov vseh panog in vseh regij za transport in transportna zavarovanja. Prispevki večine panog bodo enaki nič, vendar pa bodo storitve kot so trgovina, transport in zavarovanje močno prispevale v sklad. Količina transportnih in zavarovalniških storitev je sorazmerna prevoženim količinam blaga in podvržena spremembam v učinkovitosti prevoza določenega blaga na določeni poti.

GTAP model torej predvideva obstoj transportnih stroškov v mednarodni trgovini (stroški prevoza in zavarovanja blaga med prevozom) ter tudi eksplicitno modelira obstoj transportnega sektorja. Podatki o višini stroškov transporta bazirajo na razliki med FOB in CIF ceno za določeno proizvodno skupino in se lahko spreminjajo v skladu s simuliranimi spremembami v parametrih modela. V vseh simulacijah bodo torej eksplicitno modelirani in v rezultatih predvideni stroški trgovine med posameznimi regijami.

Skupen uvoz posameznega proizvoda v določeni regiji je CES kompozit uvoza iz vseh ostalih regij. Cene, ki določajo alokacijo uvoza, so izvozne cene v izvozni regiji plus izvozne davke minus subvencije plus cena mednarodnega prevoza in zavarovanj plus uvozne carine. Izbira virov uvoza se zgodi na ravni cele regije, medtem ko se izbira med domačimi in uvoženimi produkti (agregiranimi po vseh virih) zgodi na nivoju posameznega agenta, torej podjetja ali končnega potrošnika.

4.1.2. Omejitve analize z GTAP modelom

Standardni GTAP modela, ki je uporabljen v pričujoči študiji, v svoji zasnovi ne predvideva pozitivne dinamike rasti med dohodkom, varčevanjem in akumulacijo kapitala, prav tako pa ne vključuje prelivanja znanja in splošne rasti produktivnosti na dolgi rok. Gre za komparativno statičen model, ki je osredotočen zgolj na koristi agregatnega gospodarstva, ki izhajajo iz boljše alokacije resursov, uvozne učinkovitosti (zniževanje stroškov materialov in inputov) in učinkov na pogoje menjave.⁴

Dodatna pomanjkljivost osnovnega GTAP modela je, da izvorno ne predvideva neposrednih tujih investicij (NTI). Za GTAP model je nasploh značilna mednarodna nemobilnost produkcijskih faktorjev. Podobno ni sprememb v obsegu razpoložljivega kapitala predvidela tudi nobena druga obstoječa študija učinkov Brexit, ki bazira na GTAP modelu. Vezano na to omejitev GTAP modela velja omeniti tudi, da je trgovina s storitvami v ključnem delu (60%

⁴ Damijan, Kostevc, Redek (2014): Vpliva Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) na slovensko gospodarstvo.

obsega trgovine) odvisna od vzpostavljene prisotnosti ponudnika na ciljnim trgu. Slednje pomeni, da bi eksplicitno modeliranje rasti obsega kapitala, še posebej v storitvenem sektorju, lahko v znatnem obsegu pojasnjevalo tudi trgovinske tokove blaga in storitev.

Nadalje model ne predvideva obstoja stroškov makroekonomske prilagoditve na novo gospodarsko strukturo po zunanjetrgovinski liberalizaciji. Če gospodarstvo prizadane zunanji šok, kot je denimo dvig carin ali trgovinskih ovir oziroma povečanje mednarodne konkurence, ta model predvideva, da se novo makroekonomsko ravnotežje vzpostavi tako, da bolj konkurenčne panoge absorbirajo produkcijske faktorje iz panog, ki jih protekcionizem prizadene. Bolj konkurenčne panoge povečajo obseg proizvodnje in absorbirajo vso delovno silo in kapital, ki »se sprosti« v prizadetih panogah ob zunanjem šoku, zaradi česar ne pride do povečanja brezposelnosti. Tako v skladu s konstrukcijo modela ni predvideno dolgotrajno povečanje brezposelnosti, niti niso predvideni stroški, vezani na pre zaposlitev tistih, ki izgubijo službo, med panogami, niti na realokacijo kapitala. Z ozirom na slednje v izračune tudi niso vključeni izgubljeni davčni prihodki države oziroma nadomestila za brezposelnost, ki bi sledila v času trajanja brezposelnosti.

Ključna pomanjkljivost, ki je lastna veliki večini študij učinkov sprememb v zunanjetrgovinskem režimu, je tudi predpostavka polne zaposlenosti oziroma popolnoma mobilne delovne sile, kar rezultira v neobstoju breposelnosti in nezmožnosti merjenja vpliva bilateralnega trgovinskega sporazuma na brezposelnost. To je velika pomanjkljivost GTAP modela, saj ne omogoča neposrednega simuliranja učinkov Brexita na zaposlenost.

V naši aplikaciji GTAP modela se tej slabosti modela poskušamo izogniti s posrednim izračunavanjem učinkov na zaposlenost, in sicer ob predpostavki konstantne produktivnosti polno zaposlenega delavca.

4.1.3. Implementacija GTAP modela za analizo učinkov Brexit

GTAP modeli temeljijo na obravnavi agregatnih gospodarskih sektorjev in agregiranih globalnih regij. Razlog je v tem, da je ob uporabi input-output tabel in mreže mednarodne trgovine s končnimi in vmesnimi proizvodi potrebno zmanjšati kompleksnost dejanskih gospodarskih dogajanj na raven, ki ji model lahko sledi. Zaradi tega smo dimenzionalost "globalnega gospodarstva" zožili iz 140 na 15 regij in iz 57 gospodarskih sektorjev na 30 novih (agregiranih sektorjev). Kot ključne izmed regij smo izpostavili »regije« EU25, Združeno kraljestvo, Slovenijo in za primerjavo s slednjo še Hrvaško. Izbiro regij in gospodarskih sektorjev so diktirale trenutne geostrateške in gospodarske razmere, ki ustvarjajo evropsko in slovensko gospodarsko okolje. Regionalna in sektorska agregacija, ki ju uporabljamo v simulacijah, sta predstavljeni v prilogi A.

Osnovna GTAP agregacija bazira na podatkih za leto 2011, kar pomeni, da podatki še ne zajemajo hrvaškega članstva v integraciji. S tem namenom smo posodobili GTAP bazo, torej upoštevali, da je Hrvaška del EU. Tudi mi izvedemo posodabljanje baze v dveh fazah: v prvem koraku je simulirana integracija med Hrvaško in ostalimi 27 članicami EU s pomočjo "altermax" zaprtja modela (Malcolm, 1998). Altermax modul zapiranja (market clearinga) v modelu omogoča, da se vzpostavi novo stabilno modelsko ravnotežje oziroma rekalkulacija modela z vključitvijo Hrvaško v sistem carinske unije EU ter da se ponastavijo vzorci trgovine in

proizvodnje med tako nastalo 28-erico. V drugi fazi je novo-kalibriran model uporabljen za analizo vpliva Brexita na gospodarstva članic EU. Glede na relativno pomembnost Hrvaške za slovensko gospodarstvo, je omenjena predsimulacija ključnega pomena za oceno posrednih posledic Brexita na Slovenijo.

4.2. SCENARIJI UPORABLJENI PRI SIMULACIJAH⁵

Pri oblikovanju scenarijev za simulacije učinkov izstopa Združenega kraljestva iz Evropske unije na slovensko gospodarstvo je bilo naše ključno vodilo predvsem zajetje polnega razpona potencialnih posledic. V ta namen smo, ob siceršnji negotovosti v zvezi z dokončno obliko, ki jo bo izstop Združenega kraljestva zavzel, podobno kot mnoge druge študije, predvideli tri scenarije, dva ekstremna in enega optimističnega:

1. Scenarij 1: Trdi Brexit,
2. Scenarij 2: Odložen Trdi Brexit,
3. Scenarij 3: Mehki Brexit.

Oba pesimistična scenarija 1 in 2 povzemata trdi izstop (hard Brexit) brez dogovora, le da scenarij 2 predvideva odložen Brexit in s tem več časa za prilagajanje gospodarskih subjektov. Po ekstremnem pesimističnem scenariju med ZK in EU ne bo prišlo do dogovora, kar bi trgovinski status Združenega kraljestva izenačilo s članicami WTO (Svetovna trgovinska organizacija) brez posebnih privilegijev ter MFN (most-favored nation) carinskimi stopnjami. Tehtane povprečne MFN carinske stopnje, ki bi v tem primeru veljale za trgovino med ZK in EU so povzete v spodnji tabeli.

⁵ Vsi trije scenariji so bili oblikovani na podlagi želje naročnika.

Tabela 4: Tehtane povprečne MFN carinske stopnje (v %)

	MFN carine za ZK v EU	MNF carine za EU v ZK
Žita in poljščine	13.78	11.73
Pridelava mesa	32.48	35.21
Rudarstvo	0.00	0.01
Gozdarstvo	0.11	0.89
Ribarstvo	7.95	7.08
Predelana hrana	23.54	22.89
Pijača in tobak	6.60	9.07
Tekstil in oblačila	8.85	9.21
Lahka industrija	1.87	1.52
Usnjarstvo	8.18	8.33
Lesnopredelovalna industrija	2.31	1.58
Papir in založništvo	0.09	0.28
Težka industrija	1.41	1.42
Elektronske naprave	0.62	1.38
Kovinarska industrija	6.60	7.63
Vozila	1.70	1.88
Kemična industrija	1.76	1.88

Vir: EconMap_2.4 (CEPII, 2018)

Pri prvem scenariju bi prišlo, poleg dviga carinskih stopenj, tudi do hkratnega dviga necarinskih omejitev v trgovini ZK z EU. Podobno kot v Ottaviano et al. (2014) predpostavljamo, da ZK ne bi izgubila vseh že pridobljenih regulatornih, postopkovnih in drugih prednosti, ki izhajajo iz njenega članstva v EU, temveč bi po scenariju trdega izstopa v trgovini ostali dve tretjini vseh odpravljevih necarinskih ovir. V tabeli 5 prikazujemo oceno necarinskih omejitev (NCO) po posamezni panogi, delež odpravljevih necarinskih omejitev⁶ ter preostale necarinske omejitve po scenarijih 1 in 3.

Po 2. scenariju predpostavljamo, da do dogovora med EU in Združenim kraljestvom ravno tako ne pride, vendar pa je pred Brexitom predvideno prehodno obdobje. Čeprav o dolžini prehodnega obdobja ne špekuliramo, pa v tem scenariju predvidevamo, da je slednje dovolj dolgo, da bi se lahko podjetja prilagodila na novo realnost gospodarskih odnosov po Brexitu. To bi pomenilo, da bi lahko prišlo do prilagoditve sistema poslovanja z Združenim kraljestvom, prilagoditve proizvodnih verig, logističnih sistemov in trgovinskih vzorcev, s čimer bi se minimizirale negativne posledice izstopa ZK brez dogovora. Za namene scenarija »odloženega hard Brexita« smo simulirali izboljšanje alokacijske učinkovitosti v višini 2% za podjetja v EU in ZK.⁷

⁶ Pri preostanku gre za omejitve, ki so ostale tudi v trgovini znotraj EU.

⁷ Za test robustnosti smo poskusili tudi z nižjimi in višjimi prilagoditvami alokacijske učinkovitosti (v mejah, ki sta ju za učinke določala 1. in 3. scenarij), vendar ti niso prinesli bistvenih kvalitativnih ali kvantitativnih sprememb osnovnih rezultatov.

Po optimističnem scenariju (scenarij 3, Brexit z dogovorom) pa bi ZK po izstopu iz EU uspela doseči status kot ga imajo sedanje članice EFTA (na primer Norveška). Pri slednjem za trgovino med EU in ZK ne bi bilo predvidenih carin, poleg tega pa bi trgovino omejevale tudi občutno nižje necarinske omejitve (ostala bi le ena četrtna potencialno odpravljenih necarinskih omejitev). Scenarij »Brexita z dogovorom« torej predpostavlja, da bo Združenemu kraljestvu uspelo ohraniti določene prednosti notranjega trga, vendar pa ZK ne bi imelo polnega dostopa na EU trge.

Tabela 5: Ocena necarinskih omejitev (NCO) med EU in ZDA, delež znižanja omejitev, ki ga prinaša članstvo v EU ter predvidene necarinske omejitve Združenega kraljestva po scenarijih 1 in 3 (v %)

	Panoga	NCO	Delež potencialnega znižanja (intra-EU)	Scenarij 1	Scenarij 3
1	Žita in poljščine	15.05	57	12.19	8.62
2	Pridelava mesa	45.27	57	36.67	25.92
3	Rudarstvo				
4	Gozdarstvo	23.14	57	18.74	13.25
5	Ribarstvo	17.13	57	13.88	9.81
6	Predelana hrana	56.8	53	46.77	34.22
7	Pijača in tobak	56.8	53	46.77	34.22
8	Tekstil in oblačila	19.2	50	16.00	12.00
9	Lahka industrija				
10	Usnjarstvo	19.2	50	16.00	12.00
11	Lesnopredelovalna industrija	11.3	60	9.04	6.22
12	Papir in založništvo	11.3	60	9.04	6.22
13	Težka industrija				
14	Elektronske naprave	6.5	41	5.61	4.50
15	Kovinarska industrija	11.9	62	9.44	6.37
16	Vozila	25.5	48	21.42	16.32
17	Kemična industrija	23.9	63	18.88	12.61
18	Javne in komunalne storitve	4.4	37	3.86	3.18
19	Transport	5.6	56	4.55	3.25
20	Gradbeništvo	4.6	38	4.02	3.29
21	Komunikacijske storitve	14.9	70	11.42	7.08
22	Trgovina				
23	Ostale storitve	4.4	37	3.86	3.18
24	Finančne in zavarov. storitve	11.0	52	9.09	6.71
25	Ostale poslovne storitve	14.9	51	12.37	9.20

Opombe: (i) Carinski ekvivalenti necarinskih omejitev povzeti po ECORYS (2009) in DG internal policies (2017), delež, za katerega se NCO lahko znižajo povzet po ECORYS (2009), Ottaviano, Pessoa in Sampson (2014) in DG internal policies (2017). (ii) Scenarija znižanja necarinskih ovir sta povzeta po Ottaviano, Pessoa in Sampson (2014) in predstavljata znižanje na 2/3 potencialno odpravljenih necarinskih omejitev po pesimističnem scenariju (hard Brexit) ali na ¼ potencialno odpravljenih necarinskih omejitev po optimističnem scenariju (soft Brexit).

4.3. SIMULIRANI UČINKI BREXIT

V nadaljevanju predstavljamo napovedi narodnogospodarskih učinkov na podlagi predlaganih scenarijev vpliva izstopa Združenega kraljestva iz EU. Ločeno so predstavljene napovedi na ravni celotnega gospodarstva in napovedi na nivoju posameznih gospodarskih panog.

4.3.1. Učinki na ravni celotnega gospodarstva

V tem podpoglavju predstavljamo učinek simuliranih zunanjetrgovinskih šokov na ključna narodnogospodarska agregata, bruto domači proizvod (BDP) in celotni izvoz. Tabela 6 povzema ključne narodnogospodarske učinke izstopa ZK iz EU po treh zgornjih scenarijih. Po predvidevanjih naj bi imel izstop ZK iz EU negativne učinke tako na ZK kot tudi na EU, prav tako pride do padca BDP v Sloveniji in na Hrvaškem, ki ju obravnavamo ločeno od preostalih članic EU. Z izjemo ZK so učinki na ostale države razmeroma majhni, saj kumulativni padec BDP v horizontu simulacije (10-letno obdobje) ne presega pol odstotka BDP (v primeru EU in trdega izstopa ZK je ta padec 0.51 odstoten). Za Slovenijo je napoved padca BDP zelo nizka, med 0.00% in 0.03% v simulacijskem horizontu (oziroma do -0.003% na letni ravni v primeru trdega Brexita), kar odraža predvsem nizko neposredno zunanjetrgovinsko povezanost z britanskim trgov in ugodno industrijsko strukturo. Naše ocene so tako pri spodnjih mejah tistih, ki so jih podale nekatere ostale študije vpliva Brexita. Res pa je, da so mnoge od njih predvidevale polne nevarinske omejitve med EU in ZK po izstopu slednje, medtem ko naši scenariji vključujejo zgolj delni dvig nevarinskih omejitev.

Tabela 6: Simulacije učinkov izstopa Združenega kraljestva iz Evropske Unije na bruto domači proizvod in agregatno trgovino (v %)

	Scenarij 1 Hard Brexit	Scenarij 2 Odloženi hard Brexit	Scenarij 3 Brexit z dogovorom
Rast BDP v %			
Slovenija	-0.03	-0.01	0.00
EU	-0.51	-0.49	-0.11
ZK	-5.19	-4.85	-1.46
Hrvaška	-0.43	-0.28	-0.17
Rast izvoza v %			
Slovenija	-0.06	-0.03	0.01
EU	-0.64	-0.60	-0.03
ZK	-10.09	-9.52	-0.85
Hrvaška	0.74	0.46	0.45

Vir: GTAP 9, lastni izračuni

Na strani agregatnega izvoza lahko na podlagi tabele 6 sklepamo, da bo prišlo do padca celotnega izvoza tako v EU kot ZK. Posebej občuten je padec izvoza Združenega kraljestva, ki bi lahko po pesimističnem scenariju znašal 10 odstotkov, po optimističnem pa slab odstotek. V celotni EU je povprečen padec padec izvoza bistveno nižji, le med 0.64 in 0.03 odstotka. Še nižji je padec izvoza v Sloveniji, za katero modelske napovedi predvidevajo učinke v razponu med 0.06-odstotnim padcem (trdi Brexit) in 0.01-odstotno rastjo izvoza (mehki Brexit). Po

drugi strani modelska napoved kaže na, sicer šibko, rast izvoza na Hrvaškem kot posledico izstopa ZK po vseh treh scenarijih.

V tabeli 7 podrobneje analiziramo geografsko dinamiko slovenskega izvoza. Po pričakovanjih največji padec doživi slovenska trgovina z Združenim kraljestvom. Izvoz iz Slovenije v ZK naj bi padel, odvisno od scenarija, za med 3.7% in 32.3%, uvoz pa za med 3.3% in 9.7%. Istočasno predvidevamo šibko rast izvoza v ostale članice EU in tudi v preostanek sveta. Po drugi strani bi nekoliko občutneje narasel uvoz iz EU, hkrati pa bi bil nekoliko občutnejši tudi padec uvoza iz tretjih držav. Po simulacijah naj bi torej prišlo do močnega padca slovenskega izvoza v ZK (zmanjšanja za tretjino v primeru hard Brexita), kar bi delno pokrilo povečanje izvoza v EU in preostanek sveta. Trgovina bi se torej vsled izstopa ZK iz Unije preusmerila na preostanek članic in delno tudi na tretje države.

Tabela 7: Simulacija učinkov izstopa Združenega kraljestva iz EU po treh scenarijih na regionalno trgovino

	Scenarij 1 Hard Brexit	Scenarij 2 Odloženi hard Brexit	Scenarij 3 Brexit z dogovorom
Skupen izvoz	-0.06	-0.03	0.01
Izvoz v ZK	-32.30	-16.07	-3.74
Izvoz v EU	0.87	0.49	0.11
Izvoz v tretje države	0.62	0.20	0.07
Skupen uvoz	0.58	0.14	0.04
Uvoz iz ZK	-9.71	-4.32	-3.27
Uvoz iz EU	1.74	0.86	0.20
Uvoz iz tretjih držav	-1.52	-0.63	-0.14

Vir: GTAP 9, lastni izračuni

4.3.2. Sektorski učinki

V nadaljevanju se osredotočamo na sektorske učinke izstopa Združenega kraljestva iz EU na slovensko gospodarstvo. Pri tem prikazujemo simulirane učinke na dodano vrednost, izvoz, uvoz, tržne cene in zaposlenost.

4.3.2.1. Učinki na dodano vrednost

V tabeli 5 prikazujemo vpliv simuliranih šokov Brexita na panožno dodano vrednost. Po pesimističnem scenariju trdega Brexita je padec dodane vrednosti mogoče pričakovati v 15-ih od 25-ih panog, po optimističnem scenariju mehkega Brexita pa v 18-ih od 25-ih. Po slednjem so kljub padcu dodane vrednosti v večih panogah magnitude padcev občutno nižje kot v prvih dveh scenarijih, tako da lahko sklepamo celo, da do sprememb dodane vrednosti po scenariju Brexita z dogovorom praktično ne bi prišlo.

Med bolj prizadetimi panogami (po scenarijih 1 in 2) so lesnopredelovalna industrija, javne in komunalne storitve, gozdarstvo, kovinarska industrija ter pridelava žit in poljščin. Pri tem je daleč največji negativni učinek ocenjen v lesnopredelovalni industriji, ki danes predstavlja eno šestino izvoza v ZK in katere dodana vrednost bi v primeru trdega Brexita padla za skoraj 1.1% in za slabo četrtno odstotka po scenariju Brexita z dogovorom. Med panogami, ki bi z Brexitom nekoliko pridobile, pa so obeti najboljši za vozila, kemično industrijo, mesno industrijo in usnjarstvo. Razpon rasti dodane vrednosti pri navedenih panogah je med 0.3% in 0.88%. V splošnem so učinki po tretjem scenariju občutno manjše magnitude, saj v 23 od 25 panog učinki ne presegajo desetine odstotka v 10-letnem časovnem horizontu simulacije.

Tabela 8: Sprememba dodane vrednosti po sektorjih po treh scenarijih izstopa Združenega kraljestva iz EU (v %)

	Scenarij 1 Hard Brexit	Scenarij 2 Odloženi hard Brexit	Scenarij 3 Brexit z dogovorom
Lesnopredelovalna industrija	-1.095	-1.059	-0.226
Papir in založništvo	-0.985	-0.960	-0.233
Javne in komunalne storitve	-0.309	-0.288	-0.076
Gozdarstvo	-0.299	-0.271	-0.071
Kovinarska industrija	-0.296	-0.304	-0.033
Žita in poljščine	-0.268	-0.290	-0.029
Tekstil in oblačila	-0.254	-0.310	-0.064
Lahka industrija	-0.204	-0.233	-0.062
Trgovina	-0.176	-0.160	-0.043
Elektronske naprave	-0.167	-0.279	-0.050
Transport	-0.098	-0.084	-0.035
Komunikacijske storitve	-0.058	-0.034	-0.048
Ribarstvo	-0.057	-0.044	-0.019
Težka industrija	-0.057	-0.054	-0.003
Ostale storitve	-0.049	-0.030	-0.020
Finančne in zavarov. storitve	0.006	0.022	-0.032
Ostale poslovne storitve	0.015	0.024	-0.044
Pijača in tobak	0.172	0.189	0.047
Rudarstvo	0.174	0.161	0.046
Gradbeništvo	0.208	0.172	0.059
Usnjarstvo	0.309	0.224	-0.050
Pridelava mesa	0.327	0.330	0.033
Kemična industrija	0.711	0.662	0.326
Predelana hrana	0.713	0.719	0.107
Vozila	0.885	0.979	0.193

Vir: GTAP 9, lastni izračuni

4.3.2.2. Učinki na gibanje sektorskih tržnih cen

Ena ključnih posledic, ki jo bo prinesel Brexit v kakršni koli obliki, bo nedvomno sprememba cen na trgih posameznih članic in v določeni meri tudi na globalnih trgih. Te spremembe so ključnega pomena ne samo za podjetja, temveč tudi potrošnike, ki bodo, odvisno od scenarija in panožnih specifik, nosili posledice referendumske odločitve v Združenem kraljestvu in uspešnosti pogajalcev pri določanju izstopnih pogojev.

Po pričakovanih modelska napoved gibanja cen kaže, da naj bi v večini panog prišlo do rahlega dviga tržnih cen kot posledice izstopa Združenega kraljestva. V 13-ih od 17-ih panog predelovalne industrije tako pride do dviga cen, ki pa ni višji od dobre petine odstotka v napovednem obdobju modela. Po drugi strani naj bi v vseh storitvenih panogah prišlo do padca cen, ki bi bil najvišji pri finančnih in zavarovalniških storitvah (0.72% po prvem scenariju in 0.75% po drugem).

Tabela 9: Sprememba indeksa tržnih cen po sektorjih po treh scenarijih izstopa Združenega kraljestva iz EU (v %)

	Scenarij 1 Hard Brexit	Scenarij 2 Odloženi hard Brexit	Scenarij 3 Brexit z dogovorom
Finančne in zavarov. storitve	-0.724	-0.753	-0.179
Ostale poslovne storitve	-0.584	-0.611	-0.140
Komunikacijske storitve	-0.443	-0.470	-0.102
Pijača in tobak	-0.246	-0.269	-0.059
Ribarstvo	-0.236	-0.265	-0.003
Ostale storitve	-0.228	-0.264	-0.051
Papir in založništvo	-0.181	-0.211	-0.035
Trgovina	-0.148	-0.182	-0.034
Gradbeništvo	-0.104	-0.133	-0.016
Transport	-0.097	-0.129	-0.018
Javne in komunalne storitve	-0.044	-0.067	-0.001
Kemična industrija	0.012	-0.019	0.018
Lesnopredelovalna industrija	0.024	-0.013	0.011
Lahka industrija	0.042	0.000	0.011
Pridelava mesa	0.052	0.013	0.013
Težka industrija	0.053	0.020	0.021
Vozila	0.054	0.020	0.017
Kovinarska industrija	0.063	0.026	0.022
Predelana hrana	0.117	0.080	0.023
Gozdarstvo	0.128	0.085	0.032
Tekstil in oblačila	0.133	0.086	0.027
Usnjarstvo	0.133	0.089	0.028
Elektronske naprave	0.173	0.121	0.042
Rudarstvo	0.218	0.195	0.066
Žita in poljščine	0.219	0.170	0.052

Vir: GTAP 9, lastni izračuni

Ponovno so napovedi občutno bolj umirjene v primeru tretjega scenarija, saj so predvidene amplitude sprememb cen do petkrat nižje, v kolikor bi prišlo do razmeroma ugodnega dogovora med Združenim kraljestvom in EU. Smeri gibanja tržnih cen in panožni vzorci ostajajo enaki kot so pri prvih dveh scenarijih, pri tem pa je najvišja sprememba cen zgolj -0.18% (v primeru finančnih in zavarovalniških storitev).

4.3.2.3. Učinki na gibanje zunanje trgovine in konkurenčnost slovenskega izvoza

V nadaljevanju se posvečamo vplivom izstopa Združenega kraljestva na panožno dinamiko slovenske zunanje trgovine in izvozne konkurenčnosti. V tabeli 10 prikazujemo spremembe obsega izvoza posameznih panog glede na predvidene scenarije, ki bi lahko nastopili ob izstopu Združenega kraljestva iz EU.

Tabela 10: Sprememba obsega izvoza po sektorjih po treh scenarijih izstopa Združenega kraljestva iz EU (v %)

	Scenarij 1 Hard Brexit	Scenarij 2 Odloženi hard Brexit	Scenarij 3 Brexit z dogovorom
Papir in založništvo	-1.821	-1.766	-0.426
Komunikacijske storitve	-1.345	-1.273	-0.475
Lesnopredelovalna industrija	-1.253	-1.196	-0.252
Ostale storitve	-1.241	-1.157	-0.354
Lahka industrija	-1.188	-1.257	-0.341
Trgovina	-1.050	-0.976	-0.279
Javne in komunalne storitve	-0.939	-0.865	-0.244
Žita in poljščine	-0.909	-0.917	-0.084
Tekstil in oblačila	-0.786	-0.883	-0.123
Elektronske naprave	-0.553	-0.684	-0.154
Kovinarska industrija	-0.488	-0.480	-0.065
Ostale poslovne storitve	-0.473	-0.410	-0.287
Gradbeništvo	-0.380	-0.264	-0.102
Finančne in zavarov. storitve	-0.364	-0.327	-0.269
Ribarstvo	-0.353	-0.275	-0.093
Gozdarstvo	-0.265	-0.241	-0.044
Težka industrija	-0.188	-0.156	-0.033
Transport	-0.179	-0.159	-0.062
Usnjarstvo	0.543	0.438	-0.070
Kemična industrija	0.747	0.697	0.348
Pijača in tobak	0.822	0.885	0.246
Vozila	1.007	1.150	0.228
Rudarstvo	1.765	1.849	0.423
Pridelava mesa	1.850	1.822	0.242
Predelana hrana	1.858	1.901	0.321

Vir: GTAP 9, lastni izračuni

V večini sektorjev (v 18-ih od 25-ih), v skladu s pričakovanji učinkov povečanja trgovinskih omejitev, pride do padca izvoza slovenskih podjetij. Največji padec je mogoče pričakovati v papirni industriji in založniški dejavnosti (-1.8%) ter komunikacijskih storitvah (-1.3%), medtem ko bi mesna industrija (1.8%), prehranska industrija (1.9%) in rudarstvo (1.8%) doživele rast izvoza. Rast izvoza je pričakovati v zgolj sedmih panogah, vendar pa so stopnje rasti razmeroma visoke (v prvih dveh scenarijih). Po optimističnem scenariju predznaki sprememb izvoza ostanejo enaki, vendar pa so magnitude kot v predhodnih tabelah občutno nižje.

V tabeli 11 predstavljamo sektorske spremembe obsega uvoza v Slovenijo kot posledice izstopa Združenega kraljestva iz EU.

Tabela 11: Sprememba obsega uvoza po sektorjih po treh scenarijih izstopa Združenega kraljestva iz EU (v %)

	Scenarij 1 Hard Brexit	Scenarij 2 Odloženi hard Brexit	Scenarij 3 Brexit z dogovorom
Komunikacijske storitve	-1.157	-1.155	-0.226
Finančne in zavarov. storitve	-0.929	-0.900	0.003
Pijača in tobak	-0.386	-0.365	-0.119
Ostale poslovne storitve	-0.223	-0.198	0.040
Rudarstvo	-0.171	-0.146	-0.018
Gozdarstvo	-0.143	-0.178	0.048
Predelana hrana	-0.123	-0.087	-0.008
Tekstil in oblačila	-0.100	-0.049	0.031
Lahka industrija	-0.068	-0.001	-0.025
Javne in komunalne storitve	-0.027	0.016	0.010
Žita in poljščine	-0.024	0.001	-0.001
Usnjarstvo	-0.002	0.029	0.015
Transport	-0.002	0.030	0.015
Lesnopredelovalna industrija	0.004	0.019	0.019
Težka industrija	0.018	0.039	0.007
Vozila	0.049	0.100	0.022
Elektronske naprave	0.099	0.127	0.030
Pridelava mesa	0.113	0.162	0.063
Kovinarska industrija	0.131	0.159	0.038
Ribarstvo	0.141	0.175	0.023
Kemična industrija	0.170	0.187	0.058
Papir in založništvo	0.494	0.516	0.121
Ostale storitve	0.522	0.549	0.189
Trgovina	0.545	0.568	0.154
Gradbeništvo	0.551	0.535	0.143

Vir: GTAP 9, lastne simulacije

Po pesimističnem scenariju bi 13 od 25-ih panog doživelo padec uvoza, po ostalih dveh scenarijih pa v večini panog pride do blage rasti uvoza. Modelska napoved največje učinke predvideva na področju komunikacijskih storitev, katerih uvoz naj bi padel za 1.2% in finančnih ter zavarovalniških storitev, kjer bi naj prišlo do 0.9% nižjega uvoza. Po drugi strani je pričakovati rast uvoza predvsem v gradbeništvu, trgovini, ostalih storitvah in papirju in založništvu.

Podobno kot se je izkazalo pri analizi ostalih indikatorjev, je tudi v primeru uvozne aktivnosti očitno, da bi po scenariju Brexita z dogovorom prišlo do najmanj izrazitih sprememb uvozne aktivnosti slovenskih panog. Razpon sprememb med največjim znižanjem (-0.2%) in največjo rastjo (0.2%) bi bil tako tako zgolj 0.4 odstotne točke.

Tabela 12 prikazuje simulirane spremembe slovenskih izvoznih cen, pri čemer spremembe cen, kot posledica Brexita, služijo kot indikator izvozne konkurenčnosti slovenskega gospodarstva.

Tabela 12: Sprememba izvoznih cen po sektorjih po treh scenarijih izstopa Združenega kraljestva iz EU (v %)

	Scenarij 1 Hard Brexit	Scenarij 2 Odloženi hard Brexit	Scenarij 3 Brexit z dogovorom
Žita in poljščine	-0.216	-0.227	-0.015
Gozdarstvo	-0.173	-0.155	-0.030
Ribarstvo	-0.127	-0.109	-0.032
Papir in založništvo	-0.067	-0.059	-0.005
Lesnopredelovalna industrija	-0.059	-0.052	-0.003
Lahka industrija	-0.049	-0.043	0.000
Pridelava mesa	-0.044	-0.036	0.001
Ostale storitve	-0.040	-0.026	0.002
Kovinarska industrija	-0.036	-0.032	0.004
Gradbeništvu	-0.034	-0.026	0.004
Pijača in tobak	-0.033	-0.025	0.003
Trgovina	-0.031	-0.020	0.002
Ostale poslovne storitve	-0.029	-0.019	0.002
Tekstil in oblačila	-0.028	-0.025	-0.001
Elektronske naprave	-0.028	-0.026	0.005
Težka industrija	-0.026	-0.023	0.007
Predelana hrana	-0.018	-0.010	0.005
Komunikacijske storitve	-0.018	-0.005	0.003
Javne in komunalne storitve	-0.016	-0.009	0.008
Finančne in zavarov. storitve	-0.016	-0.006	0.002
Transport	-0.014	-0.012	0.006
Kemična industrija	-0.008	-0.003	0.014
Usnjarstvo	-0.004	-0.003	0.008
Vozila	0.065	0.062	0.025
Rudarstvo	0.133	0.123	0.048

Vir: GTAP 9, lastni izračuni

Delno zaprtje trga Združenega kraljestva in predvsem strukturni premiki, ki jih bo le-to prineslo v gospodarstvo celinske Evrope, bodo po modelskih simulacijah prinesli rahel padec izvoznih cen za veliko večino gospodarskih panog v Sloveniji. Zgolj pri dveh panogah (rudarstvu in vozilih) bi naj prišlo do rahlega dviga izvoznih cen, pri ostalih 23-ih panogah pa gre pričakovati rahle padce. Največji padec je predviden pri žitih in poljščinah, kjer bi izvozne cene, odvisno od scenarija, lahko padle med 0.015 in 0.227%. Do malo občutnejšega padca bi po modelskih napovedih prišlo le še pri izvoznih cenah v gozdarstvu in ribištvu, drugje pa bi bile spremembe neznatne, še posebej upošteva dolg časovni horizont modelske napovedi (10 let).

4.3.2.4. Učinki na zaposlenost

V zadnjem delu analize modelskih simulacij analiziramo potencialne vplive, ki bi jih Brexit lahko imel na zaposlenost po posamičnih gospodarskih panogah. Glede na to, da gre pri CGE modelih (tudi pri GTAP) za modele splošnega ravnovesja, kjer prihaja do hipnih prilagajanj ponudbe in povpraševanja na trgu dela in, ob neobstoju transakcijskih stroškov, ni ne frikcijske, ne strukturne brezposlenosti. Posledično analize zaposlenosti ne more izhajati neposredno iz samega modela, temveč je zanj potrebno upoštevanje predpostavke, da ob konstantni produktivnosti dela ne pride do prilagoditev plač. To pomeni, da se padci proizvodnje odražajo v proporcionalnih spremembah zaposlenosti kvalificiranih in nekvalificiranih delavcev. Tabela 13 prikazuje učinke, ki bi jih, v skladu s siceršnimi napovedmi modela, Brexit lahko imel na slovenski trg dela.

Iz tabele je razvidno, da bi v primeru vseh treh scenarijev prišlo do manjšega padca agregatne zaposlenosti v Sloveniji. Podobno kot pri ostalih indikatorjih, bi tudi pri zaposlenosti do največje negativne spremembe prišlo v primeru izstopa Združenega kraljestva brez dogovora (hard Brexit, scenarij 1). Modelska napoved za ta scenarij predvideva za približno 900 zaposlenih nižje število delovnih mest/zaposlenih v slovenskem gospodarstvu. Daleč največji učinek gre pričakovati pri javnih in komunalnih storitvah, saj je tudi zaposlenost v tem sektorju občutno večja kot pri drugih. Nekoliko višja absolutna izguba delovnih mest je pričakovana tudi v primeru trgovine, medtem ko bi bile pri ostalih sektorjih spremembe manj opazne. Pri ostalih simulacijah, predvsem optimistični varianti, so spremembe občutno nižje in lahko pričakujemo vse do zgolj 237 zaposlitev manj kot posledica Brexita. Glede na to, da je po podatkih Statističnega urada RS povprečna medkvartalna sprememba števila brezposlenih oseb v Sloveniji v zadnjih desetih letih znašala 5,244 oseb, so zgornje napovedi rasti števila brezposlenih za 10-letno obdobje (med 238 in 900 delovnih mest) dokaj skromne.

Zaradi strukture slovenskega gospodarstva in relativnih razlik v zaposlenosti kvalificiranega in nekvalificiranega dela po panogah je učinek na zaposlenost kvalificirane delovne sile občutno višji kot pri nekvalificirani delovni sili.

Tabela 13: Simulacija vpliva Brexita na zaposlenost (kvalificirana in nekvalificirana delovna sila), podano kot sprememba v številu zaposlenih

	Scenarij 1 Hard Brexit		Scenarij 2 Odloženi hard Brexit		Scenarij 3 Brexit z dogovorom	
	nekv.	kval.	nekv.	kval.	Nekv.	kval.
Javne in komunalne storitve	-218.44	-433.69	-203.59	-394.22	-53.73	-106.67
Trgovina	-127.89	-64.53	-116.27	-58.67	-31.25	-15.77
Kovinarska industrija	-38.86	-87.41	-39.91	-89.77	-4.33	-9.74
Žita in poljščine	-38.84	-4.09	-42.03	-4.43	-4.20	-0.44
Lesnopredelovalna industrija	-29.41	-66.15	-28.44	-63.97	-6.07	-13.65
Papir in založništvo	-25.24	-56.76	-24.60	-55.32	-5.97	-13.43
Transport	-20.48	-28.78	-17.56	-24.67	-7.32	-10.28
Elektronske naprave	-13.76	-30.95	-22.99	-51.70	-4.12	-9.27
Ostale storitve	-9.26	-35.44	-5.67	-21.70	-3.78	-14.47
Gozdarstvo	-6.47	-0.32	-5.87	-0.29	-1.54	-0.07
Komunikacijske storitve	-6.26	-8.80	-3.67	-5.16	-5.18	-7.28
Tekstil in oblačila	-4.59	-10.32	-5.60	-12.59	-1.16	-2.60
Lahka industrija	-2.37	-5.33	-2.71	-6.09	-0.72	-1.62
Težka industrija	-1.70	-3.83	-1.61	-3.63	-0.09	-0.20
Ribarstvo	-0.10	-0.02	-0.07	-0.01	-0.03	-0.01
Finančne in zavarov. storitve	0.24	1.03	0.88	3.79	-1.28	-5.51
Ostale poslovne storitve	0.60	5.16	0.96	8.26	-1.76	-15.15
Pijača in tobak	0.81	1.82	0.89	2.00	0.22	0.50
Rudarstvo	2.83	1.34	2.62	1.24	0.75	0.35
Usnjarstvo	3.34	7.52	2.42	5.45	-0.54	-1.22
Pridelava mesa	8.24	13.01	8.32	13.13	0.83	1.31
Kemična industrija	29.86	67.16	27.80	62.53	13.69	30.79
Predelana hrana	30.20	67.92	30.45	68.49	4.53	10.19
Vozila	37.85	85.13	41.87	94.17	8.25	18.56
Gradbeništvo	61.07	54.84	50.50	45.35	17.32	15.56
SKUPAJ po kategoriji delovne sile	-368.64	-531.49	-353.88	-487.81	-87.45	-150.11
SKUPAJ	-900.13		-841,69		-237.56	

Vir: GTAP 9, lastni izračuni

5. ANALIZA PREDVIDENIH POSLEDIC BREXITA MED PODJETJI S POMOČJO ANKETE

V prejšnjem poglavju so predstavljeni rezultati makroekonomskih simulacij. Čeprav makroekonomske simulacije zelo relevantno prikažejo rezultate za celotno gospodarstvo in čeprav ankete povzamejo splošna mnenja o sporazumih in njunih učinkih, pa lahko dodatne zanimive informacije o mnenju podjetij in poglobljeno mnenje o razlogih, kako podjetja vidijo posledice in predvsem zakaj pričakujejo določene posledice pridobimo predvsem tudi s pomočjo anket in pa poglobljenih intervjujev z deležniki.

V nadaljevanju predstavljamo rezultate ankete, ki smo jo izvedli med slovenskimi podjetji o morebitnih učinkih učinkih Brexita na slovensko gospodarstvo.

5.1. METODOLOGIJA IN OPIS VZORCA

Mnenja o učinku Brexita na gospodarstvo številne analize pripravljajo na podlagi anketiranja podjetij o različnih vidikih Brexita in njihovih posledic na gospodarstvo. Pri tem se analizirajo vidiki, kot so trenutno gospodarsko stanje, predvideno stanje po Brexitu, pomen posameznih dejavnikov (prosta trgovina, itd.) za podjetja ter različni transimisijski mehanizmi učinka Brexita na gospodarstvo (npr. Upad povpraševanja, povečanje transakcijski stroški, itd.) ((CNBC, 2018; Erken, Hayat, Prins, Heijmerikx, & de Vreede, 2018; Global Counsel, 2015; Tetlow & Stojanovic, 2018) .

Namen pričujoče ankete je bil pridobiti nekoliko širšo sliko o učinkih Brexita, ki za razliko od večine analiz, ki analizirajo posledice Brexita, zajema še nekatere druge vidike, predvsem tudi vidike tečajnega tveganja ter posredne učinke. Metodološko vprašalnik sledi izhodiščem vprašalnikov iz Damijan et al. (2015), Redek et al. (v Prašnikar in Redek, 2016) ter Damijan et al. (2018), ki smo jih na podlagi preteklih izkušenj z anketiranjem ustrezno spremenili, vprašalnik je krajši v nekaterih bolj splošnih vidikih ter daljši in bolj fokusiran na ključne tematske vidike.

Razlogov za bistveno spremembo vprašalnika je bilo več. V preteklih analizah smo uporabili precej bolj obsežne vprašalnike, vendar pa so bili odzivi slabi. Podjetja so namreč obremenjena z rednimi aktivnostmi, ki so vezane na njihovo poslovanje, zato so tovrstnim **anketam nenaklonjena, enako velja za intervjuje.** Kot drugo težavo, ki smo jo identificirali v preteklih povezanih analizah, smo identificirali **slabo poznavanje problematike. To velja tudi za nekatere vidike analize Brexita.** Čeprav gre za trg, ki je za slovenska podjetja precej bolj pomemben kot npr. trgi ASEAN, pa je neposrednega izvoza na trg Velike Britanije malo, podobno velja tudi za uvoz. Uvoz iz Združenega Kraljestva predstavlja 1,4% vsega uvoza, izvoz pa slaba 2% (Tabela 14). Tako je, podobno kot velja na drugih manj pomembnih trgih, problem (tudi v podjetjih, ki neposredno delujejo na teh trgih) **slabše poznavanje trga.** Tudi za podjetja, ki neposredno sodelujejo s temi trgi, običajno ti trgi niso ključni trgi (npr. glej rezultate kvalitativne analize). Zaradi slabšega poznavanja trgov so rezultati slabši, kot bi bili, če bi analizirali npr. trg Nemčije, podjetja pa zaradi tega, ker trga ne poznajo, ker jim je tema manj pomembna, tudi bolj verjetno prekinejo (sicer časovno za njih zamudno) izpolnjevanje. Podjetja so zaradi **časovnih omejitev** nasploh **nenaklonjena anketam.**

Tabela 14: Izvoz in uvoz v/iz Združeno kraljestvo

	EUR	Delež (%)
Uvoz		
Države - SKUPAJ	30,705	100.00
GB Združeno kraljestvo	441.59	1.44
Izvoz		
Države - SKUPAJ	30,869	100.00
GB Združeno kraljestvo	577.3	1.87

Vir: SURS, 2019

Pri vprašalniku za Brexit smo torej, kot rečeno, izhajali iz preteklih izkušenj, oprli smo se tudi na ostale (prej citirane) analize. Glede na pretekle ankete smo predvsem: (1) dodali po zgledu različnih EU študij vprašanje o gospodarski situaciji danes/čez eno leto, (2) poglobili analizo vpliva na podjetja skozi kategorije, ki so bistvene za podjetja (dobiček, zaposlenost, itd.), (3) jasno ločili posredne in neposredne vplive, saj gre vseeno za trg, za katerega velja, da je bližji in je zaradi povezav z njim preko Nemčije in drugih trgov večji tudi delež posrednega izvoza/uvoza in tako posrednih vplivov. (4) Dodali pa smo tudi vidik tečajnega tveganja, ki je zaradi vloge funta na finančnih trgih ter tudi trgovinskih vidikov bistveno pomembnejše vprašanje, kot pa je bilo v primeru trgovine z Latinsko Ameriko, državami ASEAN.

Vprašalnik, ki je imel skupaj 18 vprašanj z več podvprašanji, je bil tako sestavljen iz več vsebinskih sklopov, ki so povzeli:

- Splošne informacije o podjetju (velikost, panoga, glavni nabavni in prodajni trgi, tip proizvoda);
- Oceno trenutnega in bodočega stanja v gospodarstvu;
- Poznavanje Brexita in različnih možnih scenarijev izstopa;
- Oceno pomena posameznih elementov sodelovanja po Brexitu (prost pretok blaga, itd.);
- Analizo potencialnih vplivov na podjetja zaradi nesposredne prisotnosti na trgih Združenega kraljestva;
- Analizo potencialnih vplivov na podjetja zaradi posrednega vpliva na podjetja preko vpliva Brexita na druge trge, kjer podjetja poslujejo;
- Tečajno tveganje

Anketo smo izvajali med začetkom marca in sredino aprila 2019. Anketni vprašalnik je bil postavljen na portalu 1ka. Vabila smo poslali skupaj na 4 tisoč naslovov, ki smo jih pridobili iz SLOExport baze. Po dveh opomnikih smo anketiranje zaključili 26.4.2019.

Na anketni vprašalnik je skupaj odgovorilo 319 podjetij. Velikostna struktura vzorca sicer ne ustreza velikostni strukturi slovenskih poslovnih subjektov nasploh, saj je med slovenskimi poslovnimi subjekti kar 95 % podjetij mikro (0 do 9 zaposlenih), ki skupaj prispevajo približno 21 % vseh ustvarjenih prihodkov, sledijo mala podjetja (10-49 zaposlenih), ki jih je skupaj 3,7 %, prispevajo pa 20 % prihodkov. Srednja podjetja (50-249 zaposlenih) predstavljajo 1 % vseh

podjetij, prispevajo pa četrtno dodane vrednosti, velika podjetja, ki jih je samo 0,2 % (okoli 400 podjetij, pa prispevajo tretjino vseh prihodkov in zaposlenosti (SURS, 2019).

Podatki o strukturi podjetij v zunanji trgovini kažejo, da vrednostno ustvarijo kar 40% vse menjave (izvoz in uvoz skupaj) velika podjetja, čeprav jih je po številu tako v izvozu kot tudi v uvozu najmanj, 0,9% med vsemi izvoznimi in 0,5 % med vsemi uvoznimi podjetji. Srednja podjetja prispevajo vrednostno 21% vse menjave, predstavljajo pa 3,4 oziroma 2,1 % vseh podjetij v izvozu/uvozu (Tabela 15).

Tabela 15: Velikostna struktura podjetij v mednarodni menjavi ter prispevek posameznega velikostnega razreda k celotni menjavi (v 1000%), 2017

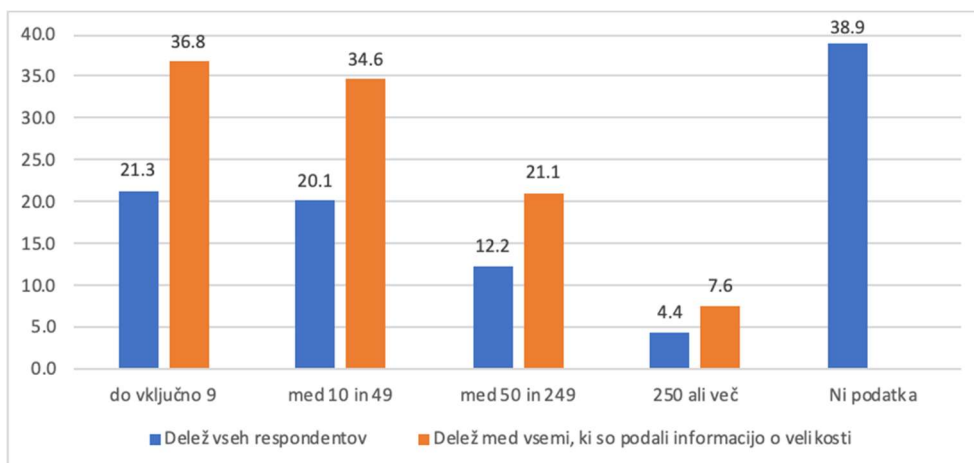
	Vrednost v 1000 EUR				Število podjetij			
	Izvoz	Uvoz	Skupaj	%	Izvoz	%	Uvoz	%
Velikost podjetja - SKUPAJ	28,265,070	27,606,242	55,871,312	1	26,007	100	59,057	100
Mikro (0-9)	3,274,462	4,472,002	7,746,464	13,8	18,454	71,0%	35,818	60,6%
Mala (10-49)	3,260,392	4,883,229	8,143,621	14,5	3,137	12,1%	5,117	8,7%
Srednje velika (50-249)	5,707,590	6,205,573	11,913,163	21,3	893	3,4%	1,256	2,1%
Velika (250 in več)	12,707,885	9,878,150	22,586,035	40,4	226	0,9%	302	0,5%
Ni podatka	3,314,740	2,167,288	5,482,028	9,8	3,297	12,7%	16,564	28,0%

Vir podatkov: (SURS, 2019).

Repondenti ankete, kot rečeno, po svoji velikostni strukturi (Slika 7) nekoliko odstopajo od tipične velikostne strukture v menjavi (Tabela 15).

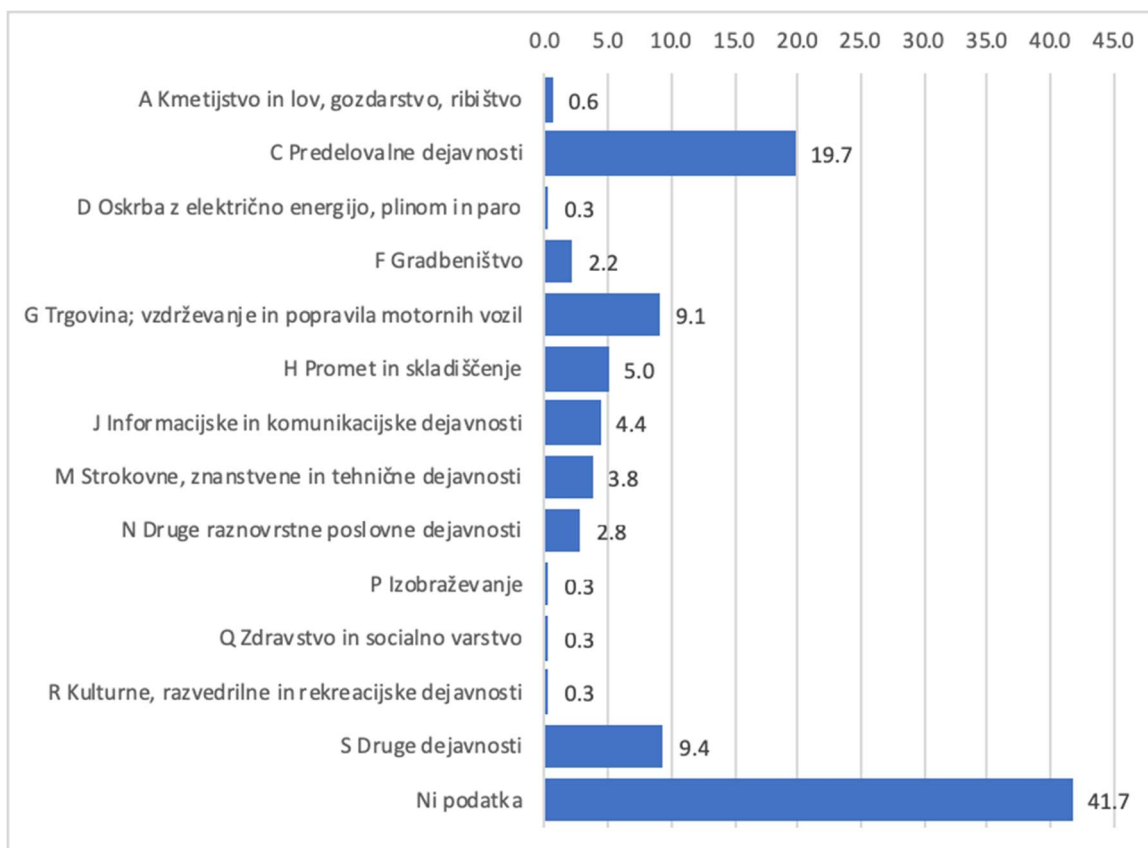
Večji je delež velikih podjetij, ki jih je v vzorcu dobre 4 %, večji je tudi delež srednjih podjetij (12.2% namesto 2-3 %), več je tudi majhnih podjetij, manj pa je mikro podjetij. Devetintrideset odstotkov podjetij ni podalo informacije o velikosti glede na število zaposlenih. Vendar pa upošteva še vrednostno strukturo v menjavi vzorec vseeno zajame velik del vse menjave. Upošteva podatke (Tabela 15), mala, srednja in velika podjetja skupaj predstavljajo okoli 75 % vse vrednosti v menjavi, zato nekoliko večji delež večjih podjetij (in manjša pokritost mikro podjetij) ni zaskrbljujoč.

Slika 7: Struktura respondentov po velikosti

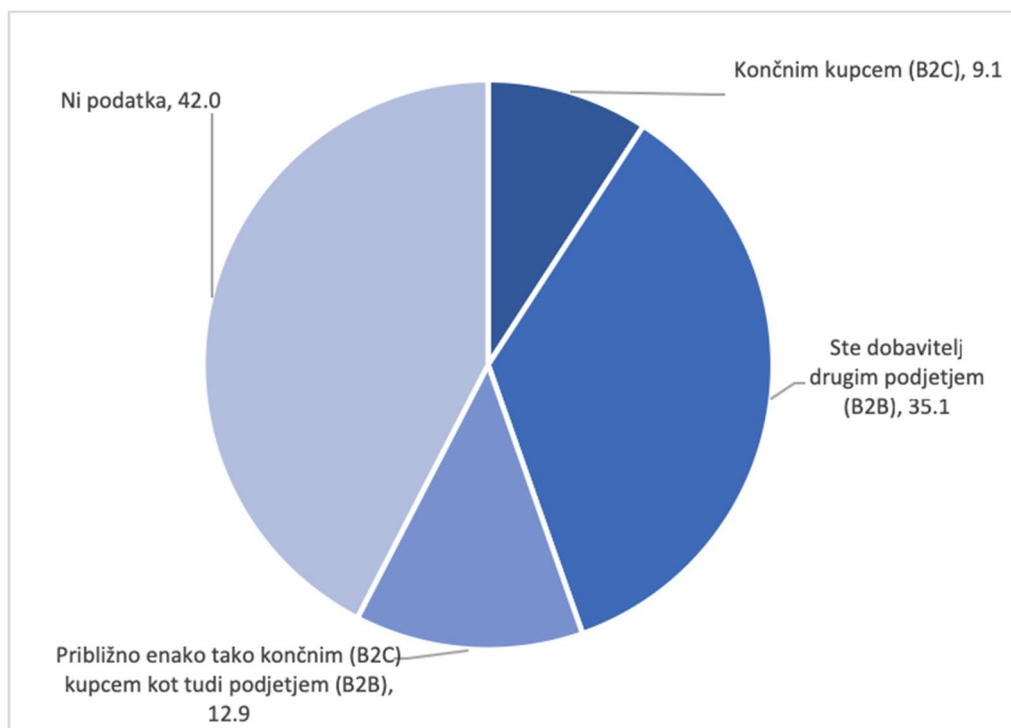


Slika 8 prikazuje panožno strukturo respondentov. Večina respondentov, ki so podali podatek o panogi, prihaja iz predelovalnih dejavnosti (19,7%), kar je skladno z deležem predelovalnih dejavnosti v BDP sicer (okoli 20%, podatki SURS, 2019), nekoliko manj je tudi podjetij s področja trgovine (9 v primerjavi z 10-11%) ter gradbeništva (ki je tipično bolj vezano na domači trg).

Slika 8: Struktura vzorca po panogah



Slika 9 :Struktura podjetij glede na tip proizvoda, ki ga prodajajo *



Respondenti so večinoma del proizvodnih verig kot vmesni člen, skoraj 50 % jih je dobaviteljev drugim podjetjem (od tega 13% tudi končnim kupcem). Približno 10 % jih prodaja samo končnim kupcem, večina pa žal ni podala podatka.

5.2. REZULTATI

V nadaljevanju prikazujemo pregled anketnih rezultatov, kjer so le-ti vsebinsko združeni v več sklopov. Najprej podamo oceno pomena britanskega trga za slovenska podjetja, sledi ocena poznavanja Brexita, ocena potencialnega vpliva preko tečajnih tveganj ter podrobnejša analiza morebitnih posledic Brexita na podjetja. Pri oceni učinkov so povsod najprej podani sumarni rezultati za vsa podjetja skupaj, sledi kratek komentar razlik med skupinami podjetij glede na velikost in panogo, kjer so bile te razlike zaznane. Pri analizi razlik so izločeni odgovori »Ne vem« in »Ni relevantno«, razlike so analizirane z analizo razlik med skupinami.

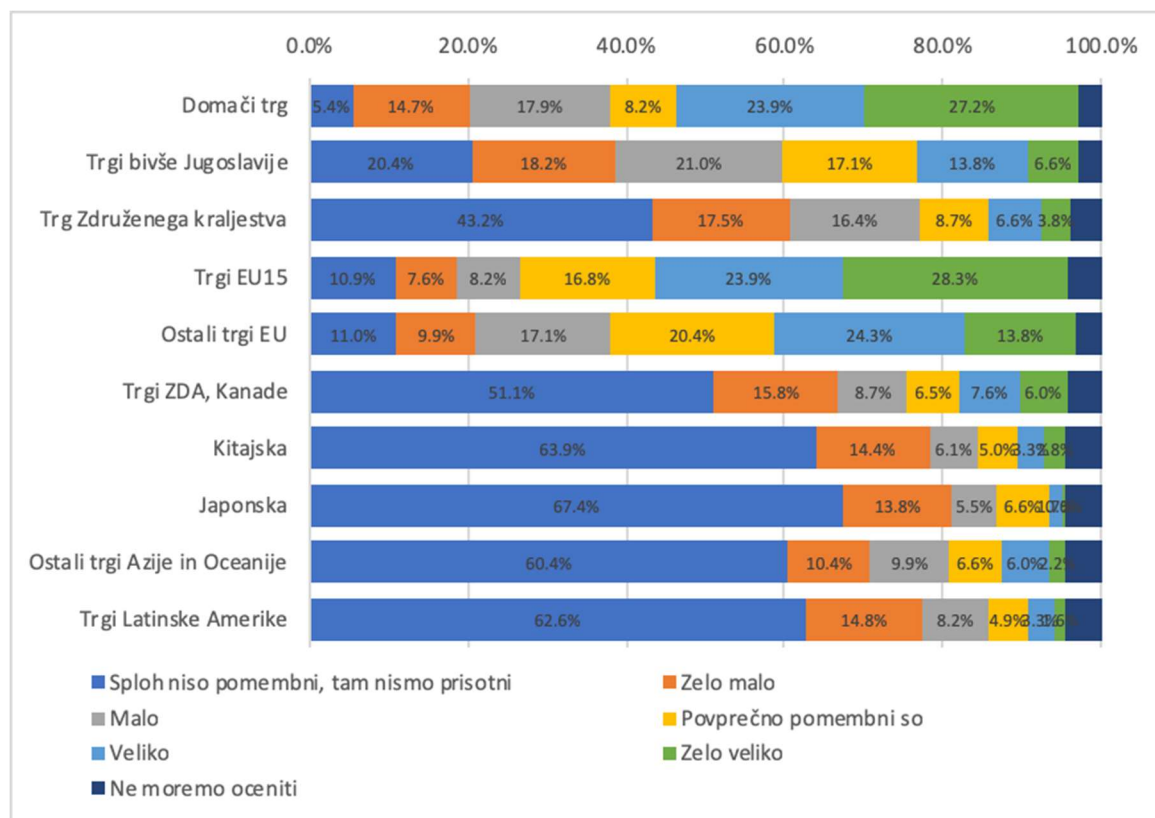
5.2.1. Pomen trga Združenega kraljestva za slovenska podjetja

Slika 10 in Slika 11 prikazujeta, kako močno so podjetja respondenti prisotna na določenih trgih. Podjetja prodajajo svoje izdelke predvsem na domačem in evropskem trgu, pri čemer so trgi EU15 pomembnejši od ostalih evropskih trgov (Slika 10). Več kot 60 % respondentov veliko ali zelo veliko proda na domačem trgu. Še malenkost bolj pomembni so trgi EU 15, saj te trge kot trge, ki so zelo pomembni ali pa pomembni, označuje okoli 62 % vseh respondentov. Ostali trgi EU so manj pomembni, slabih 40 % podjetij pravi, da so pomembni ali zelo pomembni. Le okoli 20 % slovenskih podjetij trdi, da so trgi bivše Jugoslavije kot

prodajni trgi zelo pomembni ali pomembni. Trg Združenega kraljestva je pomemben ali zelo pomemben samo za okoli 10% vseh podjetij. Bolj oddaljeni trgi so za večino slovenskih podjetij (za 60 % ali več) nepomembni, ker tam niso prisotni. Med bolj oddaljenimi trgi sta sicer kot prodajna trga najbolj pomembna trga ZDA in Kanade. Rezultati ne presenečajo – tudi po agregatnih statističnih podatkih (

Tabela 16) so najbolj pomembne države, v katere slovenska podjetja izvažajo svoje izdelke in storitve, države EU15, predvsem Nemčija, Avstrija, Italija in še nekatere.

Slika 10: Pomen posameznih trgov kot prodajnih trgov: Odstotek podjetij, ki so izbrala določen pomen trga glede na prisotnost na trgu **

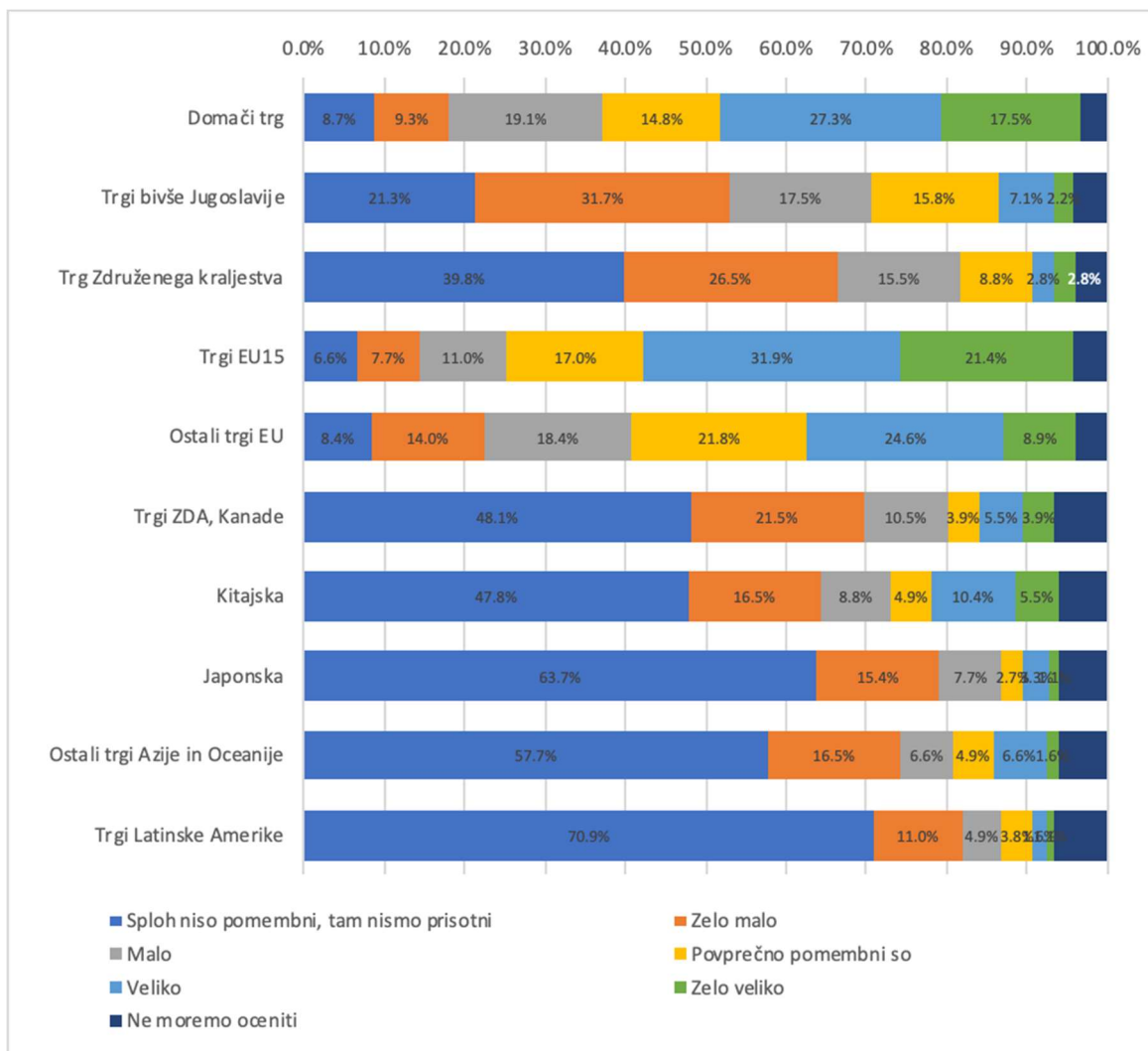


**N=181-184 (na posamezno podvprašanje je odgovorilo med 181 in 184 podjetij)

Podjetja respondenti so aktivni na tujih trgih tudi na uvozni strani (Slika 11). Kot nabavni trgi so za respondente najbolj pomembni trgi EU 15, za katere kar 52 % respondentov pravi, da so pomembni ali zelo pomembni. Po pomenu kot nabavni trg sicer sledi domači trg, ki ga kot za zelo pomembnega ali pomembnega omenja slabih 45 % respondentov. Po pomenu nato sledijo ostali trgi EU ter Kitajska in trgi bivše Jugoslavije. Med oddaljenimi trgi je tokrat Kitajska pred ZDA in Kanado. Trg Združenega kraljestva je za slovenska podjetja precej malo zanimiv kot nabavni trg, pomemben ali zelo pomemben je skupaj za okoli 5% podjetij. Ostali oddaljeni trgi so kot nabavni trgi bistveno manj pomembni. Tudi te ugotovitve ne presenečajo, skladne so tako s statističnimi podatki kot tudi rezultati kvalitativne analize.

Slika 11: Pomen posameznih trgov kot nabavnih trgov: Odstotek podjetij, ki so izbrala določen pomen **

ANALIZA POSLEDIC RAZLIČNIH SCENARIJEV BREXITA NA SLOVENSKO GOSPODARSTVO



**N=179-183 (na posamezno podvprašanje je odgovorilo med 179 in 183 podjetij)

Podatki o relativnem pomenu posameznih trgov so skladni s pričakovanji. Uradni statistični podatki (

Tabela 16) kažejo, da Slovenija največ, skupaj dobrih 52 % vsega izvoza izvozi v Nemčijo, Italijo, Hrvaško, Avstrijo, Francijo. Iz teh držav tudi največ uvozi, skupaj dobrih 55 % vsega uvoza. Ostali trgi so precej manj pomembni, tudi Združeno kraljestvo, kamor Slovenija izvozi okoli 2 % vsega izvoza, uvozi pa okoli 1,4 % vsega uvoza (SURS, 2019).

Tabela 16: Vrednost (v 1000 EUR) in struktura (v %) slovenskega izvoza in uvoza po državah za 15 najpomembnejših trgovinskih partneric v izvozu

	Izvoz	Uvoz	Struktura izvoza (%)	Struktura uvoza (%)
Države - SKUPAJ	28,265,070	27,606,242	100.000	100.000
DE Nemčija	5,703,864	5,253,180	20.180	19.029
IT Italija	3,252,537	4,341,277	11.507	15.726
HR Hrvaška	2,256,618	1,507,453	7.984	5.461
AT Avstrija	2,169,970	2,939,083	7.677	10.646
FR Francija	1,579,314	1,180,495	5.588	4.276
PL Poljska	868,262	813,219	3.072	2.946
XS Srbija	842,133	500,876	2.979	1.814
RU Ruska federacija	838,788	294,106	2.968	1.065
HU Madžarska	767,192	1,071,331	2.714	3.881
BA Bosna in Hercegovina	732,481	517,574	2.591	1.875
CZ Češka republika	685,082	721,941	2.424	2.615
US Združene države	559,508	380,867	1.980	1.380
ES Španija	554,443	504,057	1.962	1.826
GB Združeno kraljestvo	539,182	382,679	1.908	1.386
NL Nizozemska	529,995	914,773	1.875	3.314

Vir: SURS, 2019.

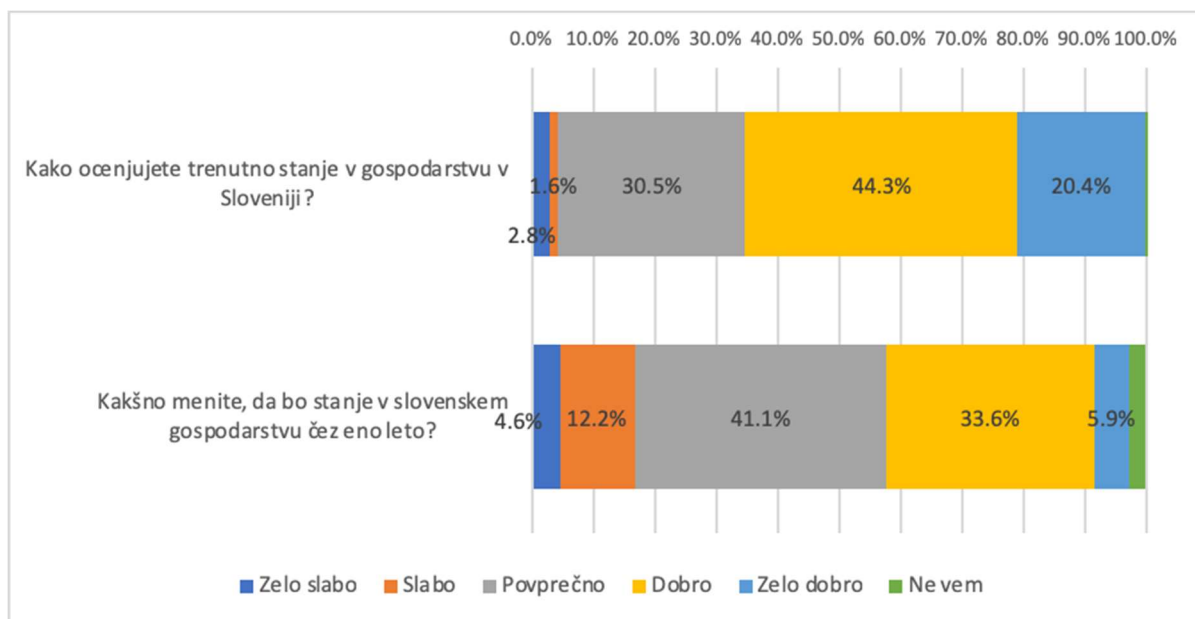
5.2.2. Povzetek glavnih ugotovitev ankete

4.3.2.5. Ocena gospodarske situacije in poznavanje Brexita

Slika 12 prikazuje oceno podjetij o trenutnem gospodarskem stanju in pa napovedi za naslednje leto. Veliko študij (kot omenjeno prej) namreč analizira »poslovno klimo« v kontekstu Brexita, saj naj bi negotovost in sprememba v EU povzročila poslabšanje gospodarskega stanja, to pa bi lahko vplivalo na pričakovanja podjetij in s tem na poslovno klimo, ki je pomembna z vidika dinamike zaposlovanja, investicij, itd. ("Brexit adds to gloom over long-term growth prospects," 2017; CNBC, 2018; Dun&Bradstreet, 2018; Lewis, 2019; Tetlow & Stojanovic, 2018).

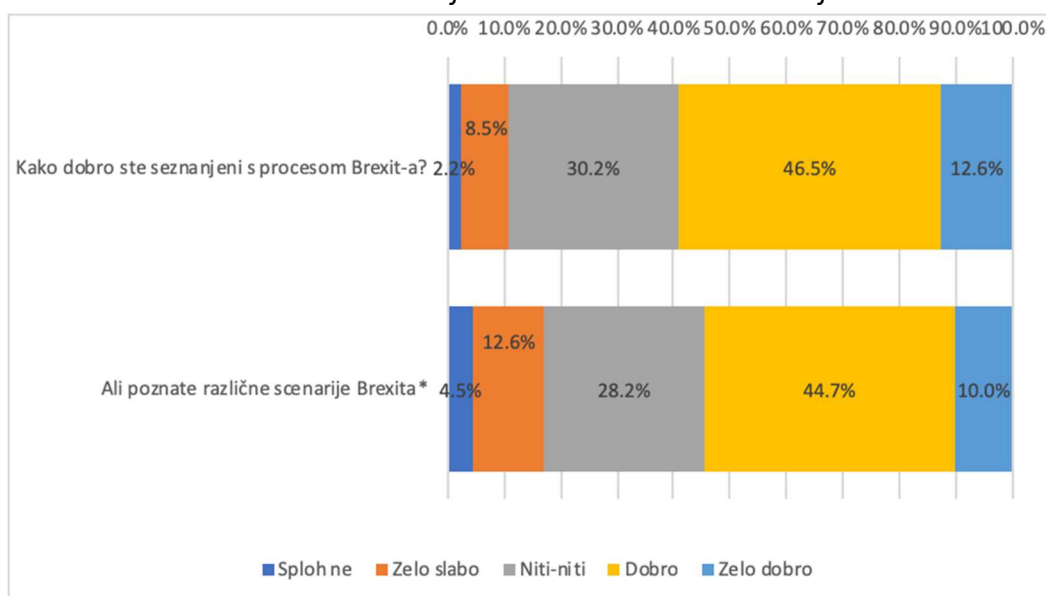
Slika 12 prikazuje oceno današnjega in prihodnjega gospodarskega stanja. Okoli 65% podjetij respondentov ocenjuje, da je gospodarsko stanje v Sloveniji trenutno dobro ali zelo dobro, pričakovanja za naslednje leto pa so nekoliko slabša, saj meni, da bo situacija ostala vsaj dobra samo še 40% respondentov. Test razlik v mnenju podjetij glede na velikost podjetja in glede na panogo ne pokaže statistično značilnih razlik, torej ne moremo trditi, da so ocene prihodnjega stanja ali sedanjega stanja v gospodarstvu različne glede na velikost ali glede na panogo delovanja podjetja.

Slika 12: Ocena gospodarskega stanja danes in čez eno leto



Slika 13 prikazuje odgovore respondentov o poznavanju Brexita in različnih scenarijev Brexita. Blizu 60% respondentov meni, da Brexit dobro ali celo zelo dobro pozna, kar je bistveno več glede na rezultate, ki so bili ugotovljeni za analizo ostalih sporazumov, ki jih sklepa EU (npr. (Damijan, Kostevc, & Redek, 2018; Redek & Oblak, 2016)). Zaradi bližine trga Združenega kraljestva ter tudi večjega pomena tega trga za slovensko gospodarstvo (tako neposredno kot tudi posredno) je večji interes podjetij in zato drugačen rezultat tudi pričakovan. Komentar o razlikah po velikosti podjetij ter panogah je podan v nadaljevanju.

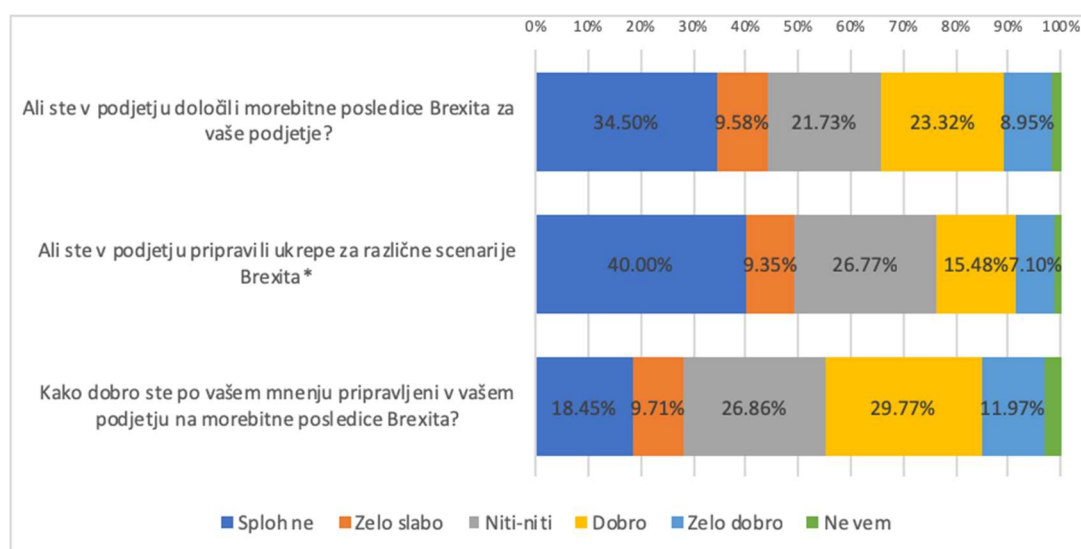
Slika 13: Poznavanje Brexita in različnih scenarijev



*(1. trdi (hard) Brexit (brez dogovora z EU) 2. Brexit s prehodnim obdobjem, 3. Brexit s pogajanjmi o bodočem režimu
N=318, 309

Podjetja smo vprašali tudi, kako pripravljena so na posledice Brexita. V približno tretjini podjetij, ki so odgovorila na anketo, so določili posledice Brexita za samo podjetje, slaba četrtnina jih je pripravila tudi ukrepe za različne scenarije. V celoti okoli 40 % respondentov ocenjuje, da so dobro ali zelo dobro pripravljene na morebitne posledice Brexita. Če te rezultate povežemo z rezultati kvalitativne analize, ki sledi, lahko rečemo, da so naši sogovorniki res kar seznanjeni s procesi, spremljajo novice, kar pa se priprav na Brexit tiče, pa gre predvsem za iskanje načinov za čim hitrejške sklenitve poslov in dobavo, tudi kopičenje zalog, nekateri so razmišljali tudi o relokaciji, iskanju novih trgov, itd.

Slika 14: Pripravljenost na Brexit in njegove posledice



*(1. trdi (hard) Brexit (brez dogovora z EU) 2. Brexit s prehodnim obdobjem, 3. Brexit s pogajanjem o bodočem režimu
N=309-313

Razlike med podjetji glede na velikost in panogo so le deloma statistično značilne. Velikost, zanimivo, ne vpliva na samo poznavanje Brexita ali scenarijev Brexita; razlike med podjetji glede na velikost niso statistično značilne. Vseeno pa se velika podjetja z vprašanjem Brexita, kot nakazujejo podatki, bolj resno ukvarjajo, saj je značilnost pri vprašanju določitvi posledic Brexita $p=0.09$, večja podjetja v večji meri določajo posledice. Vseeno pa značilnost ne dosega pričakovanih $p=0.05$, zato formalno razlike vseeno niso značilne.

Glede na rezultate se kaže, da je poznavanje Brexita nekoliko boljše v predelovalnih dejavnostih, vendar formalno značilnost vseeno ne dosega pričakovanih $p=0.05$, je pa pod 0.10. Vseeno bi bil rezultat smiseln tudi glede na to, kar smo izvedeli v kvalitativni analizi, čeprav ni statistično značilen pri pričakovani stopnji značilnosti. Ključna omejitev je tudi število odgovorov v panogah, kjer je odgovorov manj. Pri ostalih vprašanjih pa med podjetji iz različnih panog ni statistično značilnih razlik.

Sklenemo torej lahko, da:

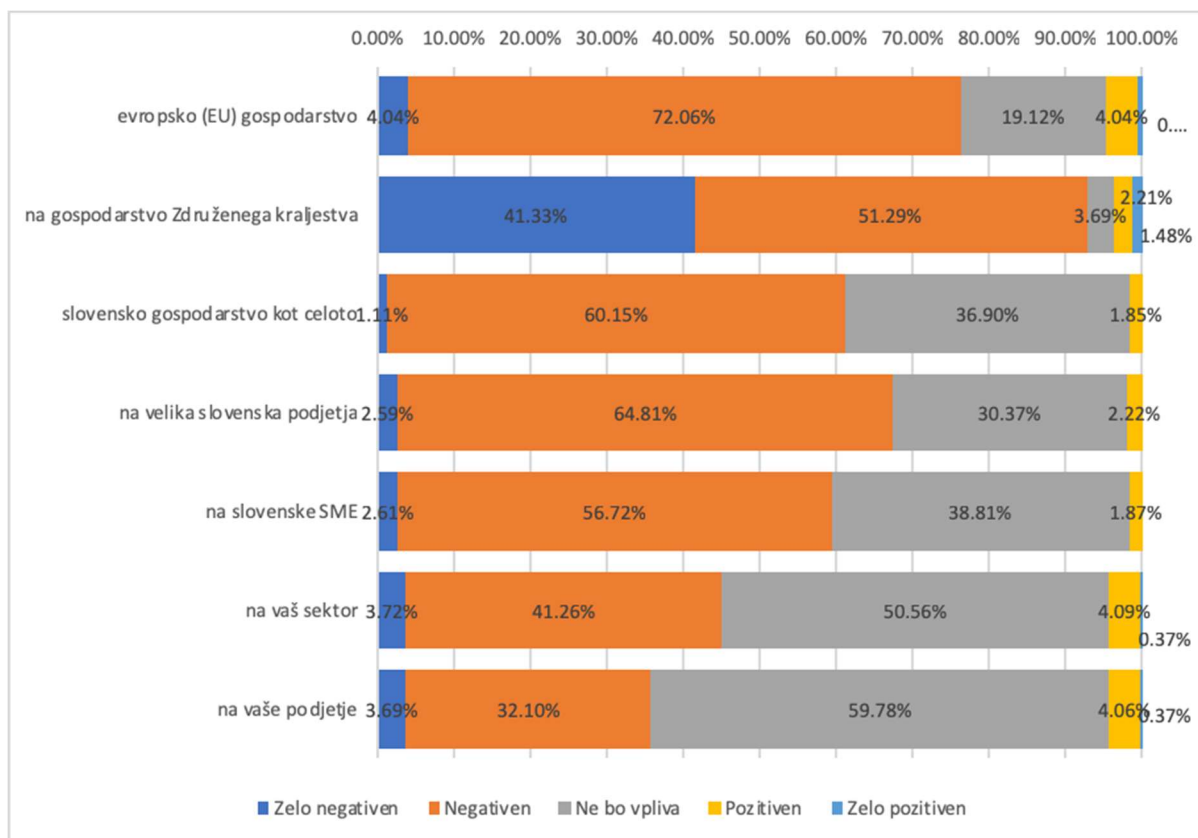
- 1) je poznavanje Brexita po mnenju respondentov dobro, tudi precej boljše, kot pa je bilo poznavanje dogajanja na področju proste trgovine in sporazumov o prosti trgovini sicer (npr. Damijan, Kostevc, & Redek, 2018), kar kaže na večjo zaskrbljenost gospodarstva zaradi Brexita;

- 2) da so podjetja razmišljala tudi o morebitnih posledicah in pripravljajo strategije za prilagoditev;
- 3) da med panogami in pa skupinami podjetij glede na velikost podjetja ni statistično značilnih razlik, čeprav se nakazuje, da se s problemom Brexita nekoliko več ukvarjajo v predelovalnih dejavnostih, posledice pa določajo predvsem večja podjetja (tudi ti dve razliki nista statistično značilni, je pa stopnja značilnosti manjša od 0.10)

4.3.2.6. Pomen posameznih dejavnikov, ki vplivajo na mednarodne trgovinske tokove, ter pomen posameznih vidikov proste trgovine za pogajalce

Analiza učinkov Brexita (Slika 15) kaže podobne rezultate, kot jih napovedujejo druge študije. V celoti respondenti pričakujejo poslabšanje, Brexit naj bi imel negativen učinek, pri čemer naj bi imel po pričakovanju respondentov izrazito negativen učinek predvsem na gospodarstvo Združenega kraljestva, saj več kot 90% respondentov meni, da bo učinek zelo negativen ali negativen. Tri četrtine respondentov pričakuje negativen ali celo zelo negativen vpliv Brexita tudi na evropsko gospodarstvo. V Sloveniji se pričakuje močnejši vpliv na velika podjetja kot na gospodarstvo v celoti. Manj negativen vpliv pa respondenti pričakujejo na njihove sektorje in celo podjetje. Rezultat, ki je deloma kontradiktoren, je mogoče pojasniti z vplivom pričakovanj in vplivom zunanjih informacij na odgovore glede kategorij, ki niso vezane neposredno na podjetje, medtem ko pri analizi učinka na sam sektor ali podjetje, podjetja respondenti lažje ocenijo nevarnosti. Učinek tako na sektor kot tudi na podjetje je še vedno negativen ali zelo negativen za 40-50% respondentov, vendar pa je delež tistih z negativnimi pričakovanji vseeno precej manjši. Če to dopolnimo z rezultati kvalitativne analize, lahko rečemo, da precej podjetij sicer pravi, da bo lahko manjši vpliv, vendar pa jih Brexit pretirano ne skrbi, saj je trg manjšega pomena, tudi posredni del prodaje na te trge.

Slika 15: Vpliv Brexita na gospodarstva posameznih držav in sektorje

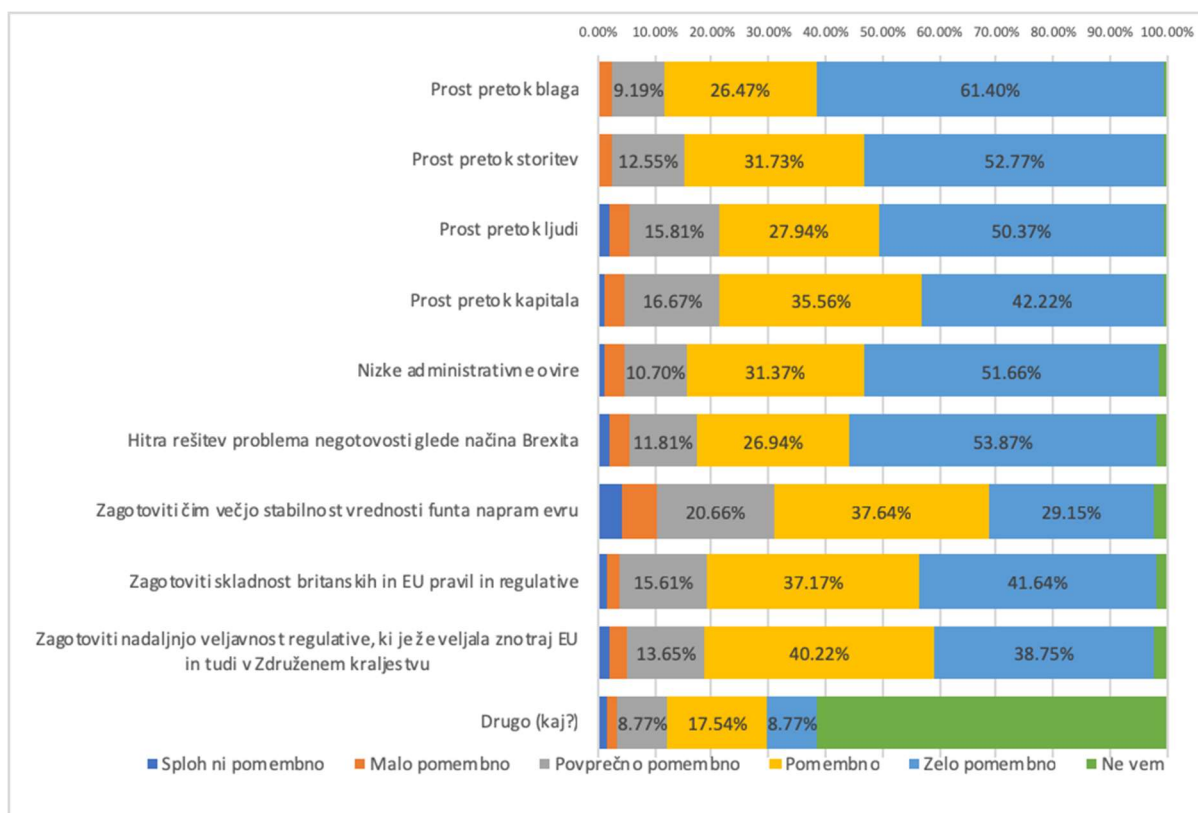


N=268-272

Analiza razlik po velikosti podjetij tokrat pokaže, da so razlike blizu značilnosti samo pri oceni vpliva na sektor, kjer so povprečne ocene nekoliko slabše (bolj se poslabša situacija) pri velikih podjetjih. To je pričakovano, saj so podjetja, ki so večja, bolj izpostavljena in to lahko vpliva na njihovo precepcijo, hkrati pa so tudi pomembnejši predstavniki sektorja, kar lahko ponovno vpliva na percepcijo vpliva. Po panogah statistično značilnih razlik ni mogoče identificirati.

Končni učinki Brexita bodo v veliki meri odvisni od tega, kako bo dejansko Brexit izveden, kakšno bo torej stanje po Brexitu in status Združenega kraljestva, ter tudi, kako hitro in transparentno bo sam proces potekal. Kot kažejo rezultati vprašanja o pogajalskih poudarkih, podjetja respondente najbolj skrbi prost pretok blaga, saj jih več kot 60% ta vidik ocenjuje kot zelo pomembnega. Če upoštevamo tako tiste, ki so izbrani vidik označili kot zelo pomembnega ali pomembnega skupaj, po pomenu sledi prost pretok storitev, nizke administrativne ovire ter hitra rešitev negotovosti glede Brexita. Rezultati so skladni z rezultati kvalitativne analize, saj podjetja najbolj skrbijo carine, pretočnost blaga, izpostavljajo pa tudi negotovost, ki preprečuje, da bi se lahko učinkovito prilagodili. Pod odprtim vprašanjem v okviru kategorije »Drugo«, so podjetja navedla še: v pogajanjih je potrebno otežiti izstop Združenega kraljestva iz EU v opomin drugim poskusom izstopa, preklic Brexita, prilagoditev novim pravilom sodelovanja z ZK. Presek pomena posameznih pogajalskih izhodišč po dejavnostih ter po velikosti podjetij pokaže, da po dejavnostih statistično značilnih razlik ni.

Slika 16: Odgovori na vprašanje »Kako pomembno se vam zdi, da se po vašem mnenju osredotočili v pogajanjih glede načina izstopa Združenega kraljestva iz EU, v sami izvedbi izstopa na naslednje elemente«



N=271-272

Razlike o pomenu posameznih pogajalskih poudarkov med panogami niso značilne. Pri analizi razlik po velikosti podjetij se pokažejo razlike pri pomenu prostega pretoka blaga in storitev, kjer glede na povprečno vrednost ti dve kategoriji ocenjujejo kot najpomembnejše majhna podjetja (10-49 zaposlenih), nizke administrativne ovire (kjer izstopajo velika in majhna glede na povprečne vrednosti) ter hitra rešitev Brexita (značilno pri $p=0.06$), kjer najbolj izstopajo velika podjetja glede na povprečno oceno pomena.

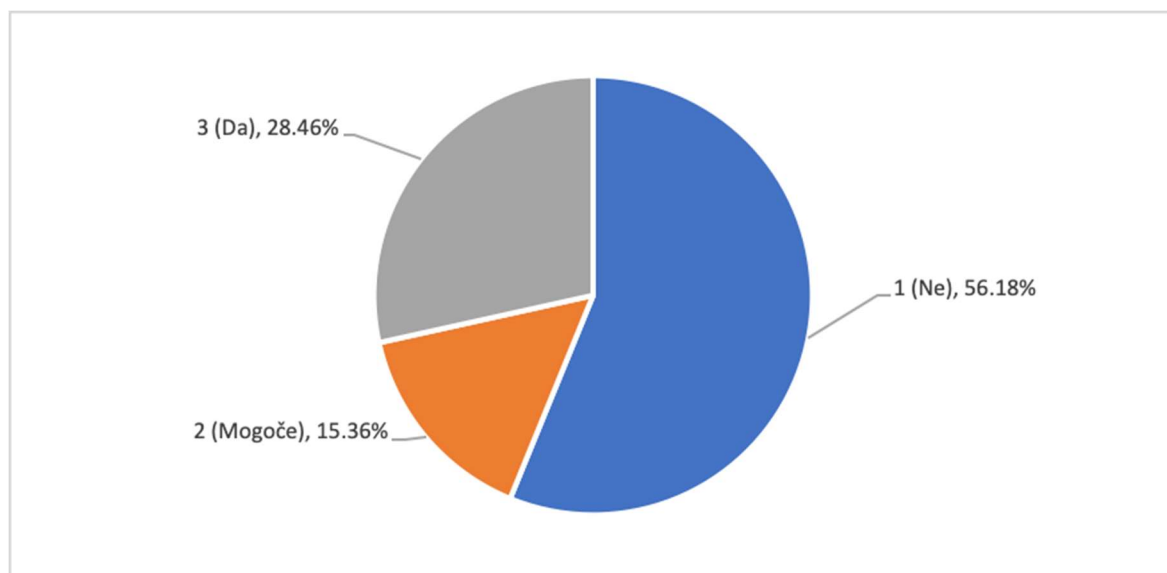
4.3.2.7. Tečajna tveganja

Funt je zaradi velikosti gospodarstva Združenega kraljestva, njegove vloge kot finančnega centra in pa zgodovine razvoja finančnih trgov ena od najpomembnejših svetovnih valut. Daleč najpomembnejša valuta ostaja ameriški dolar, sledi evro, vsekakor pa je med pomembnejšimi tudi funt, poleg švicarskega franka in japonskega jena (glej IMF).

Zaradi povezav z britanskim trgom smo podjetja vprašali tudi o tečajnem tveganju in napovedih glede funta (ter kasneje tudi o vplivu funta na njih) (Slika 17). Na več kot polovico respondentov vrednost funta nima vpliva ne neposredno ne posredno, dobra četrtina respondentov pa pove, da funt ima vpliv. Analiza povezave med odgovori glede tečajnega tveganja in pomena trgov Združenega kraljestva kot prodajnega ali nabavnega pokaže, da je seveda vpliv funta na podjetje značilno povezan s pomenom teh trgov za podjetje. Vpliv je

povezan z velikostjo podjetja, saj večji respondenti nekoliko bolj izrazito nakažejo na pomen vrednosti funta, vendar pa povezava ni značilna ($0,05 < p < 0,10$).

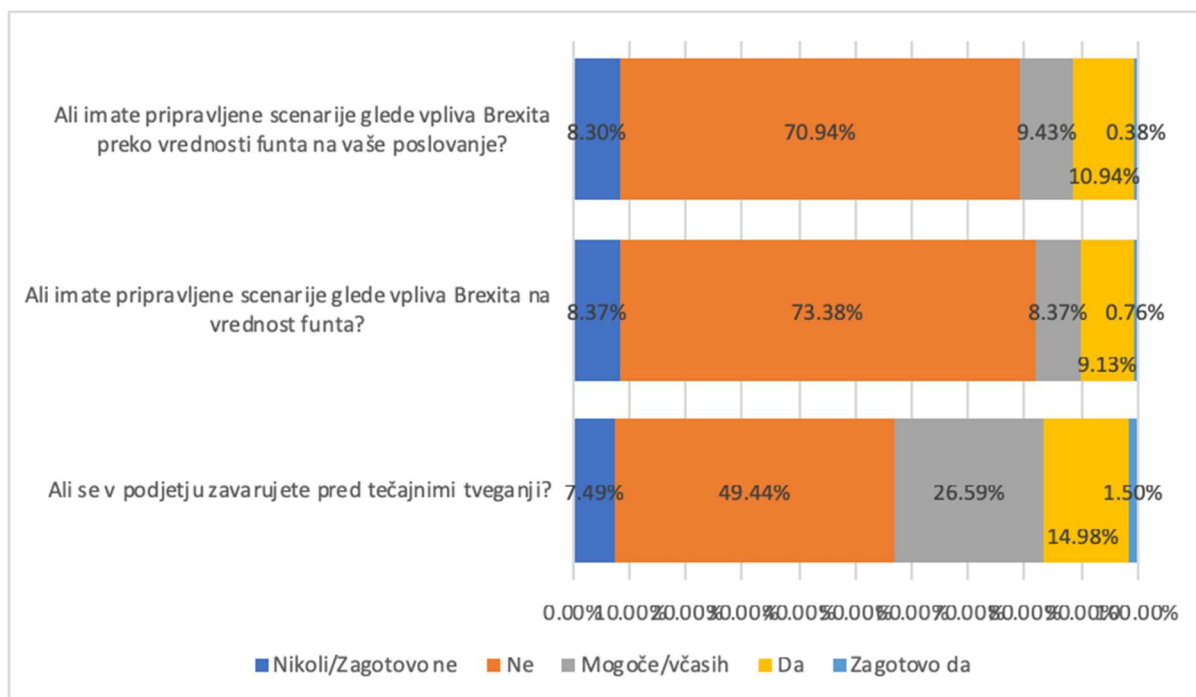
Slika 17: Odgovori na vprašanje »Ali na vaše podjetje neposredno ali posredno kot na prodajalce ali pa kot kupce ... vpliva vrednost funta?«



N=267

Respondente smo vprašali tudi, ali imajo pripravljene analize vpliva funta na poslovanje, vpliva Brexita in kako je s tečajnim tveganjem (Slika 18). Približno 80 % respondentov nima pripravljenega scenarija o vplivu funta na poslovanje podjetja, še nekaj več tudi ne o vplivu Brexita na vrednost funta. Podjetja se v povprečju tudi ne zavarujejo pred tečajnimi tveganji, slabih 60 % se jih ali nikoli ali pa običajno ne. Ti rezultati so sicer tudi skladni z rezultati iz kvalitativne analize. Podjetja poslujejo najprej predvsem na evropskih trgih, ki uporabljajo evro, trg Združenega kraljestva je bistveno manj pomemben (tudi kot delež vsega izvoza in uvoza je na ravni 1.5-2 %). Tista podjetja, ki so tekom intervjujev povedala, da poslujejo z britanskim trgom, pa so povedala, da so v procesu trgovine cene običajno v evrih in s tem prevaljujejo tveganje na kupca iz Združenega kraljestva. Zato je rezultat smiseln.

Slika 18: Vpliv Brexita na vrednost funta in zavarovanje pred tečajnimi tveganji



N=263-267

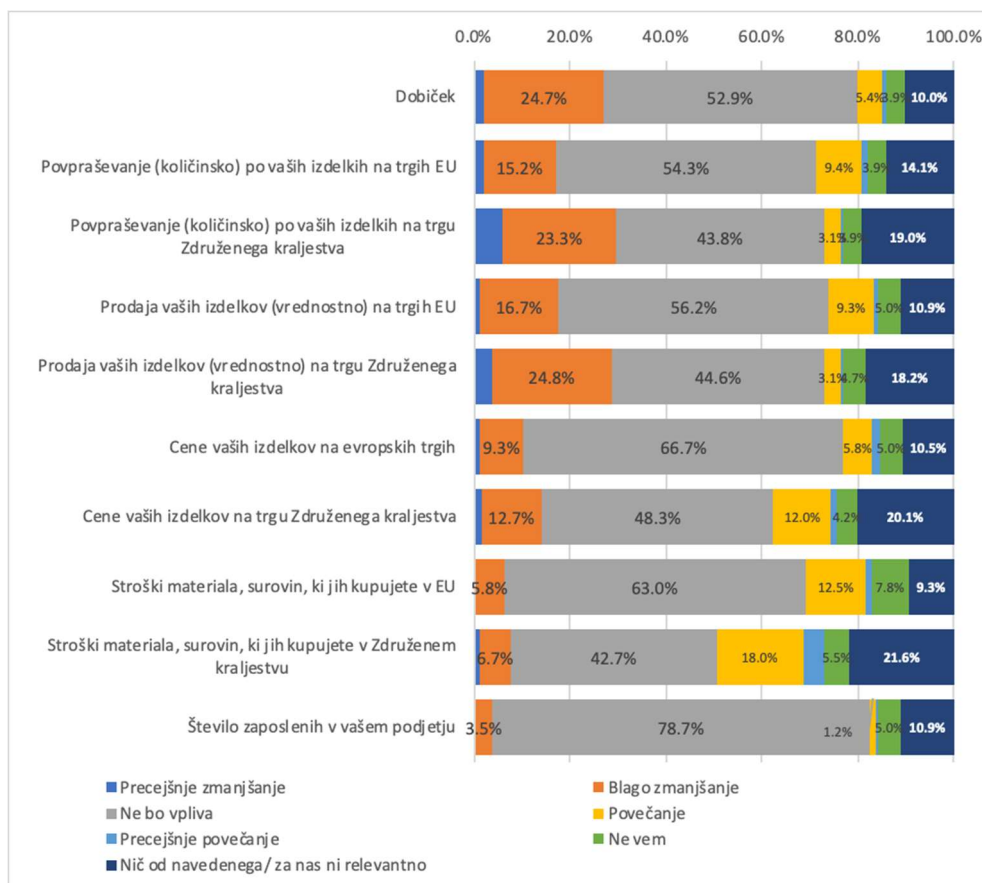
Velikost je pomembna tudi z vidika siceršnje analize vloge funta. Večja podjetja so tudi bolj nagnjena k analizi vpliva funta na podjetje, imajo bolj verjetno scenarije in se bolj pogosto tudi zavarujejo pred tečajnimi tveganji. Povezave so sicer šibke, so pa značilne. Med panogami ni statistično značilnih razlik. To je logičen rezultat, saj je pomen funta z vidika tečajnega tveganja predvsem odvisen od velikosti izpostavljenosti temu trgu.

4.3.2.8. Analiza morebitnih učinkov Brexita na podjetja

V nadaljevanju prikazujemo rezultate analize vpliva Brexita na podjetja. V analizi smo podrobno vprašali podjetja o različnih neposrednih in posrednih učinkih, pri čemer smo pri vsakem dopustili možnost, da respondent izbere možnost, da »za njih ni relevantno«. Kot kažejo rezultati (Slika 19), podjetja v povprečju menijo, da na njih Brexit ne bo vplival ali pa bo vpliv blago negativen. Odgovor »ne bo vpliva« je izbrala vsaj polovica respondentov, ko so ocenjevali vpliv na dobiček, povpraševanje na trgih EU, prodajo (vrednostno) na trgih EU, cene proizvodov in materialov na evropskem trgu, predvsem pa podjetja ne pričakujejo vpliva na zaposlenost, saj kar 78% respondentov meni, da vpliva na zaposlenost v podjetju ne bo. Vendar pa je potrebno izpostaviti, da če gledamo delež negativnih odgovorov, pa so bolj izraziti deleži negativnih odgovorov ravno pri vplivu na dobiček, povpraševanje (količinsko in vrednostno) na trgu Združenega kraljestva. Pri oceni prodaje in cen proizvodov in materialov na trgu Združenega kraljestva tudi nekaj manj odstotkov respondentov meni, da ne bo vpliva, več jih tudi meni, da se bo zmanjšala prodaja in povečale cene. Ti rezultati so skladni z rezultati kvalitativne analize, saj podjetja velikega vpliva Brexita ne pričakujejo, bojijo pa se, kdo bo prevzel breme morebitno višjih cen zaradi carin ali transakcijskih stroškov (administrativni postopki). Večja podjetja pričakujejo nekoliko bolj negativen vpliv na samem trgu Združenega kraljestva, kar je glede na večjo izpostavljenost večjih podjetij mednarodnim trgov in tudi

vpetostjo na britanski trg pričakovano. Rezultati so statistično značilni. Razlik po panogah nismo mogli potrditi.

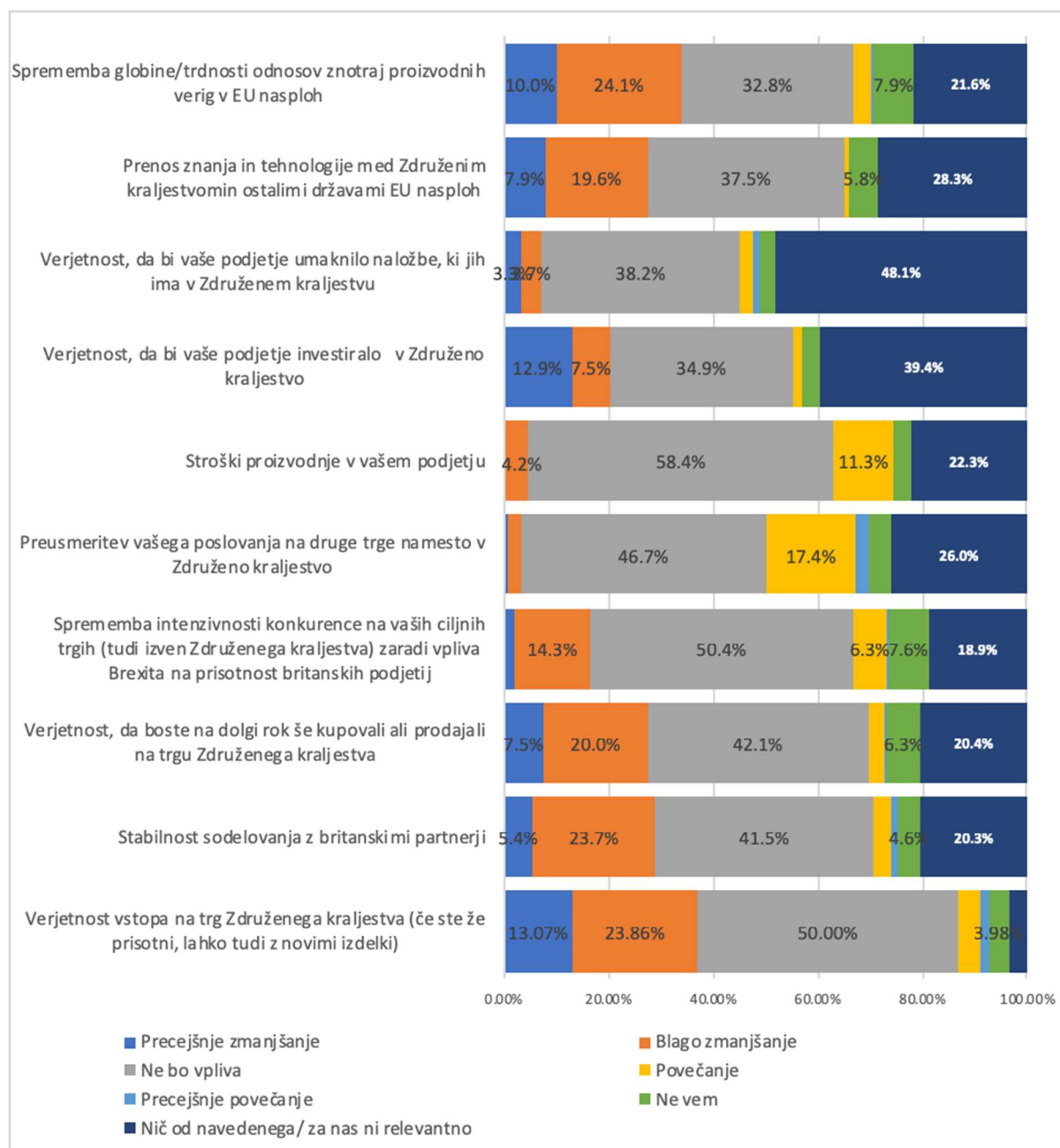
Slika 19: Odgovori podjetij na vprašanje »Kako menite, da bo Brexit vplival na ...«*



N=257-259

V nadaljevanju smo respondente prosili, da ocenijo še vrsto drugih možnih kanalov vpliva in pričakovan vpliv na njihova podjetja (Slika 20). Podjetja tudi področju, kot so stroški proizvodnje v podjetju, ne pričakujejo sprememb, takšnih je skoraj 60 % vseh respondentov. Na drugi strani pa je večji delež tistih podjetij, ki ocenjuje, da bo prišlo do zmanjšanja ali spremembe globine in trdnosti odnosov znotraj obstoječih proizvodnih verig v EU ter do zmanjšane prenosa znanja. Več je tudi takšnih respondentov, ki ocenjujejo, da se bo zmanjšala verjetnost investicij v Združeno kraljestvo, čeprav je ravno pri investicijah delež tistih, ki menijo, da za njih to ni relevantno, zelo izrazit. Izrazit je tudi delež tistih, ki so bolj skeptični o prihodnosti sodelovanja/delovanja na britanskem trgu, še najbolj izrazito negativen trend se opazi pri verjetnosti vstopa na ta trg, vendar se precejšnje zmanjšanje ali zmanjšanje tudi v stabilnosti sodelovanja z britanskimi partnerji in verjetnostjo dolgoročne prisotnosti na tem trgu. Po velikosti se pokažejo značilne razlike samo glede na velikost podjetja pri oceni vrednosti prodaje na trgu ZK, kjer so večja podjetja bolj izrazito negativna. Panožno se pojavljajo razlike pri oceni količinskega povpraševanja in vrednosti prodaje na trgih ZK, kjer so povprečne ocene vpliva bolj izrazito negativne za predelovalne dejavnosti.

Slika 20: Odgovori podjetij na vprašanje »Kako menite, da bo Brexit vplival na naslednje kategorije za vaše podjetje v naslednjih treh letih? Ali bo prišlo do poslabšanja/zmanjšanja ali izboljšanja/povečanja?«

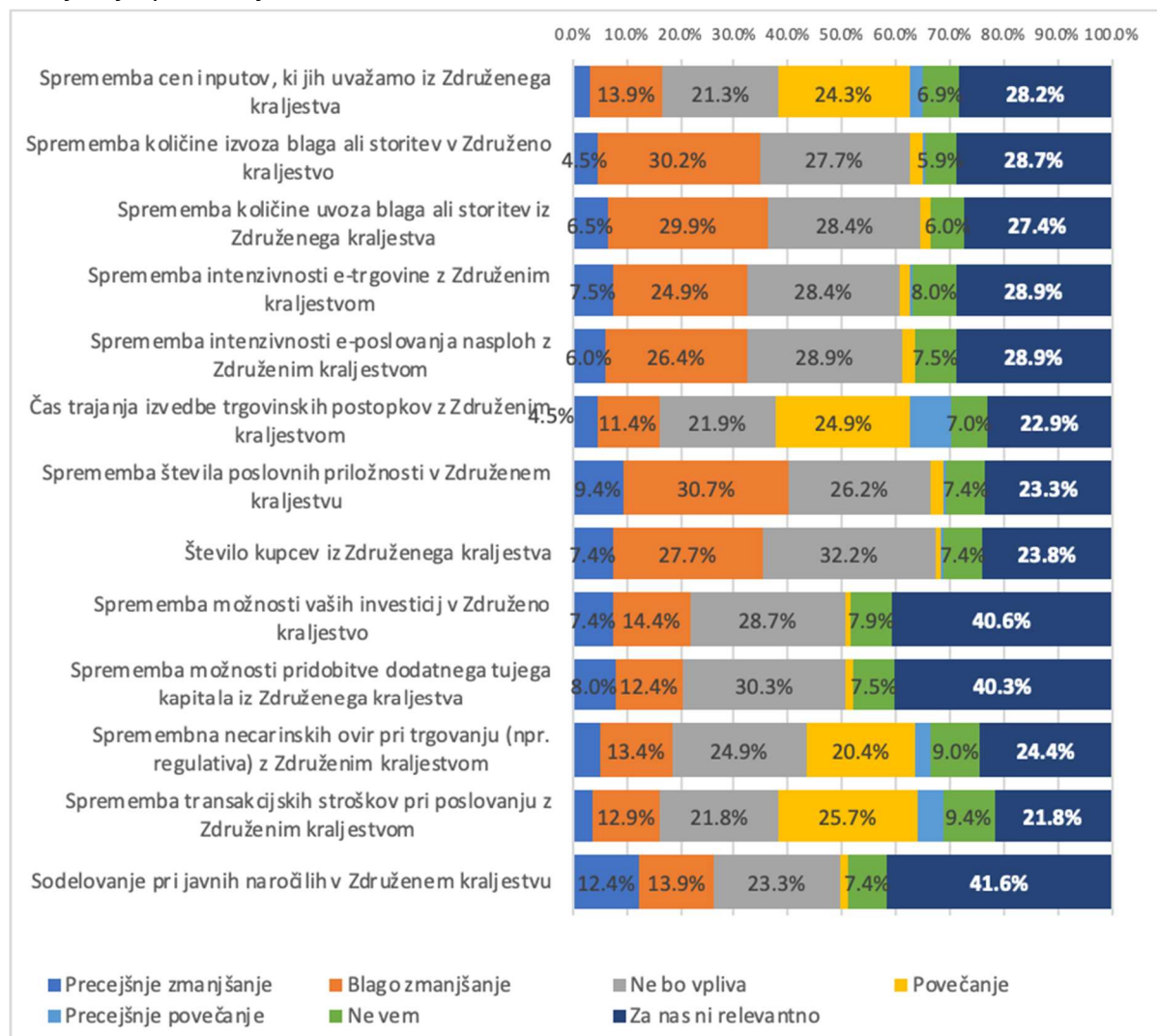


N=241-243

Glede na velikost podjetja se kažejo razlike (ki pa so značilne šele pri $p=0,09$) pri verjetnosti za investiranje v Združeno kraljestvo, kjer se velika podjetja bolj izrazito nagibajo v negativno stran. Pri panogah se kažejo razlike med skupinami pri oceni trdnosti sodelovanja znotraj proizvodnih verig ter verjetnosti za investiranje ($p<0,05$), kjer pa odstopata panogi H (promet in skladiščenje) ter M (Strokovne, znanstvene, itd.), kjer so podjetja bližje mnenju, da sprememb ne bo, ostale panoge, napovedujejo blago zmanjšanje. Poleg tega pa se panožno nakazujejo razlike (sicer neznačilno) še pri verjetnosti dolgoročne prisotnosti (nakup ali prodaja) na tem trgu

V nadaljevanju smo podjetja bolj natančno vprašali o morebitnih posrednih vplivih Brexita na njihovo podjetje preko sprememb na trgih EU (Slika 23). Povsod sicer respondenti večinoma izbirajo odgovore »ne bo vpliva«, še najbolj izrazito pri investicijah – tako investicijah naših v tujino ali pri možnostih pridobivanja tujega kapitala k nam.

Slika 21: Neposredni učinki: »Kako menite, da bo Brexit vplival na naslednje kategorije za vaše podjetje v naslednjih treh letih? Ali bo prišlo do poslabšanja/zmanjšanja ali izboljšanja/povečanja?«



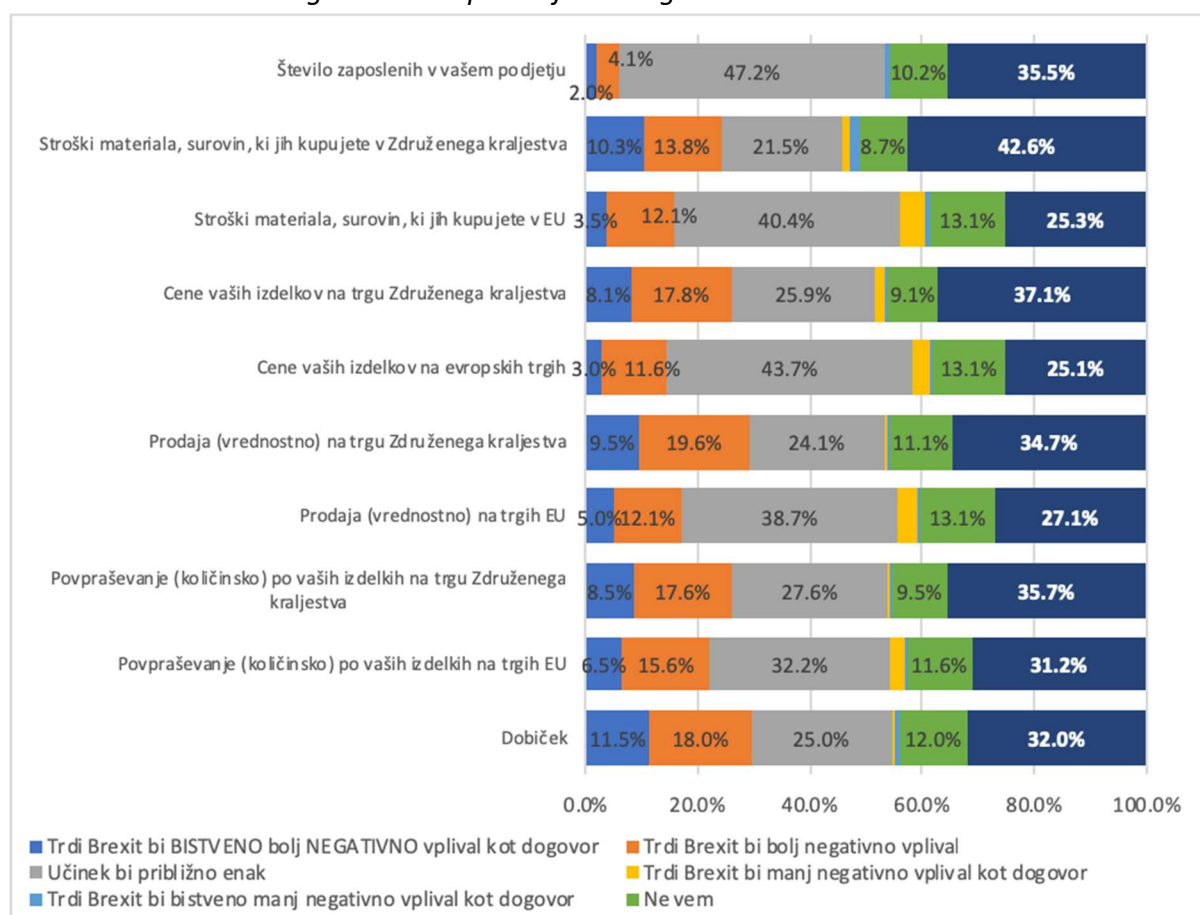
N=201-202

Slika 21 prikazuje analizo še nekaterih drugih neposrednih učinkov Brexita na podjetja. Med podjetji, ki sicer niso mnenja, da to za njih ni relevantno, kar je pogost odgovor, še zlasti na področju investicij ter javnih naročil, je še vedno izrazito mnenje, da Brexit ne bo imel vpliva, vendar pa je takšnega mnenja samo še 20-30 % vseh respondentov. Respondenti so nekoliko bolj negativni pri nacerinskih ovirah in transakcijskih stroških, kjer jih veliko (25-30 %) pričakuje povečanje. Pričakovane poslabšanje stanja je izrazito tudi pri času trajanja izvedbe trgovinskih postopkov ter spremembi (povečanje) cen inputov, ki se uvažajo iz Združenega kraljestva. Izrazitejše poslabšanje se pričakuje tudi na področju števila poslovnih priložnosti v

Združenem kraljestvu in številu kupcev iz Združenega kraljestva, izrazito močen je tudi delež tistih, ki pričakujejo zmanjšanje ali precejšnje zmanjšanje izvoza in uvoza, e-trgovine in e-poslovanja nasploh. Med neposrednimi učinki so pričakovanja precej negativna.

Panožno se pojavijo razlike pri oceni intenzivnosti e-poslovanja in e-trgovine ter številu poslovnih priložnosti. Razlike med skupinami podjetij po panogah so v teh primerih značilne, nekoliko v negativno smer odstopajo predelovalne dejavnosti ter tudi gradbeništvo (a je vzorec majhen). Panožno se nakazujejo (značilnost pri $p=0,10$) razlike pri oceni sprememb cen inputov, kjer bolj izrazito povečanje pričakujejo v panogi G (trgovina) in F (gradbeništvo), vendar pa je predvsem v gradbeništvu vzorec majhen. Glede na velikost podjetij razlike niso značilne.

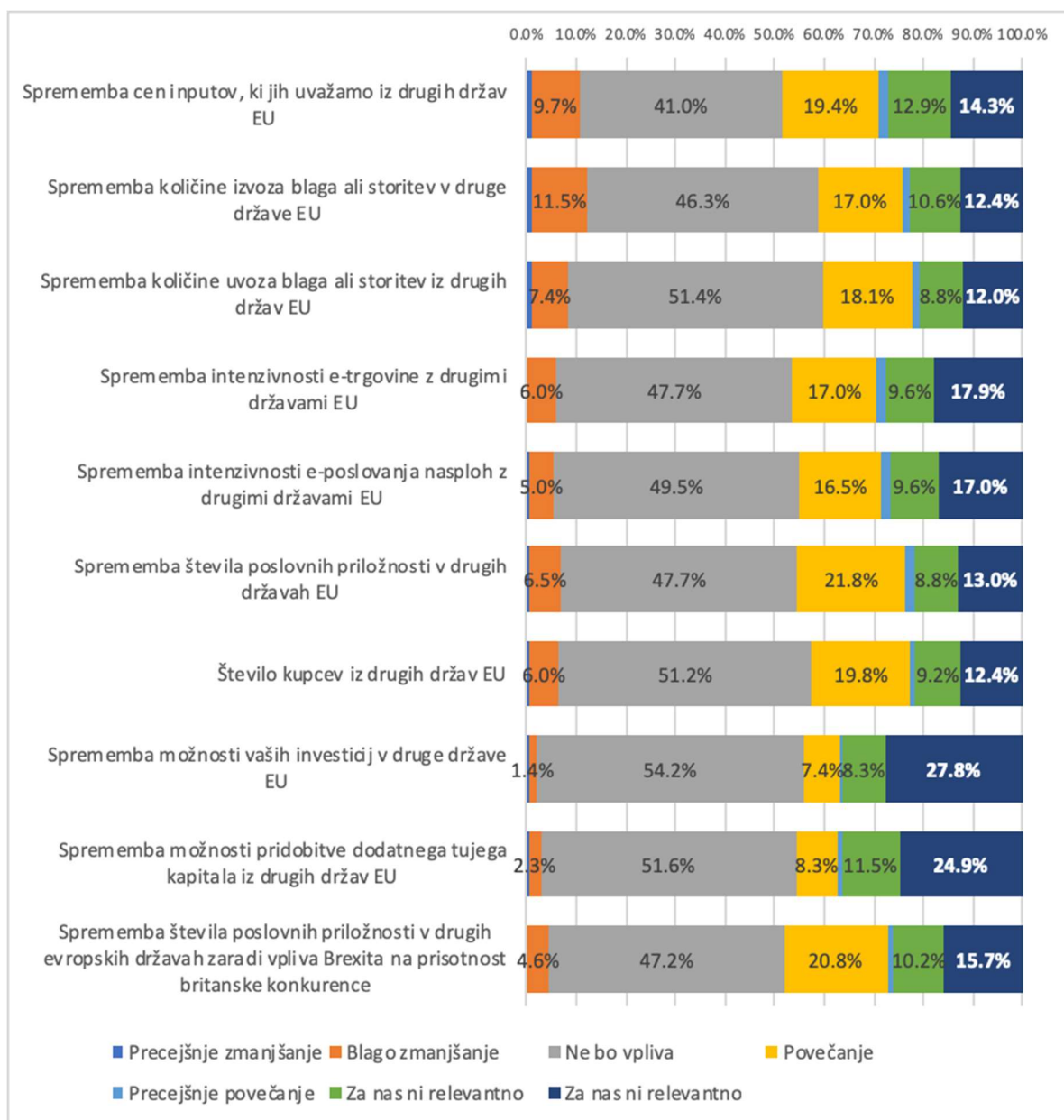
Slika 22: Posledice trdega Brexita v primerjavi z dogovorom



N=195-200

Na koncu smo podjetja prosili še za primerjavo učinkov trdega Brexita z ostalimi možnimi različicami dogovora (Slika 22). Med respondenti, ki so podali primerjavo, se pokaže, da večji delež respondentov meni, da bi trdi Brexit bolj negativno vplival predvsem preko stroškov (cen nabave materialov, surovin), cene, povpraševanje in prodajo na trgu Združenega kraljestva, prav tako pa večji delež respondentov pričakuje negativen vpliv na dobiček in povpraševanje na trgih EU.

Slika 23: Posredni učinki: Odgovori podjetij na vprašanje »Kako menite, da bo Brexit vplival na naslednje kategorije za vaše podjetje v naslednjih treh letih? Ali bo prišlo do poslabšanja/zmanjšanja ali izboljšanja/povečanja?«



N=216-218

Pri analizi vpliva trdega Brexita v primerjavi z dogovorom na poslovanje podjetij glede na velikost podjetja se pokažejo značilne razlike pri oceni vpliva na cene na trgu ZK, kjer so bolj negativna večja in velika podjetja, nakazujejo pa se (značilno $p=0,10$). V vseh primerih podatki pokažejo, da bolj negativne rezultate pričakujejo velika podjetja. Nekaj razlik se pokaže tudi med panogami, in sicer so razlike statistično značilne pri oceni vpliva trdega Brexita dobiček, kjer so bolj negativni glede na povprečno vrednost v predelovalnih dejavnostih, ter glede na prodajo v EU (kjer poleg predelovalne dejavnosti so bolj negativni tudi v panogi prometa in skladiščenja). Šok bi zagotovo imel večji učinek, pri čemer je promet in skladiščenje tudi panoga, ki je vezana na gospodarsko aktivnost. Rezultati so tudi skladni z rezultati

kvalitativnega intervjuja, kjer predstavnik logistike opozori na možnost iskanja novih trgov in pa padca cen zaradi večje konkurence.

Pri ostalih kategorijah (Slika 23) je sicer odgovor, da vpliva ne bo, pogost, vendar pa se hkrati opazi možnost preusmeritve, kar je bistvo posrednih vplivov. Tako okoli 20 % respondentov meni, da se bo povečala količina izvoza v druge države EU, enako velja tudi za uvoz, da bo prišlo do spremembe števila poslovnih priložnosti v drugih državah EU, in sicer kar četrtnina jih pričakuje povečanje števila ali izrazito povečanje, podobno velja tudi za povečanje števila kupcev iz drugih držav EU. Posredni učinki se torej pričakujejo, z izjemo povečanja cen inputov iz držav EU, ki ga pričakuje petina respondentov, pa so ostali posredni pričakovani učinki pozitivni ali pa (kar sicer prevladuje) se pričakuje, da vpliva ne bo.

5.2.3. Pregled ugotovitev

V nadaljevanju v tabelarni obliki povzemamo glavne ugotovitve ankete (Tabela 17).

Tabela 17: Povzetek glavnih rezultatov ankete

Področje	Ugotovitve
Pomen trga Združenega kraljestva	<ul style="list-style-type: none"> – Kot izvozni in uvozni trgi najpomembnejši trgi EU15, sledijo ostali trgi EU in trgi bivše Jugoslavije – Trg združenega kraljestva pomemben ali zelo pomemben le za okoli 10 % podjetij kot izvozni trg – Kot nabavni trg (uvoz) pa je trg Združenega kraljestva pomemben ali zelo pomemben samo za okoli 5 % podjetij
Ocena gospodarskega stanja	<ul style="list-style-type: none"> – Danes 20 % podjetij meni, da je zelo dobra, še 40% pa meni, da je dobra, skupaj torej 60% meni, da je zelo dobra/dobra – Pričakuje se poslabšanje, čez eno leto samo okoli 40% meni, da bo zelo dobra/dobra
Poznavanje Brexita	<ul style="list-style-type: none"> – Okoli 60 % respondentov zelo dobro ali dobro pozna Brexit, nekoliko manj seznanjeni so z različicami Brexita
Pripravljenost na Brexit in posledice v podjetju	<ul style="list-style-type: none"> – 40 % meni, da so dobro ali zelo dobro pripravljeni na posledice Brexita – 22 % respondentov je pripravilo ukrepe za različne scenarije – Tretjina jih je določila posledice Brexita
Vpliv Brexita	<ul style="list-style-type: none"> – Približno 75 % zelo negativen/negativen za gospodarstvo EU – Čez 90 % zelo negativen/negativen za gospodarstvo ZK – Približno 60 % respondentov pričakuje negativne posledice za slovensko gospodarstvo – Bolj negativna so pričakovanja za velika slovenska podjetja kot pa za SME – Večina respondentov za svoje podjetje ne pričakuje vpliva (60 %), 35 % pričakuje negativen/zelo negativen
Pogajalski poudarki	<ul style="list-style-type: none"> – Najbolj izpostavljajo prost pretok blaga, – Prost pretok storitev – Nizke administrativne ovire – Hitra rešitev problema Brexita
Tečajna tveganja	<ul style="list-style-type: none"> – Več kot polovica respondentov meni, da vrednost funta na njih ne vpliva neposredno ali posredno – Večina podjetij (okoli 80%) nima scenarijev o možnem vplivu Brexita na funt, – Približno enak odstotek tudi nima ocene vpliva Brexita preko vrednosti funta na poslovanje – Večina podjetij se ne zavaruje pred tečajnimi tveganji
Vpliv Brexita na poslovanje podjetij	<ul style="list-style-type: none"> – Podjetja v povprečju menijo, da na njih Brexit ne bo vplival ali pa bo vpliv blago negativen. – Bolj izrazito negativni odgovori so pri vplivu na dobiček, povpraševanje (količinsko in vrednostno) na trgu Združenega kraljestva. <p>Neposredni učinki/ učinki na sodelovanje Slovenija-ZK bolj izrazito negativni pri:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Količini izvoza v ZK - Količini uvoza - Številu poslovnih priložnosti v ZK - Številu kupcev iz ZK - Obsegu e-trgovine in e-poslovanja <p>Delež tistih, ki pričakuje negativen vpliv, je večji tudi pri:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Globini in trdnosti proizvodnih verig v EU nasploh - Prenosu znanja in tehnologije med EU in ZK - Stabilnosti sodelovanja z britanskimi partnerji - Verjetnosti dolgoročne prisotnosti na trgu ZK - Verjetnosti vstopa ali vstopa z novimi izdelki (če so že prisotni)

<i>Področje</i>	<i>Ugotovitve</i>
<i>Trdi Brexit v primerjavi z dogovorom</i>	Posledice po pričakovanjih bolj negativne v primeru trdega Brexita zlasti pri: <ul style="list-style-type: none">- Cenah izvoznih in uvoznih dobrin- Stroških materiala/surovin in ZK- Prodaji v ZK- Povpraševanju iz ZK- Dobiček

6. OCENA VPLIVA BREXITA NA PODJETJA S POMOČJO POGLOBLJENIH INTERJUJEV

6.1. OPIS METODOLOGIJE

Metoda poglobljenega intervjuja je metoda kvalitativnega raziskovanja. Kvalitativno raziskovanje nasploh skuša zajeti značilnosti procesov ali dogodkov v njihovem okolju ter jih skuša znotraj tega konteksta tudi razumeti (Denzin in Lincoln, 2005, v (Redek et al., 2017)). Namen uporabe kvalitativne metodologije v pričujoči analizi je bilo pridobivanje bolj poglobljenega vpogleda v mnenja posameznih podjetij iz posameznih panog, zajeti njihove izkušnje, stališča, probleme, ki jih zaznavajo v procesu trgovine z Združenim kraljestvom.

Za analizo mnenj in stališč smo uporabili metodo kvalitativnega raziskovalnega intervjuja, kar je voden razgovor z ustreznimi sogovorniki. Strukturo okvirno določi vnaprej raziskovalec, ki na podlagi cilja analize seveda določi okvirne tem pogovora, pri čemer se skozi razgovor izhodiščna vprašanja ustrezno dopolnjuje oziroma se konkretno izvedbo intervjuja prilagodi naravi pogovora, sogovorniku, izkušnjam (različni trgi), pomenu in vlogi problematike pogovora za samega sogovornika. Vprašanja so odprta in omogočajo sogovorniku razlago izkušenj. Vprašanja smo dopolnjevali predvsem glede na izkušnje sogovornikov ter glede na morebitno pojavljene nove vidike.

V metodi kvalitativnega raziskovalnega intervjuja je določanje števila sogovornikov v literature statističnega raziskovanja precej odprto, kar je svojevrsten izziv. Tako literatura navaja kot temeljni princip zahtevo po saturaciji, kar pomeni, da s pomočjo dodatnih intervjujev več ne prihajamo do novih informacij. Seveda je precejšen izziv ugotoviti, kdaj se to zgodi. Literatura navaja več smernic, pri čemer so glavni dejavniki odločitve (npr. kot navajajo Malterud, Siersma, & Dorrit Guassora, 2015):

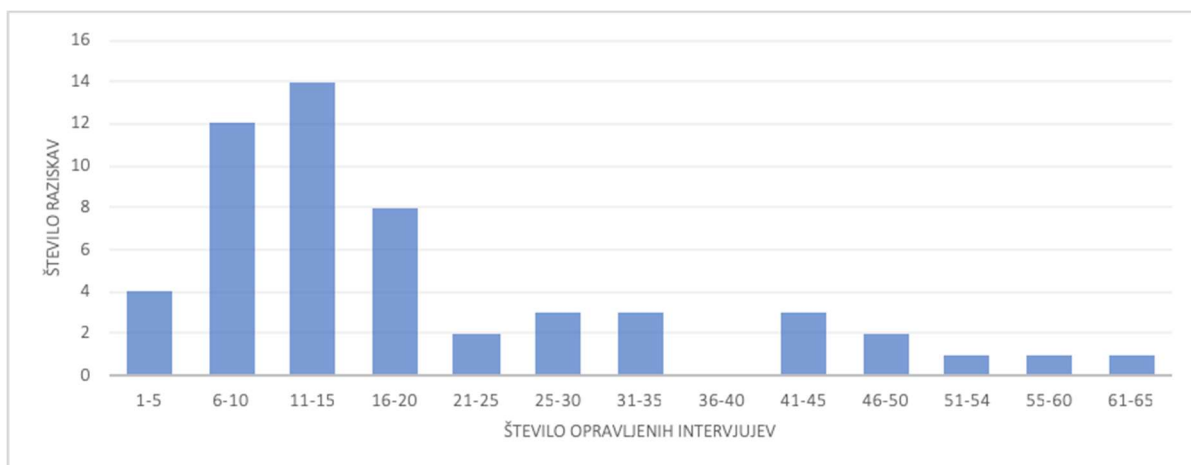
- 1) cilj raziskave;
- 2) značilnosti vzorca;
- 3) kvaliteta (globina) pogovorov;
- 4) analitična strategija.

Drugi avtorji navajajo še številne druge kriterije, med katerimi se pojavljajo naslednji:

- načini vzorčenja in homogenost skupine;
- zahtevnost (kompleksnost) intervjujev;
- občutek raziskovalca (bolj izkušeni hitreje dobijo pravi občutek o saturaciji);
- zagotovitev doseganja ciljev raziskave.

Konkretnih smernic o ciljem številu intervjujev tako ni, je pa v literaturi možno zaslediti smernice, da jih naj bo najmanj 5, da je okvirno število okoli 12, 15, itd. Nedorečenost "ustreznega" števila enot je rezultat kompleksnosti metode in pa dejstva, da je velikost, ki bo zagotovila saturacijo, lahko zelo različna (odvisna od zgoraj navedenih ciljev). Galvin (2015, Slika 1) analizira število opravljenih intervjujev v analizi porabe elektrike, ki je podobno kot naša analiza, precej fokusirana. Ob tem ugotavlja, da je večina študij uporabila med 6 in 15 intervjujev (Slika 24).

Slika 24: Število raziskav, ki je vsebovalo določeno število intervjujev



Vir: (Galvin, 2015)

Galvin (2015) kaže tudi na to, da je v večini primerov dovolj tudi 10 intervjujev, da se identificira določen problem, ki bi ga želeli analizirati, tudi če je vzorec popolnoma naključen (Slika 25).

Slika 25: Verjetnost zajetja teme glede na pogostost teme v populaciji

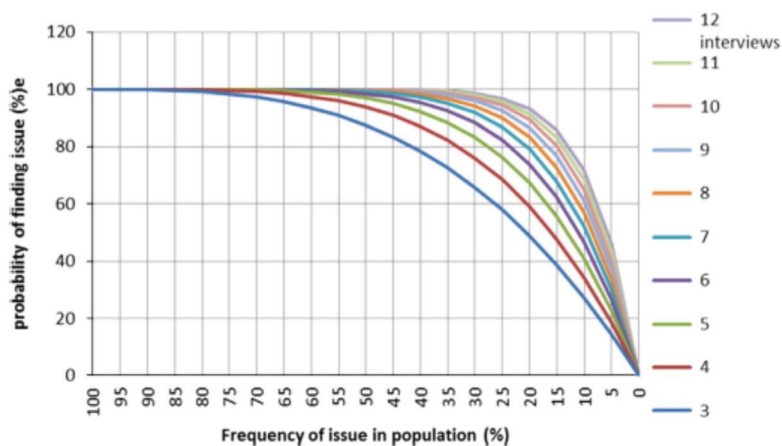


Fig. 3. Probability of finding an issue in small sample qualitative interviews, given its frequency in the population.

Vir: (Galvin, 2015)

Literatura tako ni enotna glede smernic za izvajanje intervjujev, vendar pa nakazuje, da je za ustrezno obravnavo problema veliko študij uporabilo med 5 in 15 intervjujev, nekatere celo precej manj.

Zaradi specifične problematike, ki jo ta študija obravnava, smo se pri zajemu podatkov osredotočili na sledeče vidike:

- 1) cilj študije, ki je jasno opredeljen;
- 2) populacijo in pomen trgov za populacijo;

3) panožne specifike.

Osnovna vprašanja so tako zajemala:

- Na katerih trgih ste aktivni in zakaj ste izbrali te trge?
- Kako pomemben je za vas, vaša dejavnost, vaše proizvode, vašo velikost podjetja trg Združenega Kraljestva (ZK)?
- S kakšnimi ovirami ste se do sedaj soočali na trgu ZK? Kako pomembne so za vas nasploh carinske, necarinske ovire?
- Ali poznate/spremljate informacije o Brexitu?
- Kako menite, da bo Brexit vplival na vaše poslovanje in zakaj?
- Kaj so po vašem mnenju tri ključne stvari, na katere bi se morali osredotočiti v pogajanjih o EU po Brexitu?
- Ali pri poslovanju s tujino uporabljate e-poslovanje? Kaj pa pri poslovanju z ZK?
- Kako pomembno je za vas tečajno tveganje? Kaj pričakujete glede funta?
- Kaj pričakujete od države, kje bi si želeli več podpore od države?

Intervjuje smo izvajali med marcem in aprilom 2019. V tem času smo izvedli 18 intervjujev. Podjetja smo kontaktirali po telefonu in po elektronski pošti in jih osebno prosili za sodelovanje. Podjetja smo izbirali iz baze SLOEXPORT, pri čemer smo se osredotočili na podjetja, ki delujejo na trgu Združenega kraljestva in interesne organizacije. Pogovore smo izvedli osebno (v podjetju/organizaciji) ali po telefonu, in sicer smo vedno upoštevali želje sogovornika. Ker so časovno zelo omejeni, smo se jim prilagodili in omogočili tudi razgovor po telefonu. Pogovori so trajali med 15 in 45 minut, odvisno od pomena trga za podjetje, poznavanja problematike ter seveda tudi bogastva informacij, ki so ga bili sogovorniki pripravljeni deliti.

Glede na to, da se je že po treh ali štirih intervjujih pokazalo, da so izkušnje podjetij v osnovi zelo podobne ter da podjetja ne glede na panogo navajajo podobne probleme, ocenjujemo, da smo dosegli kriterij saturacije.

6.2. POVZETEK REZULTATOV KVALITATIVNE ANALIZE

Področje	Ugotovitve
Pomen trga Združenega kraljestva	<ul style="list-style-type: none"> - Trg relativno nepomemben - Podjetja tam neposredno prisotna zelo malo - Del posredne prisotnosti (kot sestavni deli končnih dobrin ali preko prodaje preko posrednikov na trg ZK) - Pomembnejše gospodarske povezave EU-ZK
Analiza trenutnih ovir	<ul style="list-style-type: none"> - Večjih ovir ni - Nekateri navajajo nepoznavanje trga - Razlike v standardih, regulativi
Poznavanje Brexita	<ul style="list-style-type: none"> - Podjetja spremljajo proces Brexit - Poudarjajo problem negotovosti
Pripravljenost na Brexit in posledice v podjetju	<ul style="list-style-type: none"> - Podjetja se pripravljajo na Brexit na različne načine - Pospeševanje dobave (rastoči stroški skladiščenja in cen skladišč) - Razmišljanje o novih trgih - Vendar bistveno negativnih posledic ne pričakujejo
Vpliv Brexita	<ul style="list-style-type: none"> - Podjetja se bojijo predvsem vpliva carin, pri čemer so lahko učinki različni glede na moč domače (britanske) konkurence ter pomen konkurence iz drugih držav EU - Če konkurenca večinoma iz drugih držav EU, domača pa je šibka, bodo vsi dobavitelji v istem položaju - Problem potencialnega dviga cen na prodajo na trgu ZK in možnost znižati ceno - Možno preusmerjanje na druge končne trge kot prodajne trge, tam večja konkurenca in pritisk na cene - Postopki in standardi na krajši rok naj ne bi bili problem, na daljši rok pa se lahko izkoristijo za zaščito trga ZK - Vpliv Brexita kot signala in njegovi širši ekonomski učinki
Pogajalski poudarki	<ul style="list-style-type: none"> - Končanje negotovosti - Carine - Ohranitev standardov, regulative skladne z EU - Pretok dela
Tečajna tveganja	<ul style="list-style-type: none"> - Tečajna tveganja niso zelo pomembna, večina podjetij postavlja cene v evrih

6.3. POMEN POSAMEZNIH TRGOV ZA PODJETJA

Kot kažejo statistični podatki (poglavje 1), je neposredne trgovine z Združenim kraljestvom relativno malo. Tako izkušnjo ima več sogovornikov. Eno od podjetij, ki sicer sodeluje v verigi avtomobilskih podjetij, tako navaja, da neposredno sami prodajo v Združeno kraljestvo samo okoli 0,5 % vsega blaga, okoli 30 % prodajo v ZDA, ostalo pa na evropske trge. Dodali pa so tudi, da pravzaprav ne poznajo podatkov natančno, saj imajo matično podjetje v Nemčiji, ki pa njihove izdelke prodaja naprej, žal pa ne poznajo točno kam in koliko.

Interesna organizacija podjetij je poudarila, da sodelujejo s 115 podjetji, britanskimi, slovenskimi in multinacionalkami, ki so povezane s trgovino Združenega kraljestva in Slovenijo. Trg Združenega kraljestva za slovenska podjetja sicer ni najpomembnejši, so pa gospodarske povezave vseeno pomembne, tako posredne kot tudi neposredne. V zadnjem času so opazili porast menjave, v 2018 je uvoz narasel celo za 14 % (dodali so, da je bila vrednost funta »ugodna«), izvoz pa je narasel za 11 %, kar je deloma posledica tega, da si podjetja delajo zaloge v Združenem kraljestvu, da bi se v primeru Brexita izognili vsaj delu plačila carin. Interesno združenje je poudarilo tudi, da je trg Združenega kraljestva velik trg, ki ima 66 milijonov ljudi, da je na njem enostavno poslovati ter da se dosegajo na tem trgu višje cene in zato višje marže. Zato pričakujejo, da bo trg zanimiv tudi po Brexitu.

Druga interesna organizacija je povedala, da trg Združenega kraljestva za naša podjetja ni pretirano pomemben, da se v Združeno kraljestvo izvozi okoli 2 % vsega izvoza neposredno, ocenjujejo pa, da še okoli 4 % posredno. Vseeno pa dodajo, da je trg zelo pomemben, saj predstavlja enega od »top 10« globalnih trgov, ki je hkrati tudi trg, ki dopušča visoke marže.

Trg Združenega kraljestva je po mnenju sogovornika po drugi strani zahteven trg, najprej ker je zelo nasičen, veliko je konkurence. Je tudi specifičen kulturno in zato tudi z vidika proizvodov, nekaterim je izziv tudi jezik. Vložek, da podjetje na trg prodre, je precejšen. To so glavni dejavniki, ki po mnenju sogovornice, zavirajo vstop na te trge.

Podjetja, ki so dobavitelji drugim podjetjem iz svetovih verig vrednosti, večinoma ne poslujejo neposredno s trgi Združenega kraljestva, poslujejo pa z njimi posredno. Tako podjetje, ki proizvaja predvsem proizvode, ki so sestavni deli za druge proizvode (80 % vse prodaje), prodaja predvsem sestavne dele, ki se vgrajujejo v različne motorje, pravi, da je za njih glavni trg nemški trg, kamor prodajo četrtno vsega, sledijo trgi ZDA in Italije, trga Francije in Združenega kraljestva pa sta skupaj na četrtem mestu. Kot pravijo, so glede trgov »omejeni«, saj so njihovi ciljni trgi določeni s tem, kje so močnejše razvite panoge, ki so lahko uporabniki njihovih izdelkov. V podjetju dodajo, da je neposredne prodaje na trg Združenega kraljestva malo, posredno pa več, saj se njihovi deli vgrajujejo v motorje, ki gredo preko nemških proizvajalcev v Združeno kraljestvo, kjer se vgradijo v končne proizvode.

V trgovini poročajo, da sicer sodelujejo z trgovino Združenega kraljestva, vendar pa je delež nabave na tem trgu majhen, zato ne pričakujejo večjega učinka, sploh ne neposrednega, morda pričakujejo več posrednega vpliva preko vpliva na poslovno klimo, »na vzdušje v gospodarstvu«. Kupec izdelkov, ki se uvažajo, je predvsem končni potrošnik.

Eno od največjih slovenskih podjetij navaja, da na trgu ZK prodajo okoli 10 % vsega, kar prodajo na trgih zahodne Evrope, tako da je trg za njih relativno pomemben.

Podjetje iz IKT panoge je povedalo, da prodajajo predvsem na domačem trgu, tako da neposredno za njihove končne izdelke, ki jih prodajajo, trg ni pomemben. Omenili pa so, da »prodajajo« tudi storitve, ko njihovi zaposleni opravljajo delo za naročnike iz tujine, ki pa so lahko tudi iz Združenega kraljestva. V tem primeru gre za izvoz storitev, kjer pa je ključna cena.

Trgovinsko podjetje (oblačila) navaja, da so s svojo dejavnostjo prisotni na domačem trgu, da pa s spletno trgovino posegajo tudi na tuji trg (hrvaški), in sicer zaradi bližine in poznavanja tega trga. Podobno kot številna druga podjetja tudi oni navajajo, da s trgom Združenega kraljestva nimajo povezav.

Brexit bo lahko precej vplival tudi na dejavnost špedicije. Govorili smo z enim večjih špediterskih podjetij v Sloveniji. Sogovornik je najprej komentiral pomen trga in povedal, da »za panogo sicer ni nepomemben«, za njih pa je manj pomemben, saj z njihovimi vozili niso vezani neposredno na ta trg. Njihova vozila namreč tovor puščajo v Franciji, Belgiji. V samo Združeno kraljestvo gredo redko, v preteklosti so imeli tudi nekaj težav, predvsem je šlo za časovne težave pri prehodu meje, »časovne luknje«, težave v pristaniščih, težave z rezervacijami.

Podjetje, ki se ukvarja s prodajo materialov (reciklaža), je povedalo, da so njihov ciljni trg tuji trgi, kjer poslujejo s kovinami, predvsem barvnimi kovinami in železom. V Združenem kraljestvu so prisotni samo posredno. Sicer pa njihovi partnerji (večja multinacionalka, ime pri avtorjih zaradi zaščite identitete podjetja) prodaja ingote in bilete tudi na trg Združenega kraljestva. Tako da so na trgu prisotni posredno.

Kar nekaj sogovornikov pa je bilo mnenja, da (podjetje X) »nima nobene povezave z Brexitom, zato vam tukaj žal ne morem nič pomagati«. Konkretno mnenje smo dobili po elektronski pošti kot odgovor na prošnjo za sodelovanje. Precej podobnih odgovorov smo dobili tudi po telefonu. Zagotovo kar nekaj tudi zato, ker sogovorniki niso pripravljeni sodelovati. Vendar pa je nekaj sogovornikov omenilo tudi, da tam niso prisotni, da jih ne bo prizadelo, kar pomeni, da ne razmišljajo dovolj o morebitnih posrednih vplivih.

6.4. ANALIZA OBSTOJEČIH OVIR NA TRGU ZDRUŽENEGA KRALJESTVA

Podjetje, ki sodeluje z avtomobilsko industrijo, samo pa je iz panoge kovinske industrije, trenutno ne čuti večjih ovir na trgu. Še največ težav so zaznali v preteklosti zaradi nihanja funta, kar pa se je končalo, saj so začeli cene določati v evrih, s čimer so se izognili tečajnemu tveganju in ga prenesli na podjetja/kupce iz Združenega kraljestva.

Eno od podjetij iz panoge farmacije navaja, da je glavna ovira na britanskem trgu nizka cena. Razložili so, da je na tem trgu veliko konkurence iz Indije, ki ima močno razvito to panogo. V Združenem kraljestvu imajo odprta manjša podjetja, ki imajo ustrezno licenco in preko njih oskbujejo z indijskimi zdravili britanski trg. Tablete pripeljejo v Združeno kraljestvo v velikih pakiranjih, nato jih v lokalnih podjetjih v Združenem kraljestvu prepakirajo. Strošek je 5-10 tisoč, pri čemer je potrebno upoštevati, da je cena razvojnika v Indiji bistveno nižja kot pri nas,

kar povzroči razliko v ceni. Ostalih ovir na tem trgu ni, tudi ne regulatornih, Agencija za zdravila je tudi (za zdaj še, naj bi se selila) locirana v Londonu, standardi so prav tako isti za celo Evropo, tako da težav ni. Povedali so še, da je svojevrsten izziv tudi struktura lastnikov lekarn, ki so pogosto indijskega porekla in zato imajo indijska zdravila dodatno prednost na trgu.

Podjetje iz kovinske industrije, ki je vezano na avtomobilsko industrijo, navaja, da »ovir praktično ni«, prodajajo samo en izdelek, pri katerem ni nobenih težav.

Podjetja iz trgovinske panoge, ki sicer ni prisotno na tem trgu, je dodalo, da z njimi tudi nimajo neposrednih dobaviteljskih povezav, zato seveda nimajo nobenih težav, predvsem pa so tudi mnenja, da ne bodo imeli zato nobenih težav ali vpliva Brexita na poslovanje.

Podjetje iz panoge IKT omeni več razlogov, ki so povezani s cenovno konkurenčnostjo (obdavčitev v Sloveniji in s tem povezana cena dela, saj izvažajo storitve). Ker izvažajo storitve, ki jih nudijo tako na daljavo kot tudi na lokacijah v tujini, omenijo tudi našo kompleksno zakonodajo (napotitve, prijave).

Špeditersko podjetje iz osrednje Slovenije, kot rečeno, običajno ne posluje neposredno s trgov Združenega kraljestva. V preteklosti so imeli tudi nekaj težav, predvsem je šlo za časovne težave pri prehodu meje, »časovne luknje«, težave v pristaniščih, težave z rezervacijami. Poudarili pa so, da bi povečanje časa, ki bi se porabil za obmejne postopke za 50-100 % (gre vseeno za zelo kratke časovne intervale), bi lahko povečalo cene transporta za 20 %.

Kar se tiče ovir, interesna organizacija pravi, da večjih ovir pravzaprav ni. Omenili so, da so trenutno največje ovire predvsem ovire v standardih, kjer te tradicionalno obstajajo, omenili so recimo razlike v motornih vozilih, potrebne homologacije, prilagoditve. Sicer pa ne zaznavajo večjih ovir.

6.5. ANALIZA POZNAVANJA, PREDVIDEVANJA POSLEDIC TER PRIPRAVE NA BREXIT

Ena od interesnih organizacij poroča, da glede Brexita v povprečju ne dobivajo veliko vprašanj, pravijo, da morda tudi zaradi negotovosti. Večjega učinka sicer ne pričakujejo, predvsem zaradi majhnega obsega sodelovanja s tem trgom. Kar pričakujejo, so predvsem bolj zahtevni postopki, več administracije, tudi carine in pa ovire zaradi postopkov carinjenja. Poleg tega pričakujejo večjo vlogo posrednih vplivov, predvsem tistih, ki se dotikajo poslovne klime oziroma vzdušja v gospodarstvu. To je sicer skladno tudi z učinki, ki jih merijo v drugih državah ("Brexit adds to gloom over long-term growth prospects," 2017; Global Counsel, 2015; Tetlow & Stojanovic, 2018). V organizaciji poročajo tudi, da tisti, ki poslujejo z Združenim Kraljestvom, pričakujejo težave glede carin, pri logistiki, pričakujejo daljši čas naročila, daljše dobavne roke, povečanje stroškov izdelkov, pričakuje se tudi, da se bodo povečale zahteve glede predplačil.

Druga interesna organizacija je omenila, da se posledice kažejo v večjem interesu podjetij, da bi pospešila dobavo (podobno povedali tudi drugi – kopičijo zaloge), kar podjetja sicer nekaj stane, saj se pojavljajo dodatni stroški najema. Dodajo tudi, da imajo s takšno strategijo težave predvsem agroživilci, ki zaradi pokvarljivosti blaga zalog ne morejo kopičiti. Dodatno se pri podjetjih pojavlja še strošek upravljanja teh zalog.

Z vidika napovedovanja posledic Brexita so v interesnem združenju povedali, da se pojavljajo skrbi predvsem glede:

- 1) carin;
- 2) necarinskih ovir. V tem kontekstu so na združenju omenili predvsem razlike v standardih, ne samo pri proizvodih, pač pa tudi v storitvenih dejavnostih. Do sprememb namreč lahko pride, ker bi se spremenili postopki, s čimer se vodo pri podjetjih pojavili stroški priprave na nove procese ter morebitni stroški nove, dodatne, spremenjene dokumentacije. Dodajo pa, da je vprašanje, ali bi Britanci prešli na nove standarde, seveda pa je to zlasti na srednji in daljši rok možno, saj s tem lahko zaščitijo svoj trg.

Z vidika e-trgovine ena od interesnih organizacij napoveduje, da bo povpraševanje po izdelkih iz Združenega kraljestva upadlo, ker se bodo dvignili stroški (carine) in s tem cene.

Podjetje iz kovinske industrije, ki sodeluje s podjetji iz več panog, ki sestavljajo motorje in druge izdelke, navaja, da sami večjih posledic ne pričakujejo. Pričakujejo, da se njihov položaj v svetovnih verigah vrednosti ne bo spremenil. Pravijo sicer, da lahko pride do kratkoročnega upada, če bi bile uvedene carine, lahko pride tudi do kratkoročnejših težav pri oskrbi. V primeru večjih carin se pričakuje, da bo prišlo do učinkov preusmerjanja na krepitev sodelovanja s Kitajsko ter preselitev proizvodnje končnih izdelkov na »celino« (ostale EU države). Na kratek rok tako pričakujejo padec proizvodnje. V podjetju so tudi povedali, da je večina večjih sklopov iz ostalih držav EU, predvsem iz Nemčije. Dodali so še, da je za proizvodnjo končnega izdelka zelo pomembna just-in-time proizvodnja in dobava, tako zaradi prostora kot tudi načina dela. Komponente za končne izdelke nimajo shranjenih, tako da so v podjetju celo navedli, da bi britansko podjetje, ki uporablja njihove izdelke (kot del polproizvoda, ki pride iz Nemčije) za tri tedne zaprlo proizvodnjo in se v tem času skušalo prilagoditi. Težave bi se pojavile predvsem v primeru »hard brexita«.

Tudi podjetje iz panoge IKT spremlja Brexit, vendar pa pravijo, da neposrednih vplivov na njih Brexit ne bo imel, ima pa lahko posredne zaradi večje negotovosti, sicer pa na njihovo poslovanje bolj vplivajo drugi dejavniki. Pomembna je, kot rečeno, zlasti negotovost, ki lahko vpliva na potrošniške nakupe.

Podjetje iz farmacevtske panoge pravi, da spremljajo informacije o Brexitu iz dnevnega časopisja, pohvalijo tudi delavnice MZZ, ki se jih udeležujejo. Sami Brexita ne vidijo kot tveganja, pač pa predvsem kot priložnost. Podjetje je namreč v evropskem kontekstu majhno, tudi centralizirano organizirano, zato se lahko hitro prilagodijo, se »hitreje obrnejo«. Konkurenca iz EU je večja in ni tako fleksibilna. Menijo tudi, da Združeno kraljestvo na tem področju ne bo zaostri standardov in tudi ne uvedlo carin (menijo, da bo stopnja 0 %), saj je na tem trgu pomanjkanje zdravil, zato bi lahko prišlo do težav z oskrbo. Zato tudi pričakujejo, da bodo še vedno sprejeli oziroma priznali »qualified person«, kar pomeni, da testiranja, meritve, ki se delajo v Sloveniji, veljajo tudi v Združenem kraljestvu. Če do tega priznavanja ne bi prišlo, bi to podpržilo postopke, a računajo, da, kot rečeno, zaradi pomanjkanja robe do tega ne bo prišlo. Če bi prišlo do pomanjkanja robe, bi cene lahko močno zanihale navzgor, v podjetju tako navedejo, da bi lahko z nekaj 10 centov cena narasla za isto dobrino na 30 funtov.

Kot temeljno težavo v farmacevtskem podjetju vidijo priznavanje »qualified person«. Prav tako si želijo, da se registracijski postopki ne bi spremenili, da bi ostala »registracijska mapa« enaka, kot je sedaj (enaka kot v Nemčiji), da bi ohranila iste sestavne dele, da bi ohranili tudi iste standarde.

Kar se tiče ostalih težav, v farmacevtskem podjetju navedejo možnosti logističnih težav, vendar bi to rešili z nakopičenjem zalog. Predvidevajo tudi, da večjih težav ne bo tudi zato, ker bodo sicer imeli Britanci večje težave, saj so tudi odvisni od izvoza v EU. Kot morebiten problem navedejo tudi tudi DDV, ki bi ga bilo potrebno plačati / založiti, podobno kot pri izvozu na Norveško. Vendar za podjetje to ne bi bilo veliko finančno breme.

Podjetja smo vprašali tudi o vplivu Brexita na vrednost funta in na vpliv na poslovanje. Podjetje iz kovinske industrije pravi, da je funt predvsem težava za gospodarstvo Združenega kraljestva, bistveno bolj kot za ostale države. Pričakujejo, da bo vrednost funta padla, da se bo približala razmerju 1:1, sploh v primeru trdega Brexita. Sami so v podjetju že pred leti, in sicer zaradi težav s tečajnim tveganjem, začeli določati cene v evrih in na ta način tveganje prevalili na kupce iz Združenega kraljestva. Tako bi za kupce zaradi padca funta izdelek lahko postal dražji.

Farmacevtsko podjetje prizna, da je funt precejšen izziv, saj je njegova vrednost v zadnjih letih padla z 1,45 na 1,12 evra za funt, kar predstavlja približno 20 % vrednosti. Funt je za podjetje največje tveganje. Tu so ponovno v prednosti indijska podjetja, ki pakirajo zdravila v Združenem kraljestvu, saj je del stroškov že v funtih, kar jim daje 10-20 % prednost. Dodali pa so, da so instrumenti zavarovanja predragi, da morebitne spremembe tečaja vkalkulirajo v ceno. Ker se posli dogovarjajo tudi na mesečni ravni, sprememba tečaja ni večji problem.

Kar se tiče priprav na Brexit, se izkušnje in mnenja podjetij razlikujejo, čeprav so vsi sogovoriniki bili seznanjeni z Brexitom.

V podjetju iz kovinske industrije, ki je sicer v tuji lasti, so se začeli sistematično pripravljati na Brexit že v jeseni 2018, ampak predvsem na ravni matičnega podjetja. Povedali so, da bi jih prizadel predvsem »trdi Brexit«, ki bi lahko v pol leta ali letu povzročil premik proizvodnje iz Anglije na kontinent.

Podjetje iz farmacevtske panoge ves proces, kot rečeno, spremlja, načrtujejo povečanje zalog, sicer pa, kot rečeno Brexit vidijo tudi kot priložnost.

Podjetji iz trgovine, ki sicer nimata neposrednih povezav s trgovino Združenega kraljestva, ne pričakujeta nobenega neposrednega vpliva. Za posredni vpliv pravi eden od sogovornikov, da ga v tem trenutku ni mogoče oceniti. Ena od trgovin (tekstilna veriga) sicer pravi, da Brexit spremljajo, precej intenzivno in sicer, kar je zanimivo, predvsem v tujih medijih. Tudi glede funta seveda posledično pravijo, da gibanje funta ne bo imelo vpliva na njih.

Tudi podjetje iz kovinske industrije, ki sodeluje tudi z avtomobilsko, pravi, da Brexit sicer spremljajo, skrbi pa jih predvsem, kako bo s carinami vezano na poreklo blaga (državo porekla). Ker v Združenem kraljestvu ne nabavljajo, pač pa tam izdelke samo prodajajo, jih

zanimajo predvsem carine, ki bi jih morali plačati ob izvozu v Združeno kraljestvo. Dodali so še, da se lahko zgodi, da bodo carine, žal pa ne vedo, ali bodo lahko ustrezno prilagodili ceno (znižali), da bodo ostali konkurenčni. Pomembno je dodati, da na njihovem segmentu ni lokalne konkurence (op.a. iz Združenega kraljestva), se pa soočajo z ostalo evropsko in svetovno konkurenco, kar pomeni, da se bo večina prodajalcev soočila s podobno situacijo.

Glede tečajnega tveganja so v podjetju iz kovinske panoge, ki sicer veliko sodeluje z avtomobilsko, povedali, da jih tečaj ne skrbi, saj cene postavljajo v evrih. Zanimivo je, da je to prevladujoča izkušnja podjetij, s katerimi smo se pogovarjali, kar kaže tudi na pomembno vlogo evra kot valute. S tem, ko postavljajo cene v evrih, podjetja prevalijo tečajno tveganje na kupca.

Podjetje iz kovinske panoge pove, da jih postopki in standardi ne skrbijo. Standardi so postavljeni na ravni panoge, gre za uveljavljene stvari, ki so vezane na proizvodnjo in verigo vrednosti. Glede postopkov pri izvozu (logistika) pa so v podjetju dejali, da jih to ne skrbi, saj ta del nalog predajo špediterjem.

V špediterskem podjetju, ki sicer ni neposredno vezano na trg Združenega kraljestva, pa tudi sicer ni močno vezano na ta trg, so povedali, da »bi se verjetno vsi težavam ognili, vsi iščejo pogodbe drugje«. Dodali so, da ko bodo znane nove okoliščine, da bodo prevozniki iskali delo drugje, predvsem na znanih trgih, kot so npr. Avstrija, Nemčija, Španija. Podali so tudi zelo slikovit primer, kaj lahko pomeni mejna kontrola za špediterja. Ob uvedbi kontrole v Avstriji se je za njih precej zmanjšal dnevni domet kamionov, naredijo približno 250 km manj, saj kamioni čakajo na obmejno kontrolo. »Prej so s kamioni prišli v Stuttgart, zdaj pa v München«. Zaradi obmejne kontrole voznik stoji v koloni na meji (omenjene so Karavanke), posledično zamuja obveznosti, ves čas so zaradi tega zamude, »vsaka zamuda je denar«.

V špediterskem podjetju so dodali, da bo Brexit zaradi spremenjenih preferenc špediterjev glede trgov, kjer želijo delati, lahko prišlo do vpliva na cene. Zaradi povečanega interesa za delo na drugih trgih bo to zaradi večje konkurence lahko pripeljalo padca cen špediterskih storitev na teh trgih, pri čemer so opozorili, da te cene že itak padajo. Dodali so, da je v špediciji tudi nekaj dumpinga, pogodbe se sklepajo za krajši čas (2 leti), cene pa padajo, ni tradicionalne navezanosti na kupca/naročnika.

Podjetje, ki trguje s kovinami, ne pričakuje neposrednega vpliva Brexita na njihovo podjetje, saj ne posluje neposredno z Združenim kraljestvom. Se pa zelo zavedajo morebitnega posrednega vpliva. Sogovornik iz podjetja je namreč pojasnil, da je Brexit negativen signal za borze. Ker podjetje trguje s kovinami, cena kovin pa se določa na borzi, lahko Brexit vpliva na njihovo poslovanje preko borznih vplivov. Pričakujejo krajše prilagoditveno obdobje, dejali so

Sogovornik iz ene od interesnih organizacij je poudaril, da je glede Brexita precejšen problem sama negotovost. Negotovost je dolga, skupaj tri leta, poudarili so, da se je rok sedaj prestavil na oktober, kar še podaljšuje obdobje negotovosti. Problem je predvsem v tem, ker podjetja ne vedo, kaj bo in zato ne vedo, kako se pripraviti, kako reagirati. Poudarili so tudi, da so nekatera podjetja pred Brexitom razmišljala o investicijah (v odpiranje manjših podjetij v Združenem kraljestvu), vendar pa se je zaradi negotovosti proces ustavil.

Zanimivo je tudi stališče enega od sogovornikov, ki je dejal, da je vse skupaj politično, da je prenapihnjeno, da so določeni našli v temi svojo tržno nišo in da se zato Brexit prenapihuje glede na dejanske učinke. Dodal je še, da smo Slovenci nizko v dobavnih verigah, da bomo zato lahko izpad na tem trgu toliko lažje nadomestili drugje.

Interesno združenje zagotavlja tudi informacijsko podporo svojim članom glede različnih tem, ki so povezane z Brexitom. Opazili so, da je bilo na začetku glede Brexita veliko interesa, nato pa se je interes polegel. Poudarili so sledeče:

- 1) Pričakuje se, da bo prišlo do dogovora. Rok za brexit je bil že večkrat prestavljen, sogovornik omeni, da ima tudi Evropska unija interes, da pride do dogovora. Poudarili so tudi, da so Britanci zelo razdeljeni, kar naj bi bil tudi argument za dogovor, dodali so še »da se govori, da bo parlament sprejel dogovor«.
- 2) Pričakujejo, da velikega vpliva na slovensko gospodarstvo ne bo.
- 3) V vsakem primeru bo prišlo do nekega prehodnega obdobja, tudi če bi bil trdi Brexit, saj je nemogoče, da se stvari popolnoma spremenijo čez noč. V tem prehodnem obdobju vidijo predvsem naslednje spremembe:
 - a. Začasno poenostavljen postopek na meji pri uvozu, možnost zamika plačila carine
 - b. Veliko produktov carine ne bi imelo (omenili so številko 87 %), pri čemer podjetja najbolj skrbijo ravno carine. Dodali so tudi, da bi izdelki, ki jih prodajajo naša podjetja, večinoma padli v teh 87 % produktov, ki ne bi bili zavezani plačilu carine;
 - c. Postopki naj bi bili navkljub Brexitu poenostavljeni
 - d. Z vidika pretoka ljudi je podjetja skrbelo, kako bo s posamezniki, ki sedaj delajo pri teh podjetjih, ampak v Združenem kraljestvu (v pisarnah v ZK). Pričakuje se, da bo tudi tukaj prišlo do dogovora, prav tako da ne bo viz.
 - e. Glede pretoka ljudi se pričakuje tudi poenostavljen postopek za posameznike, ki so iz poklicnih skupin, ki so sicer deficitarne na trgu Združenega kraljestva.
- 4) Opazili so tudi, da se podjetja (ne samo slovenska) pripravljajo na Brexit tudi tako, da si v Združenem kraljestvu ustvarjajo zaloge. (op.a. to so potrdila tudi nekatera podjetja). Posledično se dogaja, da rastejo cene skladiščnih prostorov. Večji izziv pa je postopek skladiščenja/ ustvarjanja potencialnih zalog za tista podjetja, ki prodajajo pokvarljive izdelke (omenili konkretni primer podjetja).

Predstavniki interesne organizacije je potrdil, da je bil funt v preteklem letu »ugoden« za uvoznike. Sicer pa navkljub napovedim o posledicah Brexita na vrednost funta, pravijo, da »se funt vseeno drži«. Tudi finančni trgi se niso odzvali tako, kot je bilo predvideno oziroma tako slabo, kot so kazale napovedi. Bistvenega padca vrednosti funta tudi v prihodnosti ne pričakujejo, predvsem zaradi pričakovanja o dogovoru.

V drugem interesnem združenju so nam povedali, da glede funta ne pričakujejo bistvenih sprememb. Glede na napovedi, se je pokazalo, da spremembe niso tako dramatične. Poudarili so tudi, da je »makro slika« britanskega gospodarstva v redu, da BDP sicer raste počasneje, vendar pa za zdaj spremembe niso zelo negativne. (Napovedi v časopisih so bile sicer zelo dramatične, tudi do 30% padec cen nepremičnin, itd.)

6.6. VLOGA DRŽAVE

Podjetja smo prosili tudi za manjše o tem, kakšno vlogo vidijo za državo v procesu Brexita. Na kratko lahko povzamemo glavne ugotovitve kot:

- Obstaja razumevanje, da tudi sami predstavniki države ne vedo, kako bo Brexit potekal;
- Na področju Brexita je precej negotovosti, zato bi nekateri želeli več (sistematičnega) informiranja skozi npr. nekakšen informacijski portal po zgledu drugih držav;
- Deležniki si želijo nasploh več posluha države za potrebe gospodarstva, njihove predloge in hitrejše reakcije takrat, ko so te potrebne

Eno od podjetij tako predlaga postavitev posebnega spletnega portala s strani države, kjer bi zagotavljali ažurne informacije, predvsem pa bi zagotovili tudi ustrezen komentar za vsako pomembno zadevo. V podjetju so sicer navedli, da se organizirajo konference, ampak se pač *»vsake podjetja ne morejo udeležiti, spletni portal pa je dostopen 24 ur«*.

Farmacevtsko podjetje je povedalo, da je država zelo »korektna«, da vabi podjetja na 2-3 mesece, povedo tudi, da so ti sestanki, ki jih organizira MZZ dobrodošli, saj pomagajo z informacijami.

Zanimivo je tudi naslednje mnenje: *»Nisem prepričan da pravilno razumem vprašanje, če pa se nanaša na razvoj EU brez ZK, pa menim, da so problemi predvsem politični. Vsekakor vidim EU bolj kot gospodarsko »združenje«, ki mora jasno definirati prihodnji odnos s Kitajsko, nenehno zmanjševati birokracijo, spodbujati tehnološki razvoj, itd. Predvsem pa je potrebno zanemariti politične ter vojaške ambicije, saj slednje žal spodbujajo desničarske politične struje v posameznih državah, katerih namen je »razgradnja« EU kot jo poznamo danes.«*

Podjetje iz kovinske industrije je poudarilo, da je pomembno, da se v pogajanjih zavzemajo za carinsko unijo. Kar se tiče vloge države, so dodali, da pogrešajo nekoliko bolj direktne informacije, več pa ni potrebno.

Podjetje iz špedicije je poudarilo, da je na njihovem področju že sedaj kar nekaj težav, predvsem, da ni enotnosti med postopki, pri čemer na to opozarjajo, *»zgodí se nič«*. Dodali so, da si želijo, da bi bilo čim manj poslabšanj, čim večja hitrost in boljši pretok. Opozorili so tudi, da je premalo razumevanja za širše posledice večje pretočnosti tovarnega prometa, saj kolone, povečani zastoji pomenijo večje obremenitve za infrastrukturo in okolje. Dodali so tudi, da ne zaznajo dovolj podpore, tudi ne na ustrezni zbornici, še celo, ko jim kaj predlagajo. Za sistem nadzora so predlagali, da bi se poskušali zgledovati po švicarskem ali nemškem modelu. Pri nas je na področju logistike premalo aktivnosti in iniciativ ali podpore (še celo, ko kaj predlagajo sami). Izpostavili so tudi primer tujega prevoznika, ki je prisoten v Sloveniji na neustrezni lokaciji (šoferji so brez ustrezne higienske infrastrukture), pa ustrezne institucije ne reagirajo. Dodali so, da bi bili v Švici kaznovani, podobno bi veljalo za tehnično neustrezne tovornjake, ki jih napotijo v Švici v ustrezne delavnice. Za slovenske prevoznike so taki tuji prevozniki nelojalna konkurenca.

Sogovornik iz interesnega združenja je komentiral vlogo interesnih združenj. Povedali so, da so organizirali več dogodkov, sodelovali so tudi z ambasado, pripravili so priporočila za vlado,

povezujejo se tudi s FURS, MGRT. Dodali so, da je najtežje to, da pravzaprav ni še nič dokončno znanega, da je zato težko napovedati, kaj bo. Poudarili so, da se mora končati predvsem negotovost, podjetja se bodo potem že prilagodila.

Z vidika vloge države so na eni od interesnih združenj povedali, da bi lahko država postavila spletno stran, na kateri bi imela zelo jasna in enostavno postavljena navodila oziroma bi podajala informacije o posledicah glede na različne scenarije za različne uporabnike. Dejali so, da tak primer poznajo iz tujine, in sicer je spletna stran organizirana na sledeč način:

- »I am a traveller...« (kdor potuje, klikne to možnost)... Nato se popotniku odprejo različne možnosti glede na to, kaj ga zanima, spet izbere ustrezno.
- Podobno bi lahko pripravili tudi za podjetja (B2B, B2C, itd.)
- Vsebinsko podporo za delovanje takšne strani bi lahko dobili iz različnih organizacij, kot so OZS, GZS, EC, itd.

7. OCENA VPLIVA BREXITA NA SLOVENSKE POTROŠNIKE

Za celovito oceno poznavanja in ocen učinkov Brexita je bila pripravljena tudi anketa med potrošniki. Primerljive ankete v tujini analizirajo predvsem, kako bo Brexit vplival na potrošniške nakupe preko merjenja t.i. »potrošniškega sentimenta« (angl. consumer sentiment). Analizirajo predvsem z Brexitom povezano negotovost, vpliv na potrošnjo in podajajo nasvete potrošnikom (CitizensAdvice, 2018; Deloitte, 2017, 2019; Simionescu, Bilan, Smrčka, & Vincúrová, 2017; YouGov, 2019).

7.1. METODOLOGIJA IN OPIS VZORCA

Anketa, ki smo jo pripravili v okviru te analize, je zastavljena širše, kot so zastavljene ostale analize vpliva Brexita na potrošnike, saj smo želeli zajeti tako vpliv na obnašanje potrošnikov, kot tudi vpliv na nakupne navade (tudi spletna trgovina), potovanja, morebitno izobraževanje.

Vprašalnik je vseboval več vsebinskih sklopov:

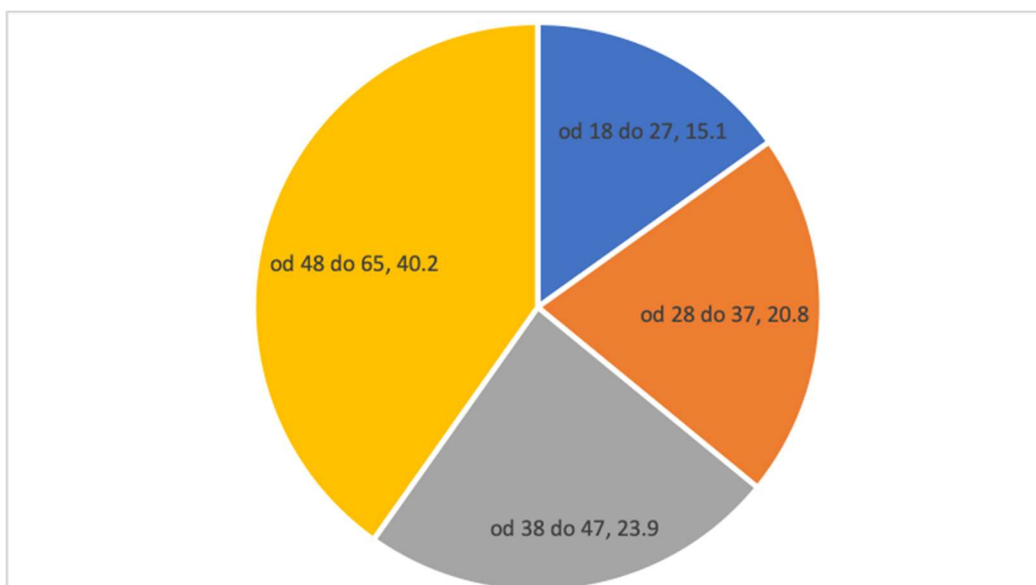
- Poznavanje Brexita
- Ocena splošnega gospodarskega stanja v Sloveniji in vpliva na gospodarstvo ter s tem oceno pesimizma potrošnikov
- Analiza spletnih nakupov
- Analiza poznavanja pravic potrošnikov
- Analiza posledic Brexita za spletno nakupovanje
- Analizo vpliva Brexita na potovanja, izobraževanje ali delo v VB
- Demografske značilnosti respondenta (spol, starost, dohodek, izobrazba)

Podatke je na podlagi vprašalnika, ki smo ga zasnovali avtorji te študije, zbralo podjetje Aragon. **Na predlog podjetja Aragon je bil v anketi namesto izraza Združeno kraljestvo uporabljen izraz Velika Britanija** (ki ga potrošniki bolje poznajo). **Zato v tem poglavju uporabljamo ta izraz, kot je bil uporabljen tudi v anketi.**

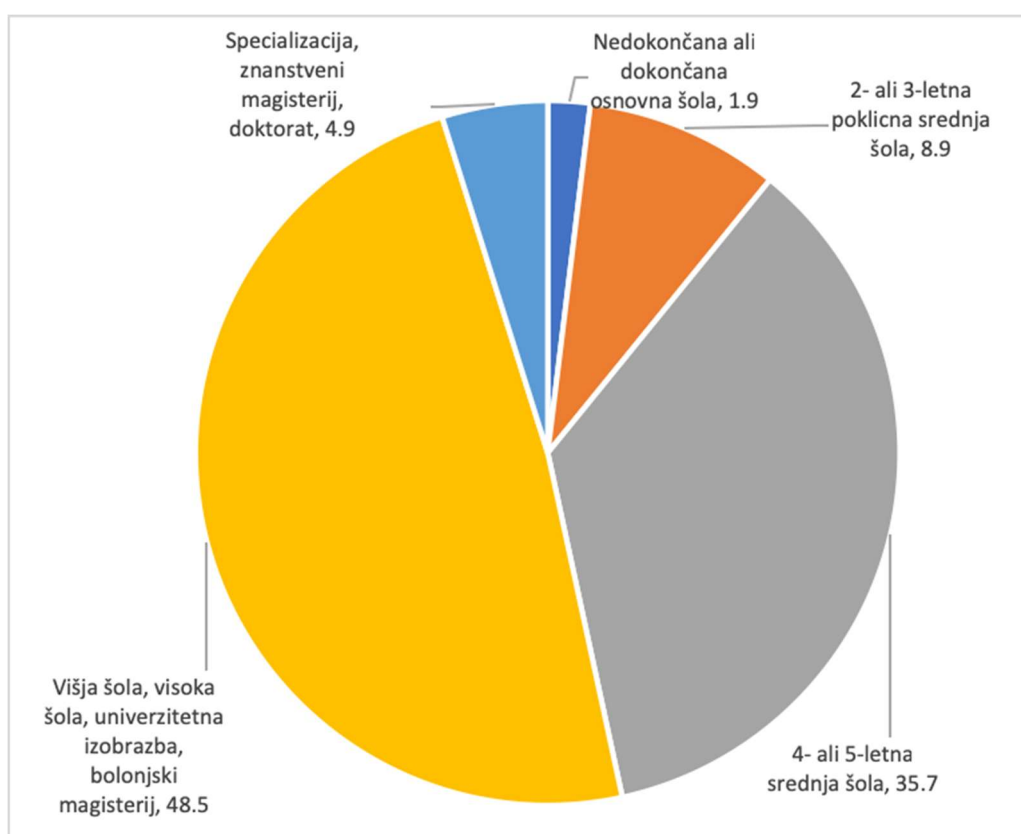
V raziskavi mnenja potrošnikov je sodelovalo 515 potrošnikov, od tega 42,9 % moških in 57,1% žensk. Tretjina respondentov je iz Osrednjeslovenske regije, 16% iz Podravja, 12% iz Savinjske regije, 10% z Gorenjske, iz ostalih regij pa je bilo manj kot 5% respondentov. Dobrih 40% respondentov je bilo starih med 48 in 65 let, 15% jih je bilo starih 18 do 27 let, 21% pa med 28 in 37 let. Starostna struktura je precej skladna s siceršnjo starostno strukturo, nekoliko preveč je tistih med 49 in 65 let (

Slika 26). Slika 27 prikazuje izobrazbeno strukturo respondentov. Polovica jih ima univerzitetno ali višjo izobrazbo, 35% pa 4/5-letno srednjo šolo. Izobrazbena struktura je glede na siceršnje stanje predobra, saj ima le v srednji starostni skupini (25-40) let visokošolsko izobrazbo okoli 35-40% generacije. Zato je vzorec v tem delu neuravnotežen, kar lahko vpliva na odgovore o poznavanju Brexita, itd.

Slika 26: Starostna struktura respondentov, v %



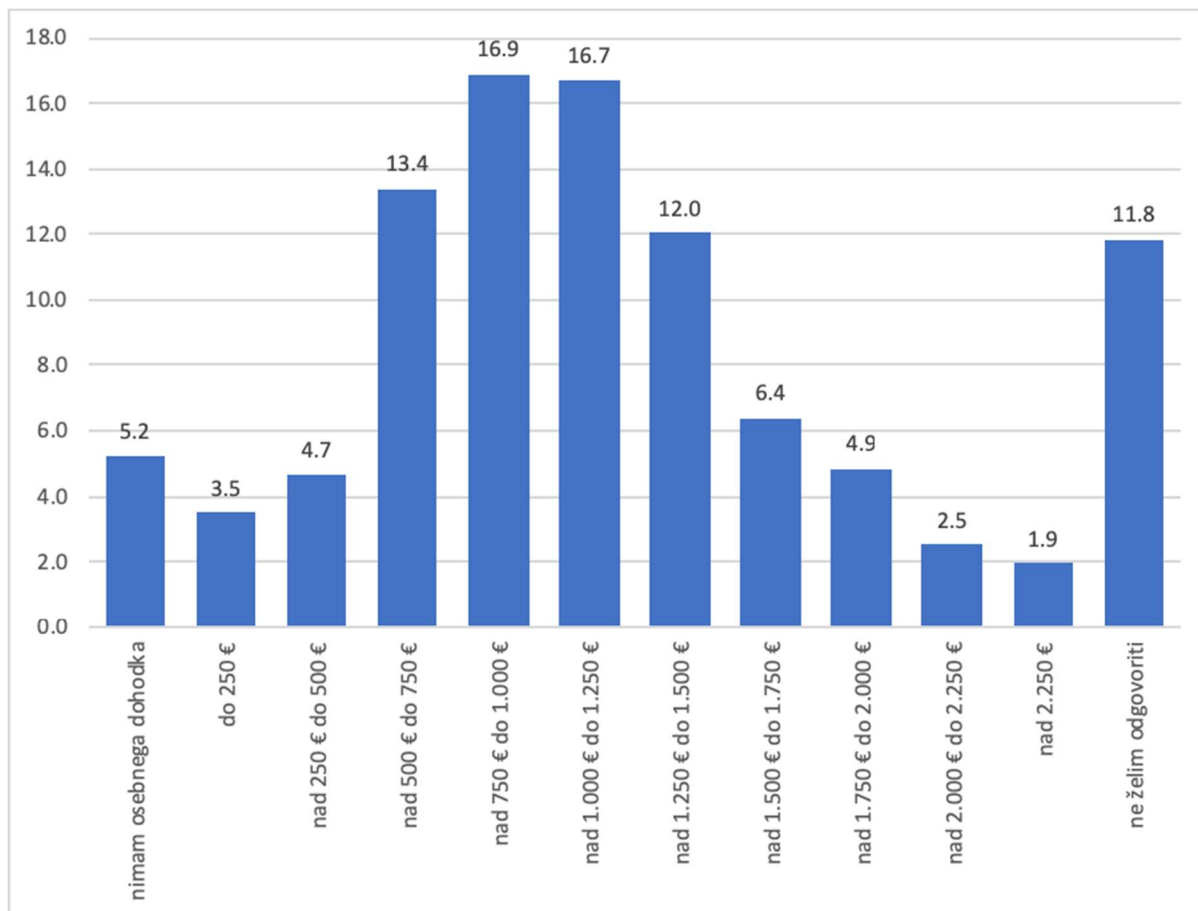
Slika 27: Izobrazbena struktura respondentov, v %



Slika 28 prikazuje dohodkovno strukturo respondentov. 13% posameznikov prejema dohodek med 500 in 750 evri, tretjina posameznikov prejema dohodek med 750 in 1250 evri, 12% med 1250 in 1500 evri, le 2% pa nad 2250 evri. Dohodkovno se posamezniki gostijo okoli statistične

povprečne plače, ki je okoli 1100 evrov, hkrati pa je porazdelitev asimetrična v desno, kar je skladno s širšo sliko dohodkovne strukture.

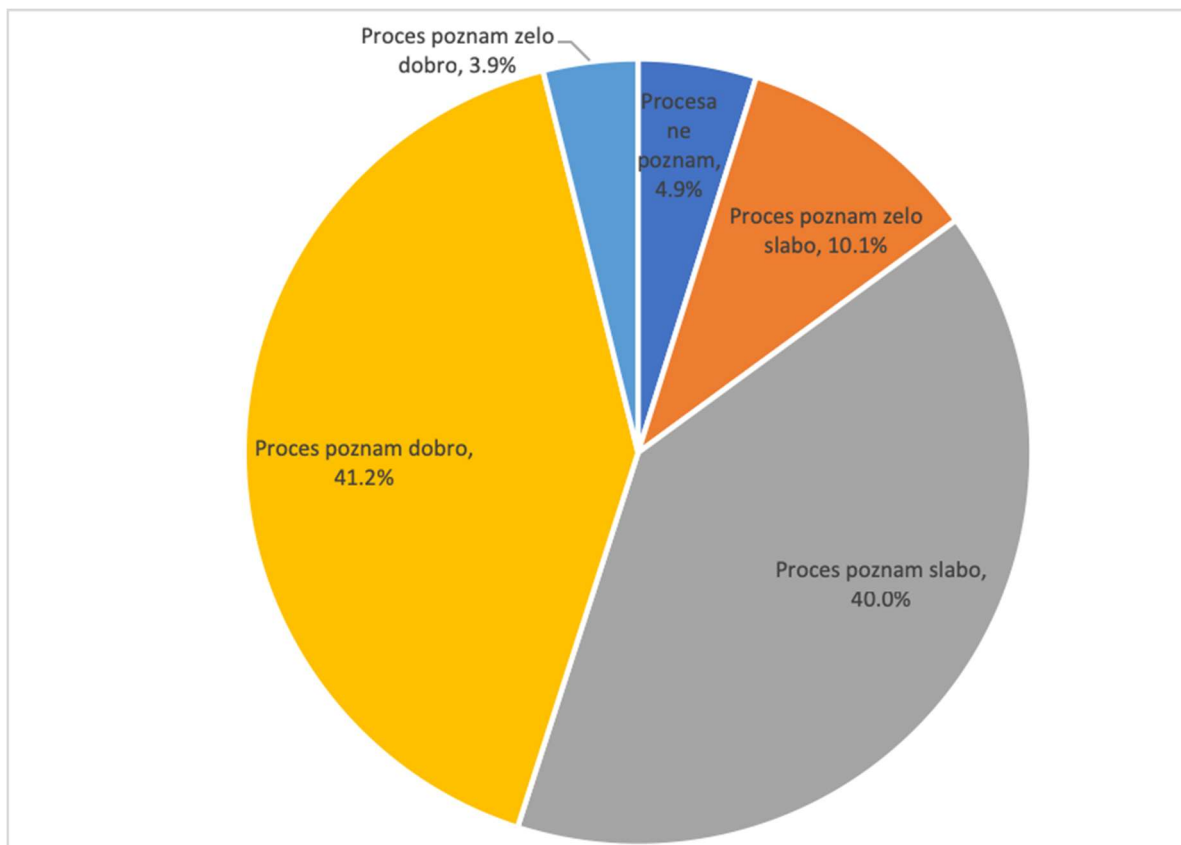
Slika 28: Dohodkovna struktura respondentov, %



7.2. POZNAVANJE PROCESA BREXIT

Slovenski potrošniki so po svojem mnenju izjemno dobro seznanjeni s procesom Brexit, kar 80 % jih proces pozna dobro ali zelo dobro (Slika 29). Na drugi strani pa to trdi samo slabih 60 % podjetij – respondentov.

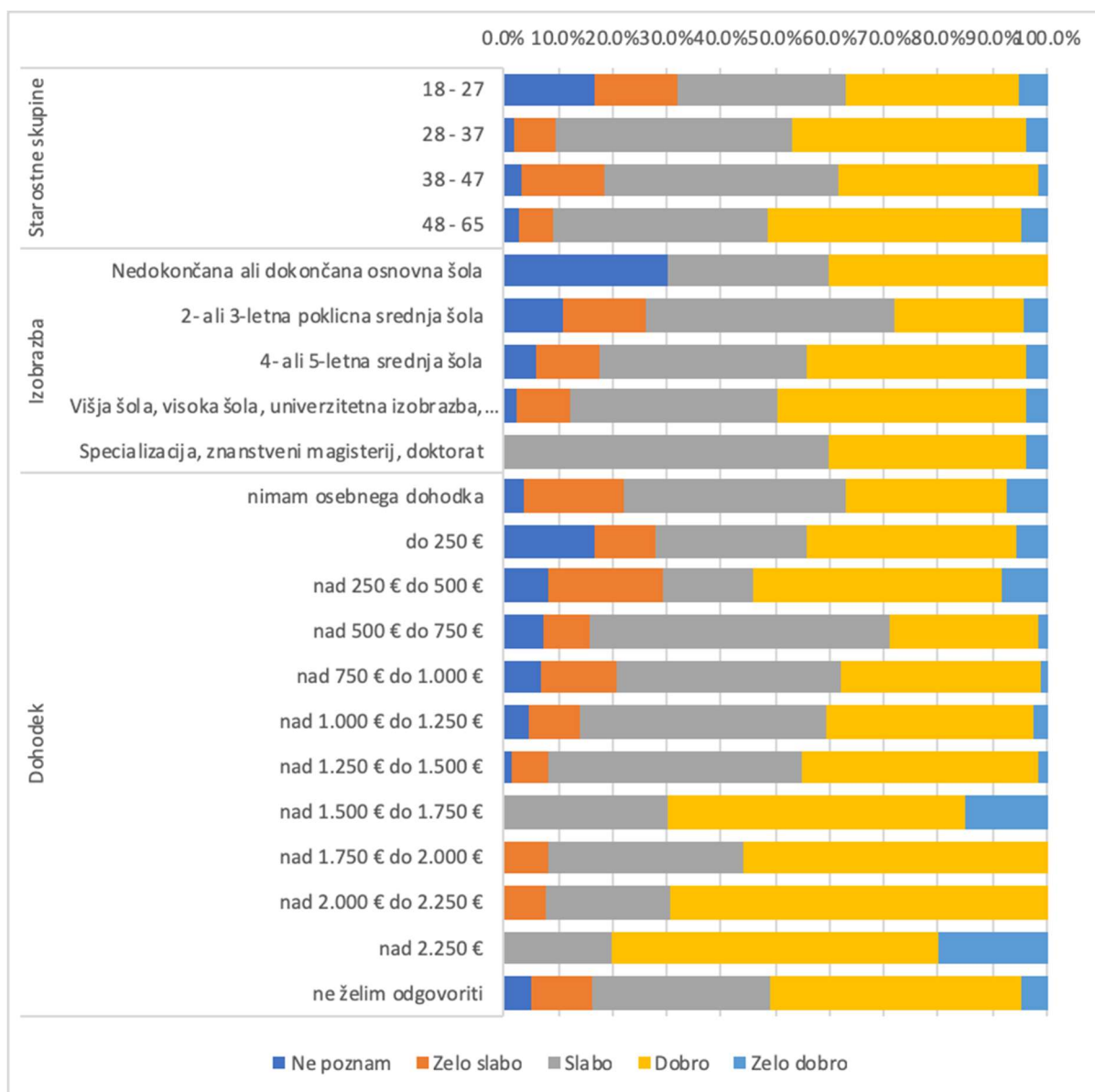
Slika 29: Poznavanje procesa Brexit med potrošniki



Brexit sicer bolje poznajo starejši od 28 let, tisti z nekoliko večjimi dohodki in višjo izobrazbo (

Slika 30). Statistično značilne so razlike po izobrazbi, kjer Brexit najbolj poznajo najbolj izobraženi, sledijo tisti z višjo, visoko izobrazbo ali bolonjskim magisterijem. Glede na dohodek se poznavanje povečuje značilno od dohodka okoli 1000 evrov naprej, pri čemer so razlike med skupinami ponovno značilne, najbolj pa poznajo Brexit tisti, ki imajo dohodek nad 2250 evrov. Predvsem je pomembno poudariti, da gre za percepcijo poznavanja. Vedenje, da »Brexit obstaja« ni poznavanje, na kar opozorijo tudi odprti odgovori, kjer smo posameznike prosili za definicijo posameznih kategorij. Prav tako moški poznajo Brexit bolje kot ženske, ter tisti, ki so stari med 28-37 in 48-65 let. Sicer so razlike med starostnimi skupinami tudi visoko statistično značilne.

Slika 30: Poznavanje procesa Brexit glede na značilnosti posameznikov, % posameznikov, ki je izbral določen odgovor



Potrošnike smo prosili tudi, da podajo svojo opredelitev različnih variant Brexita. Za analizo smo uporabili metode tekstovnega rudarjenja. Ker je večina opredelitev zelo kratkih, bolj napredne metode (kot so na primer identifikacija različnih tematskih področij, klastering, itd.) niso možne. Zaradi narave tematike tudi ni smiselno izračunavati sentimenta v tekstu. Zato smo za analizo uporabili iskanje ključnih besed ter analizo korelacij med najpogostejšimi besedami.

Čeprav odgovori respondentov na vprašanja o poznavanju kažejo na veliko samozavest, pa so odgovori na »definijska« vprašanja precej slabši in kažejo, da je poznavanje precej slabše. Predvsem posamezniki ne poznajo dobro razlik med dogovorom ter posebnim statusom. Analiz ključnih besed ne razkrije bistvenih razlik v vsebinskih poudarkih, se pa vseeno pri

dogovoru pojavita poudarka »postopno, prehodno, dogovor, ugodnosti«, kar je del dogovora. Podobni poudarki so tudi pri analizi odprtih vprašanj pri možnosti, da dobi ZK poseben status, pri čemer pa se pojavi kot poudarek »ugodnosti, prost, pretok« (Tabela 18). Tabela 19 prikazuje še nekaj izbranih komentarjev oziroma celotne odprte odgovore. Trdi Brexit je po mnenju številnih precej negativen, predvsem za Združeno kraljestvo. Slika 31 in Slika 33 prikazujejo še ključne besede s pomočjo besednega oblaka ter najmočnejše povezave med besedami, ki so se v tekstu pojavile. Pri trdem Brexitu se pojavijo poudarki:

- Pretok blaga, storitev
- Uvedba carin, ljudi

Podoben poudarek se pojavi tudi pri različici Brexita z dogovorom, v katerem dobi ZK podoben status kot Norveška ali Švica.

Tabela 18: Prikaz najpogostejših besed v vseh treh odprtih vprašanjih (frekvenca posameznih besed)

Hard Brexit			Prehodno obdobje in dogovor		ZK dobi poseben status kot Norveška, Švica	
	Beseda	N	Beseda	N	Beseda	N
1	eu	243	eu	154	eu	124
2	vb	199	vb	101	vem	116
3	dogovora	79	dogovor	45	vb	75
4	pomeni	58	obdobje	71	norveška	27
5	carine	43	prehodnem	44	ima	25
6	izstop	43	čas	26	poznam	24
7	težave	35	izstop	23	status	23
8	blaga	27	pomeni	23	ugodnosti	20
9	ljudi	26	postopoma	39	ljudi	15
10	ugodnosti	21	ko	20	pomeni	14
11	več	20	prehodno	20	nimam	14
12	glede	20	glede	19	članica	13
13	irsko	20	izstopa	19	prost	12
14	slabo	19	ugodnosti	18	še	12
15	izstopi	17	blaga	18	pretok	11
16	meje	17	dogovora	17	več	11
24	države	16	prehod	17		

Slika 31: Prikaz ključnih besed (zgoraj) in povezav med besedami v tekstu (spodaj) odgovorov na vprašanje »Kaj po vašem mnenju pomeni scenarij Brexit brez dogovora z EU («hard Brexit»)?»

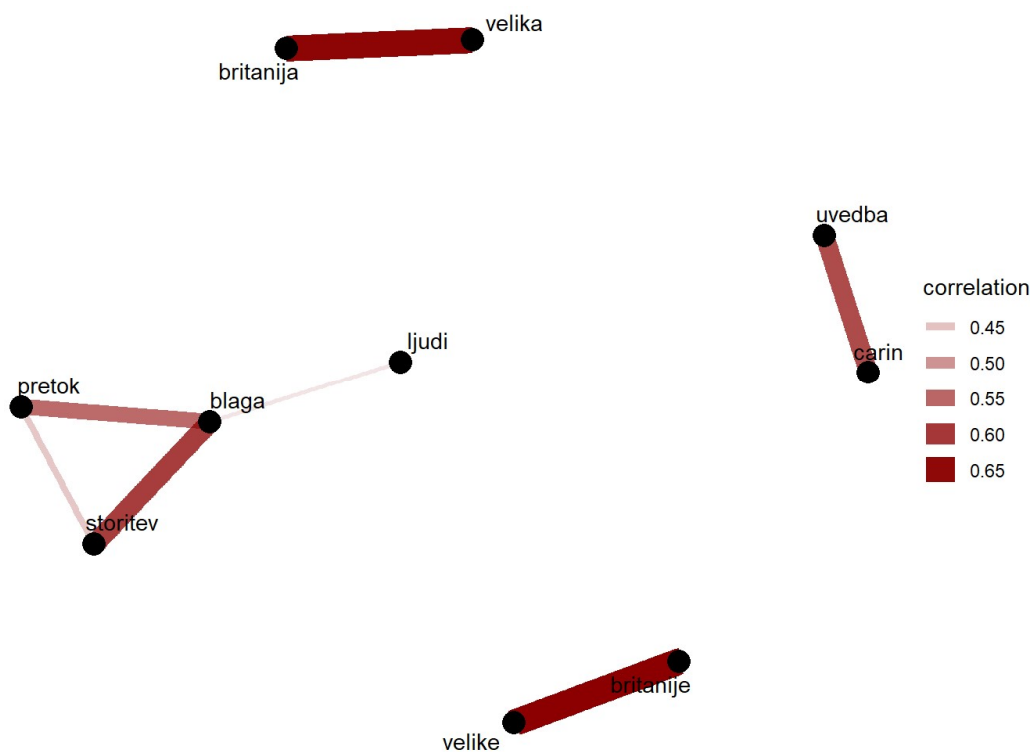


Tabela 19: Prikaz izbranih odprtih odgovorov na vprašanje »Kaj po vašem mnenju pomeni scenarij Brexit brez dogovora z EU («hard Brexit»)?«

Zelo slabo odločitev tako za EU kot VB. Dolgoletno sodelovanje na podlagi 4 temeljnih svoboščin ne moremo presekati kar tako, brez dogovora. VB bi veliko izgubila, čeprav je vedno kljubovala idejam EU, tudi za državljane v EU bi bilo to slabo, saj bi pomenilo negotovo situacijo zanje. Nemiri v VB bi se se povečali.
Združeno kraljestvo postane tretja država, kar bo povzročilo velikanske motnje za državljane in podjetja, prav tako preneha veljati primarno in sekundarno pravo
Združeno kraljestvo izstopi iz EU brez privolitve oz. dogovora z EU. S tem bi začela ustvarjati popolnoma samostojno zakonodajo in ne bi bila več del trga EU.
Za VB pomeni predvsem nenaden konec carinskih ugodnosti, ki jih imajo kot članica EU, pomeni tudi, da se bo kapital iz bančnega sektorja v precejšnji meri umikal iz VB in tudi možnost eskalacije severnoirskega problema. EU bo po moje manj prizadeta, ker je kot večje tržišče manj izpostavljena.
za UK verjetno več težav s poslovanjem, potovanji... dokler ne bodo bilateralno razrešili situacije (verjetno se bodo z vsemi državami dogovarjali "generično"). Za EU neke velike razlike ne bo, saj UK verjetno ne bo vpejala protekcionizma. Za finančne trge pa ne bo razlik, saj je hard varianta že vkalkulirana.
Vzpostavitev odnosov z VB kot s tretjimi državami (afriškimi, azijskimi) v smislu ekonomskih in političnih odnosov.
Vsi akti in zakoni/ugodnosti ki veljajo za vse članice se za EU prekinejo. Vključno z prostim pretokom blaga, ljudi...
velike težave za GB in EU predvsem pri trgu dela, trgovini, zaposlovanju in ohranjanju meja
Velika Britanija in Teresa May delata kar hočeta. Brexit je slab za EU in za VB, škodljiv za gospodarstvo, pravo, zaposlitve, etc.. Se strinjam z Škotsko, ki želi ostati v EU.
Velika Britanija se z EU ne dogovori glede pomembnih vprašanj npr. o trgovini
To pomeni, da Združeno kraljestvo postaja tretji svet, in da je ogrožena že carinska unija EU pa tudi zelene meje med Združenim kraljestvom in Irsko ne bo več!
To pomeni, da se bo vzpostavila trda meja med EU in Britanijo vključno z mejnimi kontrolami, vizami, vsi trgovinski in mejni sporazumi bodo preklicani...
To pomeni, da med EU in VB ne bodo dorečeni sporazumi oziroma dogovori, ki bi urejali skupno trgovsko politiko v prihodnje. VB bi tako iztopila tudi iz carinskega območja EU.
Probleme z Severno Irsko motena trgovina med Veliko Britanijo in EU, selitev sedežev firm iz Velike Britanije v EU. Ker v tem primeru ne bi bili podpisani trgovinski in politični sporazumi, bi se vse delalo parcialno ali pa na divje, kar pa bi pomenilo anarhijo in veliko gospodarsko škodo za obe strani zlasti pa za obe valuti, še posebej funt. Velika Britanija bi padla v veliko ekonomsko krizo, ki pa daje priložnost skrajnim desničarskim strankam in več možnosti za destabilizacijo Europe.

Slika 32: Prikaz ključnih besed (zgoraj) in povezav med besedami v tekstu (spodaj) odgovorov na vprašanje »Kaj po vašem mnenju pomeni scenarij Brexit s predhodnim obdobjem in dogovorom?«

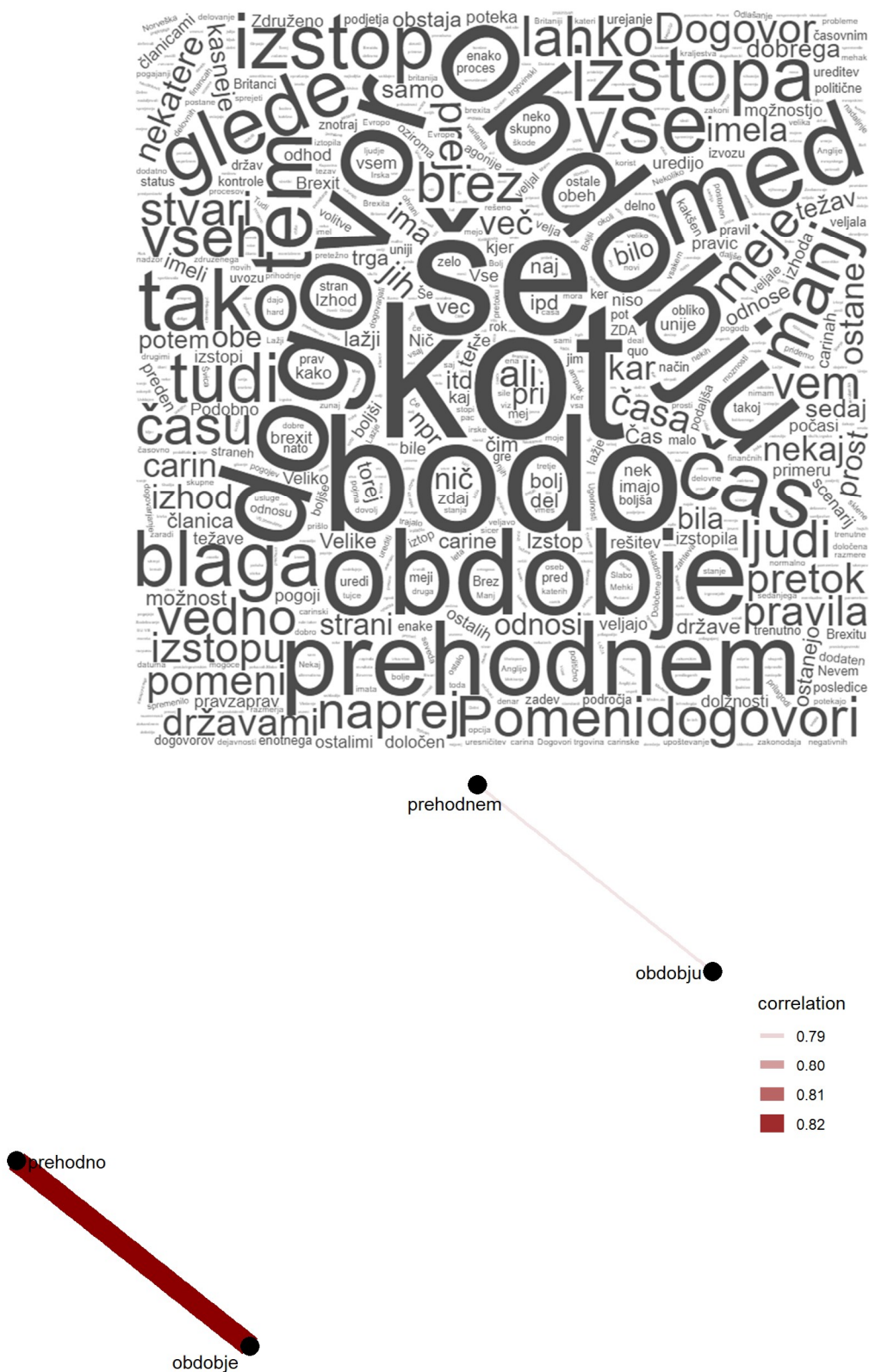


Tabela 20: Prikaz izbranih odprtih odgovorov na vprašanje »Kaj po vašem mnenju pomeni scenarij Brexit s predhodnim obdobjem in dogovorom?«

Dogovor med Eu in ZK ureja odnose med obema stranema za nekatera najpomembnejša področja(recimo pravice državljanov) in sicer za čas prehodnega obdobja , ko bi se tudi dogovorili o sodelovanju v prihodnosti
To se pravzaprav zdaj dogaja. VB okleva z izstopom, tudi Mayeva se zaveda škode in neumnosti svojega populizma, a je pač Britanka in skuša vztrajati na zelo majavih tleh. Pri dogovoru je potrebno paziti, da bo uravnovešen. VB si namreč zeli le koristi(prost pretok itd), to je načeloma dobro, vendar se brez obveznosti do EU tako ne more obnasati.
UK izstopi iz EU, vendar ostane del EU trga. Podobno kot Švica.
Nič dobrega, saj priprave pomenijo nejasnosti, kar ovira razvoj in vlaganja
V prehodnem obdobju ohranjanje statusa quo, kasneje dogovor o pretoku blaga, storitev, znanja, financah.
Prehodno obdobje bi pomenilo prilagoditev in možnost dogovora med EU in Britanijo za določene "ugodnosti" med EU in tretjo državo, kar bi Britanija po izstopu postala.
Podaljšanje agonije. Negotovost.
Postopno prilagajanje, zavlačevanje.
Dolgoročno lažji prehod in boljši za gospodarstvo EU.
Lažjo obliko izhoda iz Eu, ki predvsem nebi tako negativno vplivala na gospodarstvo oziroma trgovino.
V prehodnem obdobju so še možne manjše spremembe EU zahtev do GB,
Soft varianta, kjer bo isto k prej, samo da na papirju ne bo vec članica EU.
To pomeni, da se bodo mejne kontrole in dogovori med eu in Britanijo nadaljevali trenutno pa bodo vse pustili v oblakih

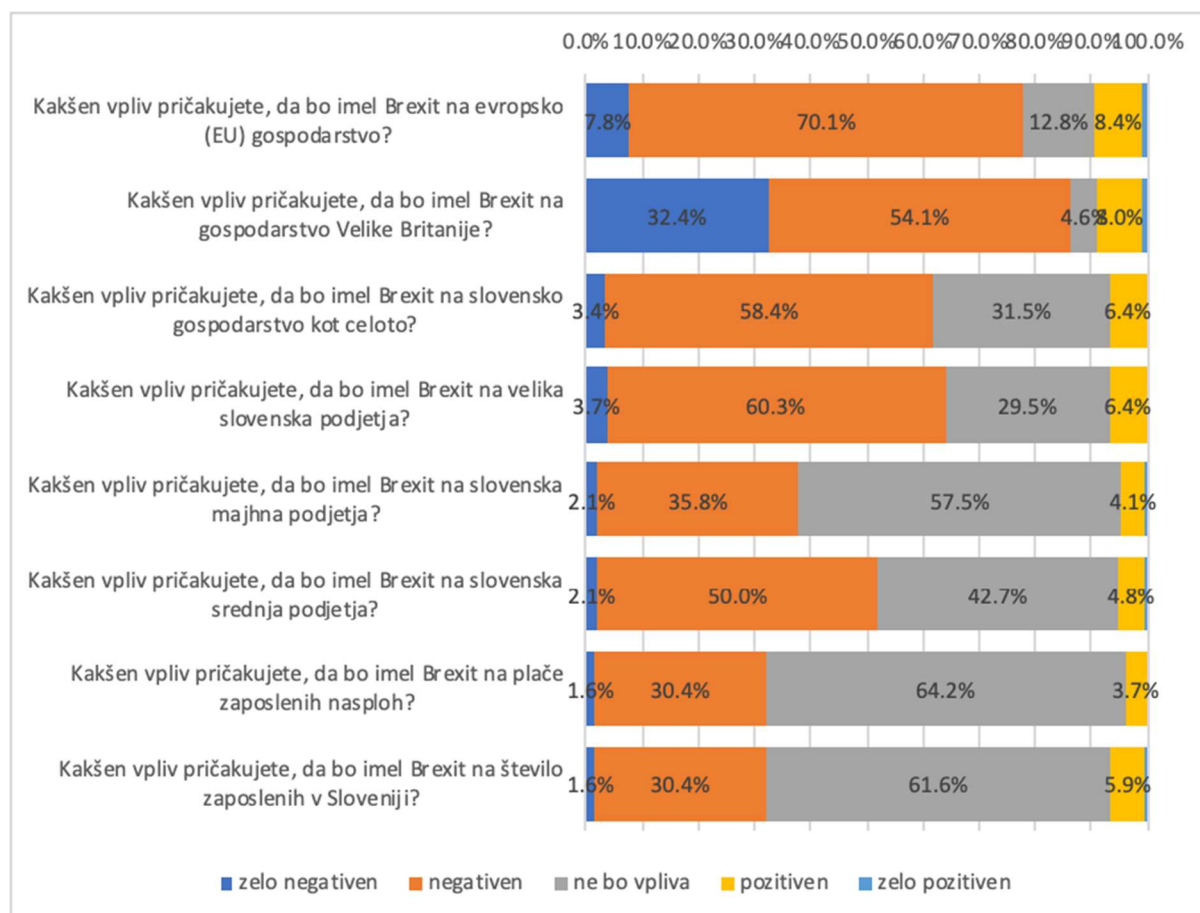
Slika 33: Prikaz ključnih besed (zgoraj) in povezav med besedami v tekstu (spodaj) odgovorov na vprašanje »Kaj po vašem mnenju pomeni scenarij Brexit, s katerim dobi Velika Britanija podoben status kot Švica ali Norveška?«



7.3. OCENA STANJA V SLOVENSKEM GOSPODARSTVU IN VPLIVA BREXITA NA GOSPODARSTVO

Podobno kot pri analizi podjetij tudi potrošniki ocenjujejo, da bo imel Brexit izrazito negativen vpliv na gospodarstvo Združenega kraljestva, kjer blizu 90 % potrošnikov pričakuje zelo negativen ali negativen vpliv. Okoli 80 % jih pričakuje zelo negativen, predvsem pa negativen (70 % vseh respondentov) vpliv na evropsko gospodarstvo. Podobno kot pri podjetjih veliko, med 50 in 65 % respondentov, pričakuje negativen vpliv na slovensko gospodarstvo, velika in srednja podjetja, okoli tretjina pa jih pričakuje negativen vpliv na majhna podjetja, plače in zaposlenost.

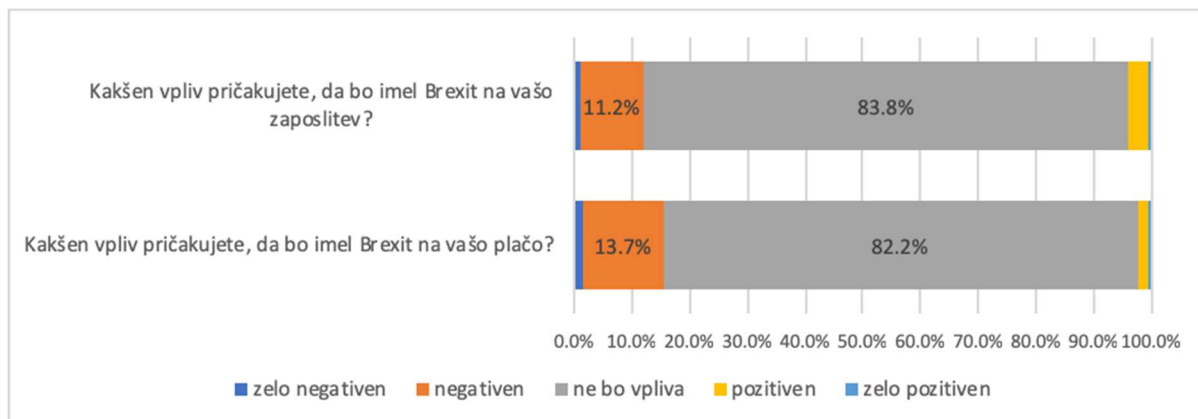
Slika 34: Ocena vpliva Brexita na slovensko gospodarstvo



Zanimivo je, da respondenti na agregatni ravni pričakujejo negativen vpliv, ne pričakujejo pa negativnega vpliva na lastno zaposlitev ali lastno plačo. Tako da agregatni ravni (za Slovenijo kot celoto) pričakuje negativen vpliv na tako plače kot zaposlenost tretjina vseh respondentov, na drugi strani pa zase napoveduje negativen ali zelo negativen vpliv manj kot 15 % respondentov. Razlike med skupinami po spolu, starosti, dohodku, izobrazbi za vpliv na plače ali zaposlitev niso statistično značilne, povsod izrazito prevladuje mnenje, da vpliva ne bo. To hkrati odraža dejstvo, da v povprečju potrošnik na eni strani razume nevarnost Brexita, na drugi strani pa ni sposoben preslikati makroekonomskega učinka na raven posameznih podjetij. Z vidika vpliva na njegovo obnašanje kot potrošnika, kar ocenjujejo tudi druge

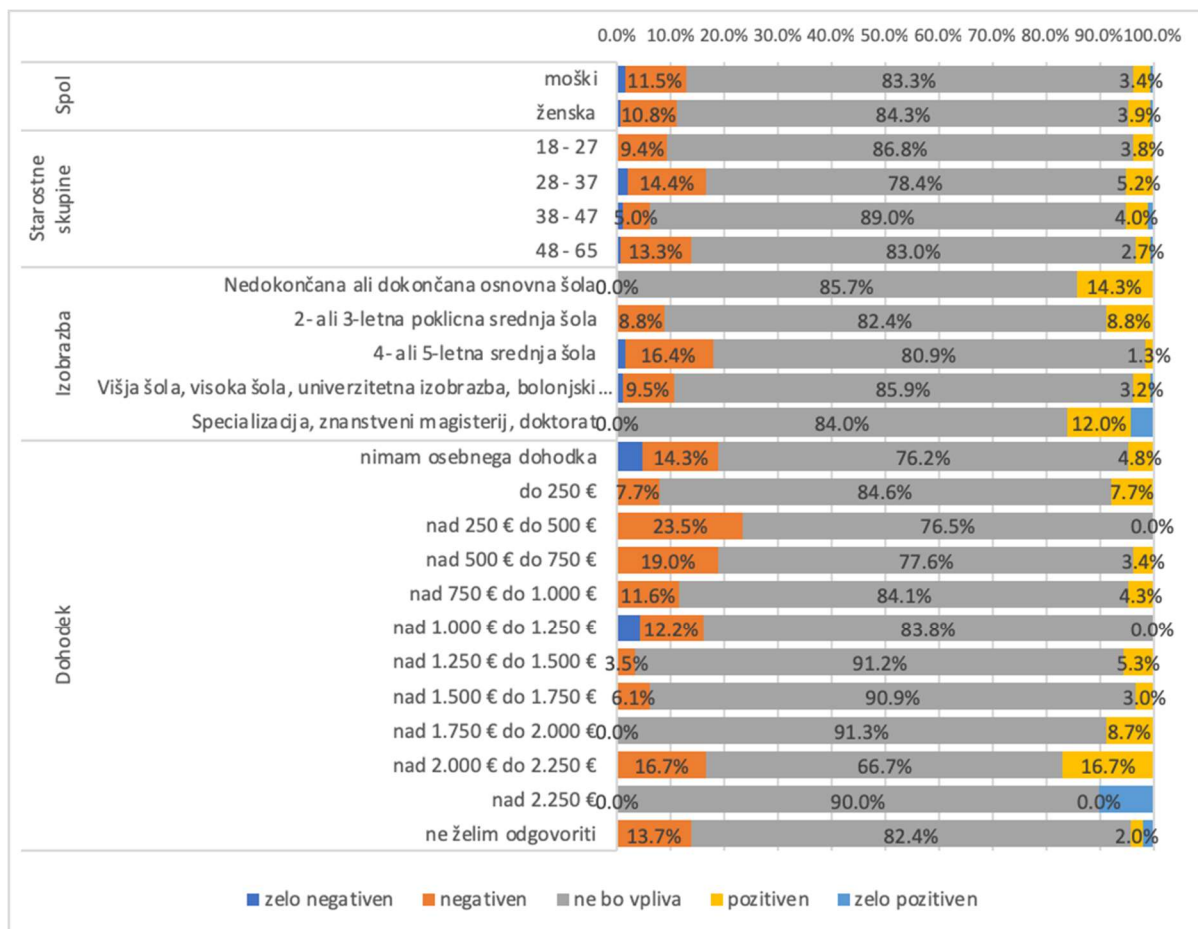
študije, pa to pomeni, da niso negativni in da ne moremo pričakovati padca potrošnje zaradi predvidenega negativnega učinka Brexita.

Slika 35: Kakšen vpliv pričakujete, da bo imel Brexit na vašo zaposlitev in plačo?



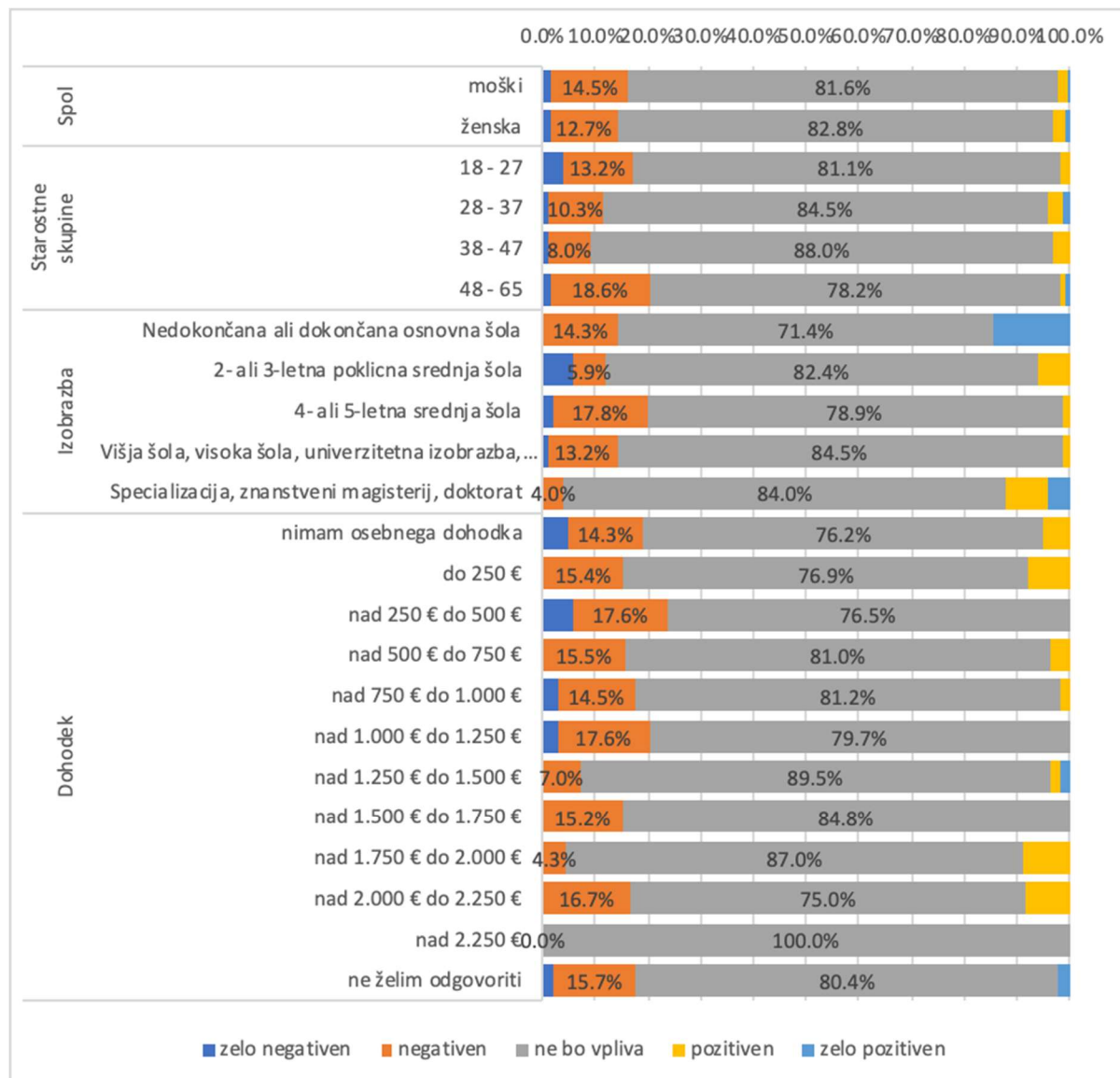
Kot kaže Slika 36, posamezniki večinoma ne pričakujejo vpliva Brexita na njihovo zaposlitev (čeprav jih na ravni Slovenije čez 30% pričakuje negativen ali zelo negativen vpliv). Razlike med skupinami niso značilne po posameznih demografskih podskupinah.

Slika 36: Vpliv na vašo zaposlitev glede na demografske značilnosti



Kot kaže Slika 37, posamezniki ne pričakujejo, da bi lahko imel Brexit vpliv na njihovo plačo, ne glede na kategorijo je takšnih posameznikov med 70-90 %, med 4 in 18 % pa jih pričakuje negativen vpliv. Razlike med skupinami glede na spol, dohodek, starost in izobrazbo niso statistično značilne.

Slika 37: Vpliv na vašo plačo glede na demografske značilnosti



7.4. NAKUPNE NAVADE SLOVENSKIH POTROŠNIKOV IN VPLIV BREXIT

Slovenci vedno pogosteje kupujejo preko spleta. Po oceni Pošte Slovenije ⁸ »Slovenski potrošniki preko pošte opravijo največ spletnih nakupov na Kitajskem, v Nemčiji in Veliki Britaniji. Pri tem ne smemo prezreti dejstva, da spletne platforme v državah EU blago pogosto dobavljajo direktno iz tretjih držav (predvsem Kitajske). Torej gre pogosto pri nakupih v EU le za pošiljanje iz EU, blago pa dejansko v veliko primerih izvira iz tretjih držav. Upamo, da bo sprememba oz. ukinitve limita 22 EUR (DE MINIMIS) s 1. 1. 2021 pripomogla k večji transparentnosti na področju mednarodne spletne trgovine. Gre za konstantne trende, pri čemer se delež pošiljk iz Azije iz leta v leto povečuje.« Povedali so tudi, da nimajo točnih podatkov o tem, kaj vse slovenski potrošniki kupujejo, da pa »(...)se največ kupuje oblačila in obutev ter drobno elektroniko.« Ker pošiljke iz Združenega kraljestva večinoma distribuira GLS, ne morejo podati točnih ocen. So pa dodali, da »V primeru Brexita brez dogovora, je večji vpliv na nakupne navade Slovencev pričakovati s 1. 1. 2021, ko bo za vse spletne nakupe v tretjih državah za uvoz v EU potrebno plačati uvozni DDV.«

Podatki, ki smo jih pridobili z anketo, kažejo, da slovenski potrošniki najbolj pogosto kupujejo v slovenskih spletnih trgovinah, skoraj polovica vsaj enkrat na 3 mesece, skoraj 20 % pa kar enkrat na mesec ali več. Tisti, ki kupujejo v tujini, nekoliko bolj pogosto kupujejo na Kitajskem, vendar pa bistvenih razlik med Kitajsko in ostalimi državami EU ni. Velika Britanija in ZDA nista popularni med slovenskimi potrošniki – kar 75 % respondentov redkeje ali celo nikoli ne kupuje v Veliki Britaniji, še nekoliko več jih redkeje ali nikoli kupuje v ZDA. S tega vidika lahko ocenjujemo, da na večino slovenskih potrošnikov Brexit z vidika dostopnosti blaga v Veliki Britaniji ne bo imel velikega vpliva, še posebej upošteva podatek o plačilu DDV za nakupe iz tretjih držav, ki stopi v veljavo 2021.

V povprečju posamezniki za nakupe v spletnih trgovinah ne zapravijo veliko. Še največ zapravijo za nakup v povprečju v spletnih trgovinah v EU (ne v VB), kjer so bile povprečne vrednosti nakupa 120 evrov. Sledijo nakupi v Sloveniji in v ZDA, kjer v povprečju slovenski kupci zapravijo okoli 90 evrov. V spletnih trgovinah iz Velike Britanije so v povprečju zapravili 80 evrov, na Kitajskem pa samo 30 evrov.

⁸ Podatke (njihove ocene) so nam posredovali s Pošte dne 26.4.

Slika 38: Pogostost nakupov preko spleta (% vseh respondentov), označene kategorije redkeje, nikoli

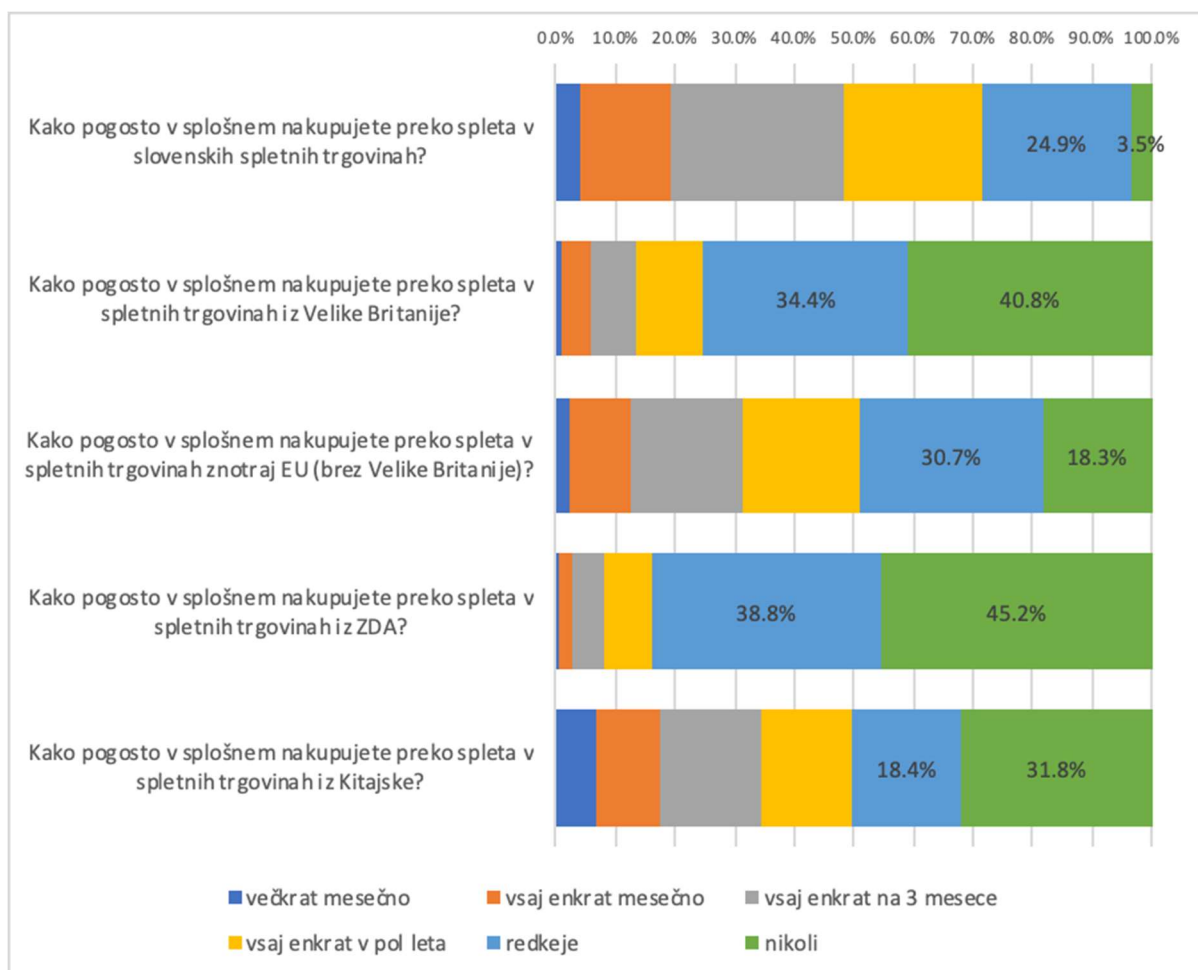


Tabela 21: Vrednosti nakupov v spletnih trgovinah iz različnih držav

	povprečje	maksimum	standardni odklon
v slovenski spletni trgovini	93,9	2000	168,6
v spletni trgovini iz Velike Britanije	80,5	1000	137,0
v spletni trgovini znotraj EU (brez VB)	119,0	2000	192,6
v spletni trgovini iz ZDA	98,6	1000	176,9
v spletni trgovini iz Kitajske	28,6	1515	101,9

Tabela 22 prikazuje razlike v pogostosti nakupovanja po različnih demografskih presekih. Največje razlike so po starosti. Tu so razlike statistično značilne po vseh »regijah« nakupov, z izjemo ZDA (kjer pa je sig.=0.07, kar je tudi blizu meje 0.05). Bolj pogosti so nakupi pri srednjih dveh starostnih skupinah. Pri številnih kategorijah pa razlik med posameznimi podskupinami ni. Glede na dohodek so razlike med skupinami statistično značilne za nakupe v slovenskih spletnih trgovinah, ostalih spletnih trgovinah EU (brez VB) ter so blizu značilnosti za nakupe v VB (sig.=0.054). Kot izhaja iz tabele, je pogostost spletnih nakupov v Sloveniji nekoliko večja pri tistih, ki imajo srednje dohodeke, v ostalih državah EU pa bolj pogosto nakupujejo višje dohodkovne skupine. Nekaj značilnih razlik je tudi pri izobrazbi, in sicer pri nakupih v ostalih EU državah, kjer pogosteje nakupujejo bolj izobraženi. V Veliki Britaniji in na Kitajskem statistično značilno pogosteje nakupujejo moški.

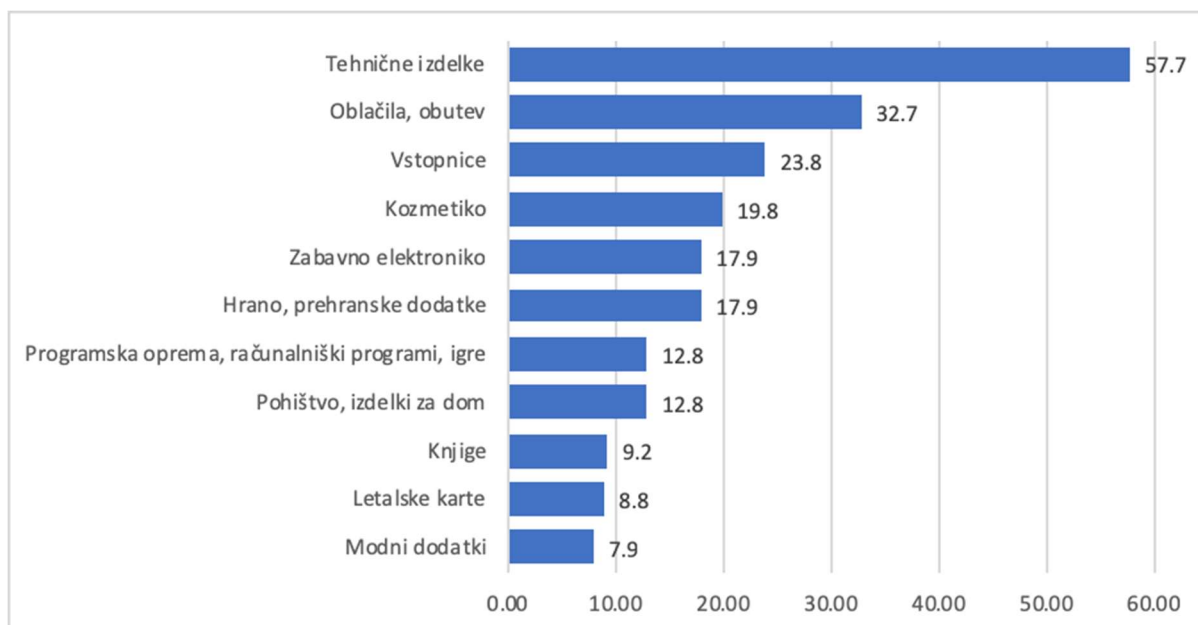
Tabela 22: Pogostost nakupovanja (1=večkrat mesečno, 2=vsaj enkrat mesečno, 3=vsaj 1krat na 3 mesece, 4=vsaj enkrat na pol leta, 5=redkeje, 6=nikoli)

		v slovenskih spletnih trgovinah?	v spletnih trgovinah iz Velike Britanije?	v spletnih trgovinah znotraj EU (brez VB)?	v spletnih trgovinah iz ZDA?	v spletnih trgovinah iz Kitajske?
Spol	moški	3,52	4,92	4,03	5,17	4,07
	ženska	3,69	5,00	4,41	5,19	4,42
Starostne skupine	18 - 27	3,86	5,03	4,53	5,13	3,91
	28 - 37	3,17	4,52	3,79	4,99	3,54
	38 - 47	3,44	4,82	4,00	5,17	4,18
	48 - 65	3,82	5,24	4,43	5,30	4,75
Izobrazba	Nedokončana ali dokončana osn.šola	3,80	5,30	4,10	5,20	3,70
	2- ali 3-letna poklicna srednja šola	3,48	5,33	4,59	5,35	4,15
	4- ali 5-letna srednja šola	3,71	5,02	4,34	5,14	4,23
	Višja, visoka, univerz. izob., bolonjski mag.	3,51	4,85	4,09	5,17	4,28
	Specializacija, znanst. mag., doktorat	3,84	4,80	3,76	5,20	4,24
Dohodek	nimam osebnega dohodka	3,89	5,11	4,70	5,56	4,63
	do 250 €	3,83	5,28	4,56	5,33	4,44
	nad 250 € do 500 €	3,50	5,04	4,42	5,25	3,88
	nad 500 € do 750 €	3,68	5,38	4,68	5,22	4,42
	nad 750 € do 1.000 €	3,75	5,02	4,48	5,13	4,11
	nad 1.000 € do 1.250 €	3,34	4,86	3,99	5,21	4,20
	nad 1.250 € do 1.500 €	3,52	4,85	4,02	5,03	4,29
	nad 1.500 € do 1.750 €	3,06	4,64	3,64	5,03	3,58
	nad 1.750 € do 2.000 €	3,40	5,08	4,00	5,32	4,36
	nad 2.000 € do 2.250 €	3,46	4,77	3,69	5,15	4,15
	nad 2.250 €	3,40	4,60	2,70	4,80	4,80
ne želim odgovoriti	4,03	4,67	4,15	5,16	4,34	

V slovenskih spletnih trgovinah kupci največkrat kupujejo tehnične izdelke, ki jih je navedlo skoraj 60 % kupcev, sledijo oblačila in obutev, kar je navedlo 33 % kupcev. V Veliki Britaniji so kupci največkrat izbrali oblačila in obutev, kar je navedlo kar 35 % respondentov. Oblačila in obutev izstopajo po pogostosti tudi na trgih drugih EU držav. Edino na Kitajskem močno

izstopajo tehnične dobrine. Vendar pa gre (ob upoštevanju povprečne vrednosti) za manjše tehnične dobrine (Tabela 23, Slika 39).

Slika 39: Izdelki, ki jih posamezniki najpogosteje kupujejo v slovenskih spletnih trgovinah (možno več odgovorov)*



*Vsota odstotkov je lahko večja kot 100. Vrednost pri posameznem izdelku predstavlja odstotek vseh respondentov, ki so izbrali določen tip izdelka, posamezni respondent je lahko izbral več izdelkov.

*Tabela 23: Dobrine, ki jih potrošniki najpogosteje kupujejo na ostalih spletnih trgih**

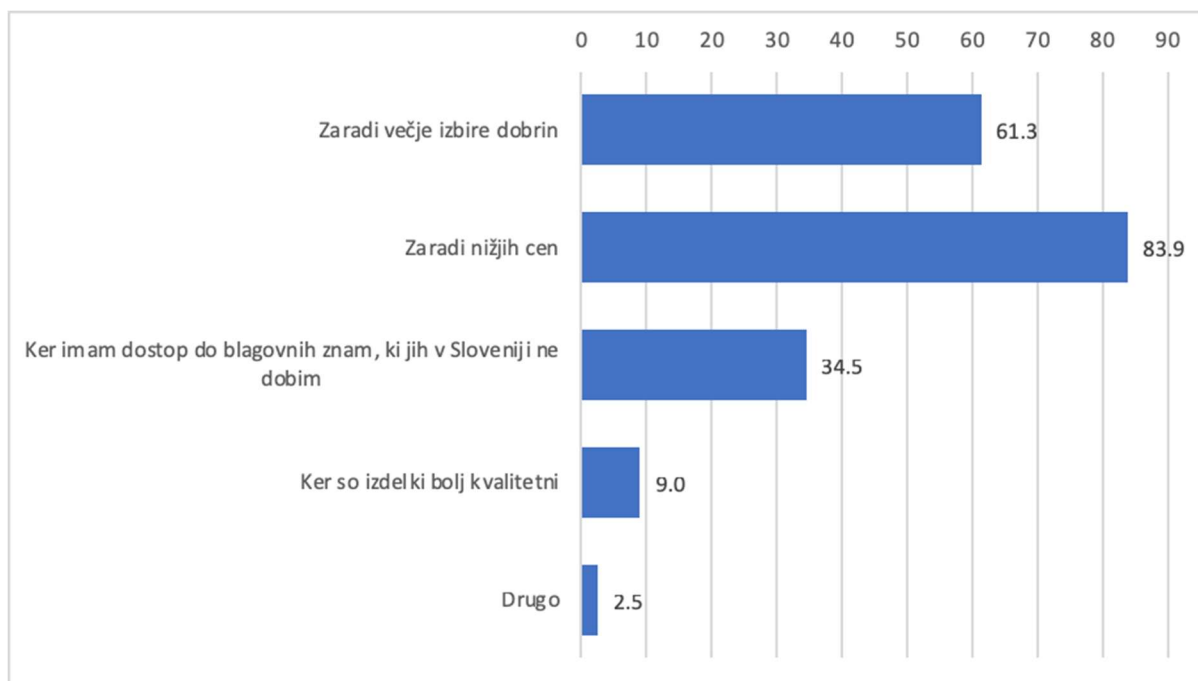
	VB	Ostale EU	ZDA	Kitajska
Knjige	18,8	4,9	20,7	0,0
Oblačila, obutev	35,2	29,3	20,7	21,3
Kozmetiko	9,4	4,6	3,7	5,3
Hrano, prehranske dodatke	7,0	6,1	8,5	2,0
Tehnične izdelke	15,6	29,7	22,0	73,0
Zabavno elektroniko	10,9	11,0	9,8	23,7
Pohištvo, izdelki za dom	5,5	9,5	2,4	19,1
Programska oprema, računalniški programi, igre	10,2	7,6	13,4	9,9
Modni dodatki	10,2	6,5	8,5	33,3
Vstopnice	4,7	3,8	1,2	0,0
Letalske karte	7,0	11,4	4,9	0,4

*Vprašanje se je glasilo: »Q016. Pomislite na zadnji nakup v spletni trgovini iz (...). Kaj ste kupili? (možnih je več odgovorov)«. Vsota odstotkov je lahko večja kot 100. Vrednost pri posameznem izdelku predstavlja odstotek vseh respondentov, ki so izbrali določen tip izdelka, posamezni respondent je lahko izbral več izdelkov.

Glavna razloga za nakup po spletu sta nižje cene in večja izbira. Nižje cene je tako navedlo več kot 80% respondentov, dobrih 60 % pa je navedlo tudi večjo izbiro ter dostop do blagovnih znamk, ki jih sicer v Sloveniji ni (Slika 40). Med »ostalimi razlogi« pa so potrošniki navajali še sledeče:

- ceneje, priročneje, hitreje
- e-knjig pač ni pri nas oz. jih je zelo malo in ker berem v več jezikih je to idealen nakup.
- ker imam dostop do izdelkov, ki jih v Sloveniji ne dobim
- Ker vem da so izdelki originalni
- lažji nakup brez obiska trgovine, porabiš manj časa
- ni vrst pred blagajno, ni težav s parkirišči, prihranek časa
- oddaljenost trgovine
- poceni poština, lažje plačilo, kar prodajajo je na zalogi, manj zajebovanja
- zaradi komuniciranja med stranko in prodajalcem

Slika 40: Razlogi za nakupovanje po spletu

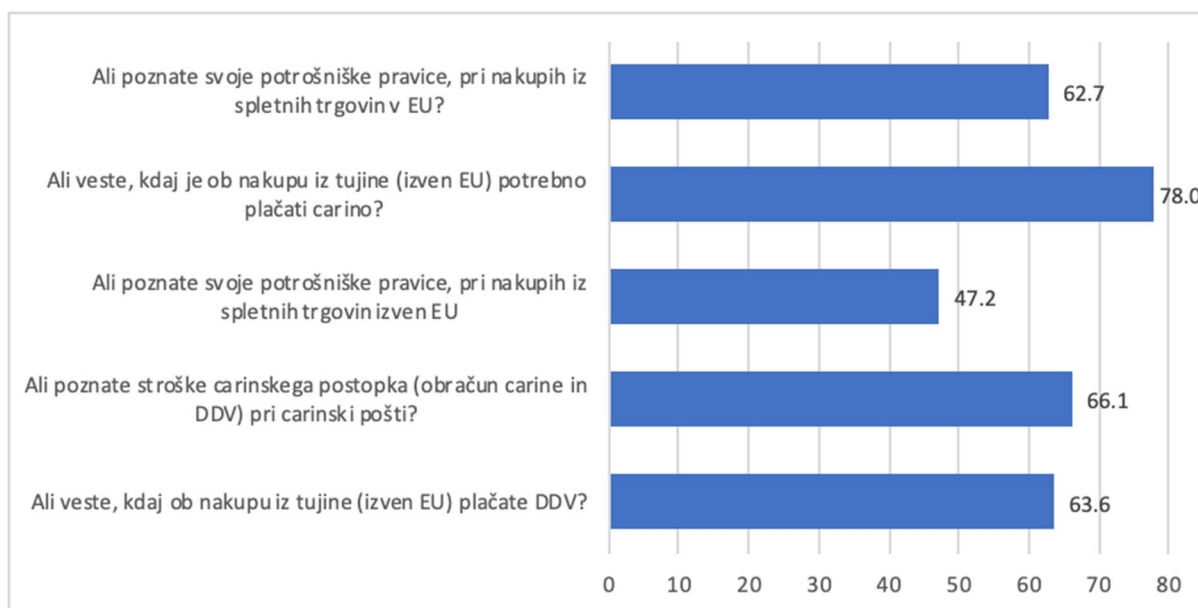


Potrošniki so po svojem mnenju zelo dobro izobraženi glede svojih pravic (Slika 41). Najbolje so seznanjeni z obveznostjo plačila carine in carinskih postopkov ter DDV. Skoraj 80 % respondentov pravi, da vedo, kdaj je ob nakupu iz tujine potrebno plačati carino, dve tretjini pa jih navaja, da pozna stroške carinskega postopka pri carinski pošti. Ti odstotki so zelo visoki. Slaba polovica pa pozna svoje potrošniške pravice, ki jih imajo pri nakupu v spletnih trgovinah izven EU.

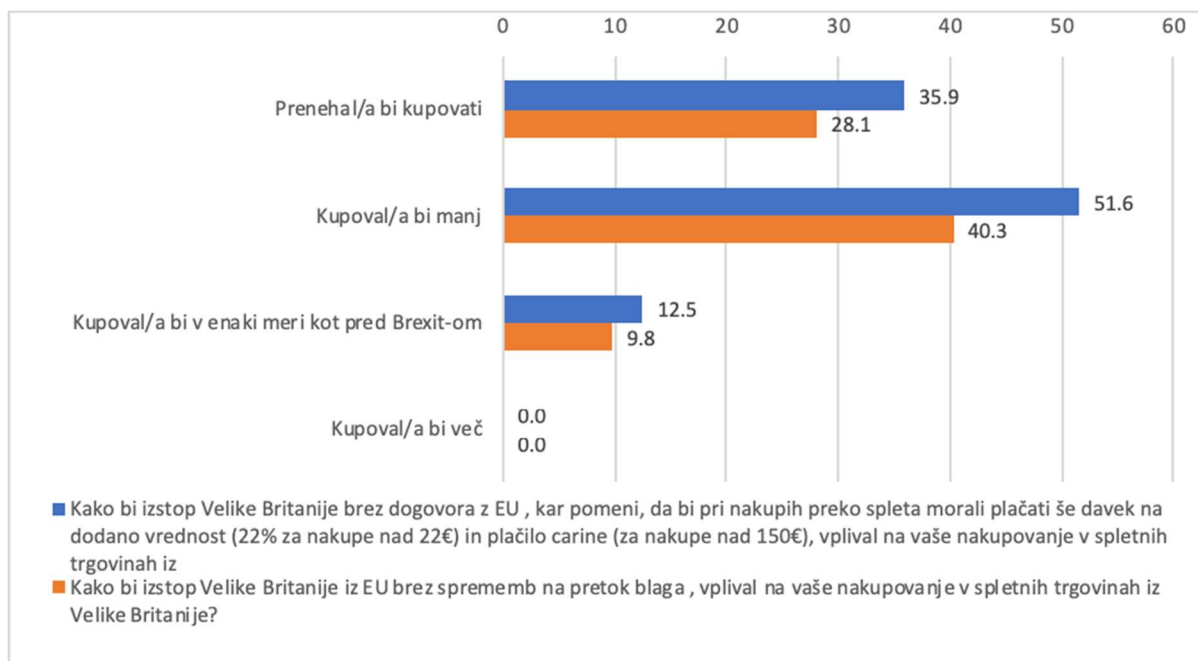
Brexit bi vplival na spletno trgovino, saj bi zmanjšal pogostost nakupov, pri približno 30% potrošnikov pa bi povzročil celo prenehanje nakupov v Veliki Britaniji. Analizirali smo dve možnosti – da je potrebno plačati DDV in carino (22 % za zneske nad 22 evrov in carino za zneske nad 150 evrov) ter situacijo, da pretočnost ostane ista (ni DDV in carine), vseeno na Združeno kraljestvo izstopi iz EU. Tudi če ne bi prišlo do dodatnih stroškov carine in DDV, bi

kar 40 % respondentov zmanjšalo pogostost nakupov, skoraj 30 % pa bi prenehalo kupovati v Veliki Britaniji. Če bi morali plačati carino in DDV, pa bi se delež tistih, ki bi kupovali manj, dvignil čez 50 %, delež tistih, ki bi prenehali, pa na 36 % (Slika 42). Kar 90 % vseh repondentov kot glavni razlog navaja višje stroške nakupa (carina, davek, višja poštnina), četrtnina jih navaja kot razlog tečajne spremembe, petina pa daljši čas dostave.

Slika 41: Poznavanje potrošniških pravic: odstotek respondentov, ki za posamezno pravico pravi, da jo pozna



Slika 42: Vpliv Brexita na pogostost nakupov v spletnih trgovinah iz Velike Britanije

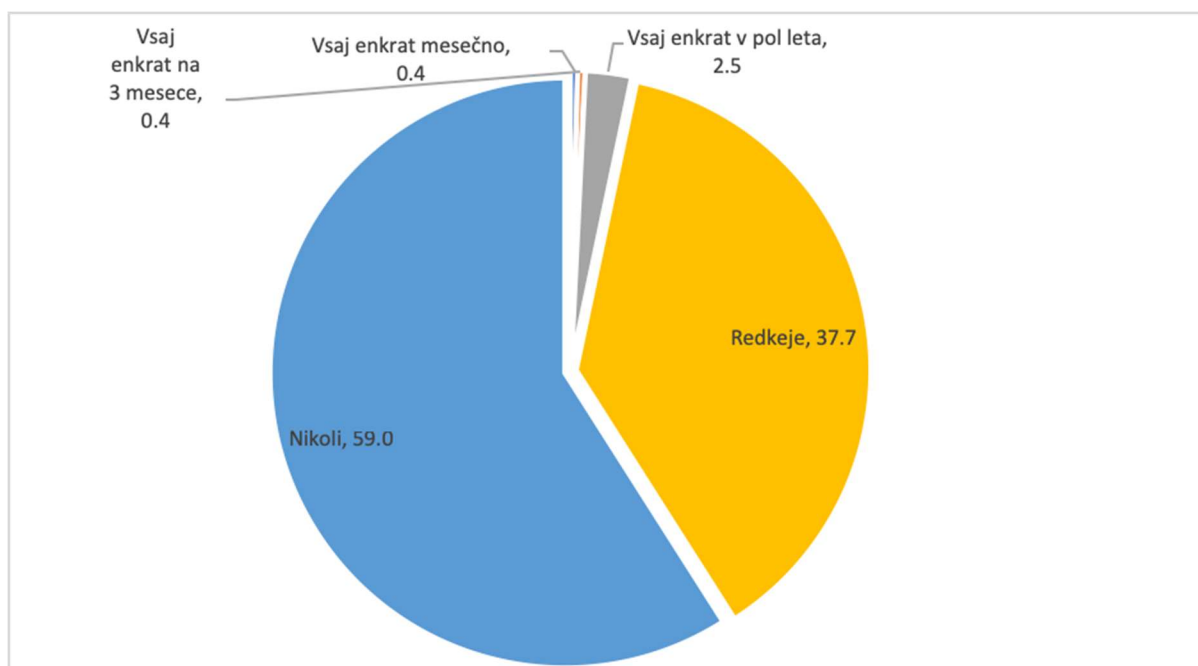


7.5. POTOVANJA, IZOBRAŽEVANJE IN DELO V TUJINI TER VPLIV BREXIT

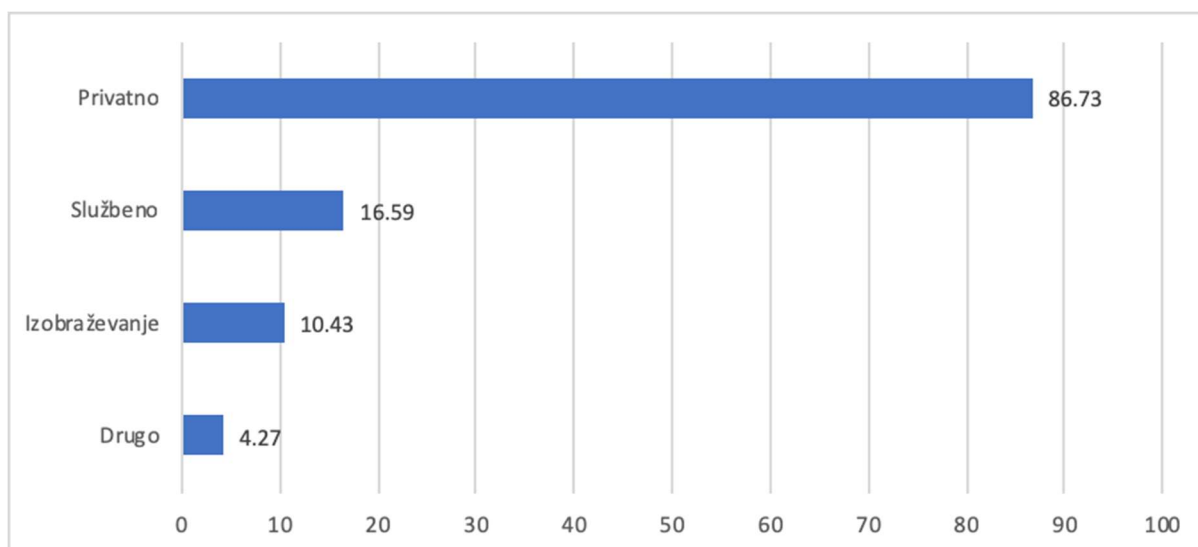
7.5.1. Potovanja

Respondenti redko potujejo v Veliko Britanijo, manj kot 1 % skupaj jih potuje na tri mesece enkrat ali pa več, 2,5% jih potuje vsaj enkrat v pol leta, kar 60 % pa nikoli. Tisti, ki potujejo v Veliko Britanijo, potujejo predvsem zaradi privatnih razlogov (takih je bilo 183, kar predstavlja 87 % vseh respondentov), sledijo službeni razlogi. Med ostalimi razlogi so navedeni še družinski razlogi, turizem (kar je pravzaprav zasebni razlog).

Slika 43: Pogostost potovanj v Veliko Britanijo



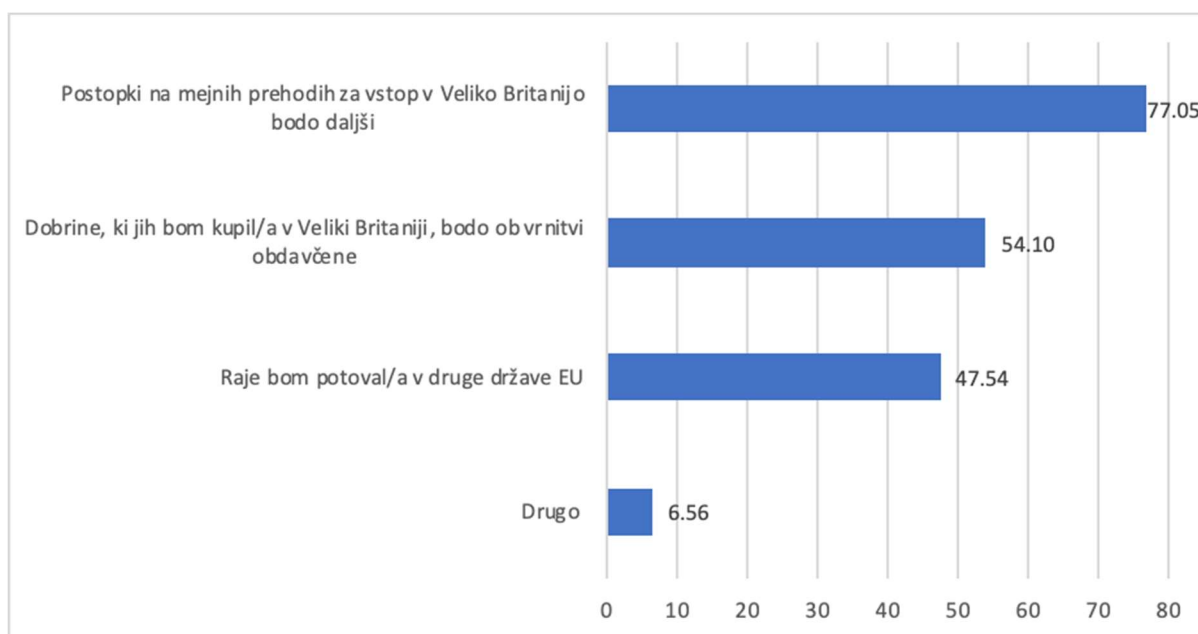
Slika 44: Razlogi za potovanje v Veliko Britanijo



Brexit bi lahko zmanjšal interes za potovanje v Veliko Britanijo. Glavni razlog so postopki na meji ter obdavčitev tam kupljenih drobin. Namesto potovanja v Veliko Britanijo bodo respondenti raje potovali v druge države EU. Med ostalimi možnostmi so navedli posamezniki še:

- letalski transferji bodo še bolj komplicirani,
- manj znancev bo tam stanovalo, tako da bo manj razloga za obisk,
- negotovost,
- potreben potni list.

Slika 45: Razlogi za spremembo potovalnih navad po Brexitu



7.5.2. Študij

Mobilnost študentov je vedno večja. Ker je študij na eni od priznanih univerz v Veliki Britaniji lahko privlačen tudi za slovenske študente, smo postavili tudi nekaj vprašanj v zvezi s študijem. Na vprašanja je odgovorilo zgolj 8 potencialnih študentov, zato ne bomo prikazali odstotkov, pač pa samo število odgovorov. Kakršnekoli analize na tako majhnem vzorcu ne bi imele smisla.

Samo 39 respondentov je odgovarjalo na vprašanja o izobraževanju, pri čemer se nihče ne izobražuje v Veliki Britaniji, samo eden od njih pa se namerava v prihodnosti tam izobraževati. Na vprašanje o tem, kako bi Brexit lahko vplival na izobraževanje, je odgovarjalo osem posameznikov, odgovore prikazuje

Tabela 24. Med drugimi odgovori je bilo omenjeno »*Verjetno bo oteženo/dražje vpisovanje za tuje državljane*«.

Tabela 24: Razlogi za negativen vpliv Brexita na odločitev o študiju v Veliki Britaniji

	Neizbrano	Izbrano	Skupaj
Študij se bo podražil	3	5	8
Po Brexitu ne bom imel/a urejenega študentskega statusa v Veliki Britaniji	3	5	8
Raje bom študiral/a v drugih države EU	4	4	8
Subvencije za študij v Veliki Britaniji bodo nižje	2	6	8
Drugo (vpišite kaj):	7	1	8

7.5.3. Delo v Veliki Britaniji

Delo v tujini je lahko zanimiva priložnost za karierni razvoj. Med respondenti je trenutno le ena oseba, ki trenutno dela v Veliki Britaniji. Brexit naj ne bi imel vpliva na zaposlitev v Veliki Britaniji. Zato na vprašanja o morebitnem negativnem vplivu Brexita na zaposlitev v Veliki Britaniji nismo prejeli odgovorov.

7.6. POVZETEK GLAVNIH UGOTOVITEV

V Tabela 25 podajamo glavne ugotovitve ankete med potrošniki.

Tabela 25: Povzetek glavnih ugotovitev ankete med potrošniki.

Področje	Poudarki
Poznavanje Brexita	<ul style="list-style-type: none"> - Zelo dobro - 80% respondentov Brexit pozna dobro ali zelo dobro (starejši, bolj izobraženi, višji dohodek)
Vpliv Brexita na gospodarstvo	<ul style="list-style-type: none"> - Izrazito negativne vpliv na gospodarstvo ZK (86% zelo negativen ali negativen) - Zelo negativne vpliv na gospodarstvo EU (78% zelo negativen ali negativen) - 60% pričakuje negativne vpliv na slovensko gospodarstvo - 30% pričakuje negativne vpliv na place in zaposlenost v Sloveniji nasploh
Vpliv Brexita na njihovo zaposlitev in njihove plače	<ul style="list-style-type: none"> - Samo 12% pričakuje negativen vpliv na lastno zaposlitev - Manj kot 15% jih pričakuje negativne vpliv na lastno plačo
Nakupne navade in vpliv Brexita na nakupovanje	<ul style="list-style-type: none"> - Spletne nakupi pomembni v Sloveniji, ostalih državah EU, Kitajska - ZK in ZDA bisteno manj pomembna trga - Najpogosteje se kupuje tehnične izdelke (v Sloveniji, Kitajskem) in oblačila ter obutev (ostale EU, VB, tudi Kitajska, ZDA) - Kupujejo po spletu zaradi nižjih cen in večje izbire - Svoje pravice poznajo zelo dobro, še najmanj potrošniške pravice pri nakupih izven EU (te pozna vseeno kar 47% respondentov) - Zaradi Brexita bi kupovali manj v spletnih trgovinah v ZK (40-50%, odvisno od načina Brexita) ali bi prenehali kupovati (28-35%, odvisno od načina Brexit)
Potovanja	<ul style="list-style-type: none"> - Potovanja malo pomembna - Večinoma privatni razlogi za potovanja - Zaradi Brexita bi potovali manj
Študij	<ul style="list-style-type: none"> - Manj interesa zaradi manj ugodnega položaja naših študentov - Število relevantnih respondentov premajhno za globljo analizo
Delo	<ul style="list-style-type: none"> - Število relevantnih respondentov premajhno za globljo analizo

8. LITERATURA

1. Booth, Howarth, Persson, Ruparel in Swidlicki (2015): What if...?The Consequences, challenges & opportunities facing Britain outside EU. Open Europe Report 3/2015.
2. Boyer I. & A. Schuschny (2010). Quantitative assessment of a free trade agreement between ASEAN and the European Union, Statistics and Economic Projections Division Natural Resources and Infrastructure Division.
3. Brexit adds to gloom over long-term growth prospects. (2017). *Economic Outlook*, 41(1), 5–11. <https://doi.org/10.1111/1468-0319.12257>
4. CitizensAdvice. (2018). *Brexit: the outlook for consumers: A briefing note by Citizens Advice*. Retrieved from CitizensAdvice website: <https://www.citizensadvice.org.uk/Global/CitizensAdvice/Consumer%20publications/Brexit%20-%20the%20outlook%20for%20consumers.pdf>
5. Ciuriak, Dadkhan in Xiao (2017): Brexit Trade Impacts: Alternative Scenarios. Ciuriak Consulting
6. CNBC. (2018, December 26). British business leaders' confidence sinks as Brexit looms: Survey. Retrieved April 9, 2019, from <https://www.cnbc.com/2018/12/27/british-business-leaders-confidence-sinks-as-brexit-looms-survey.html>
7. Damijan, J., Kostevc, Č., & Redek, T. (2018). Sektorska analiza predvidenih posledic trgovinskih sporazumov EU- Mercosur in EU-Japonska. CPOEF.
8. Damijan, J., Kostevc, Č., & Redek, T. (2018). *Sektorska analiza predvidenih posledic trgovinskih sporazumov EU-Mercosur in EU-Japonska*. CPOEF.
9. Damijan, J., Kostevc, Č., & Redek, T. (2019). Sektorska analiza predvidenih posledic trgovinskih sporazumov z izbranimi državami ASEAN. CPOEF.
10. Damijan, Kostevc, Redek (2014): Vpliv Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) na slovensko gospodarstvo. CPOEF.
11. DeFranzo, S. (2011). Difference between qualitative and quantitative research. Retrieved January 28, 2019, from <https://www.snapsurveys.com/blog/qualitative-vs-quantitative-research/>
12. Deloitte. (2017). *The Deloitte Consumer Review: The Brexit consumer*. Retrieved from <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/uk/Documents/consumer-business/deloitte-uk-the-deloitte-consumer-review-the-brexit-consumer.pdf>
13. Deloitte. (2019). Brexit Impact on Consumer Spending. Retrieved May 13, 2019, from Deloitte United States website: <https://www2.deloitte.com/us/en/pages/consumer-business/articles/brexit-impact-on-consumer-products.html>
14. Dhingra S., Ottaviano G., Sampson T. and Van Reenen J. (2016): The consequences of Brexit for UK trade and living standards. CEPR Paper Brexit 02
15. Dun&Bradstreet. (2018). *UK SMEs: Brexit and Beyond*. Retrieved from <https://www.dnb.co.uk/content/dam/english/business-trends/creativeux-997-uk-sme-report-2028-pdf-final.pdf>
16. ECORYS (2009): Trade Sustainability Impact Assessment of the FTA between the EU and ASEAN Final Report Volume I - Main Findings and Recommendations. Client European Commission, Directorate General for Trade
17. Emerson M., Busse M, Di Salvo M, Gros D., Pelkmans J. (2017): An Assessment of the Economic Impact of Brexit on the EU27, CEPS for DG Internal policies
18. Erken, H., Hayat, R., Prins, C., Heijmerikx, M., & de Vreede, I. (2018). Measuring The Permanent Costs of Brexit. *National Institute Economic Review*, 244(1), R46–R55. <https://doi.org/10.1177/002795011824400114>
19. Eurostat. (2018). Eurostat Database. Retrieved from <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database>
20. Galvin, R. (2015). How many interviews are enough? Do qualitative interviews in building energy consumption research produce reliable knowledge? *Journal of Building Engineering*, 1, 2–12. <https://doi.org/10.1016/j.jobe.2014.12.001>

21. Galvin, R. (2015). How many interviews are enough? Do qualitative interviews in building energy consumption research produce reliable knowledge? *Journal of Building Engineering*, 1, 2–12. <https://doi.org/10.1016/j.jobe.2014.12.001>
22. Global Counsel. (2015). *BREXIT: the impact on the UK and the EU*. Retrieved from https://www.global-counsel.co.uk/sites/default/files/special-reports/downloads/Global%20Counsel_Impact_of_Brexit.pdf
23. Hertel T.W. in M.E. Tsigas (1997): The Structure of GTAP. V T.W. Hertel (ed.), *Global Trade Analysis: Modeling and Applications*, Cambridge University Press, 1997.
24. HM Government (2018): EU Exit. Long-term economic analysis. Presented to Parliament by the Prime Minister by Command of Her Majesty
25. HM Treasury (2016): HM Treasury analysis: the long-term economic impact of EU membership and the alternatives. Presented to Parliament by the Chancellor of the Exchequer by Command of Her Majesty
26. Kierzenkowski R., Pain N., Rusticelli E., Zwart S.(2016): The Economic Consequences of Brexit: A Taxing Decision. OECD Economic policy paper 16/2016
27. Kirsti Malterud, Volkert Dirk Siersma, & Ann Dorrit Guassora. (2015). Sample Size in Qualitative Interview Studies: Guided by Information Power. *Qualitative Health Research*, 26(13), 1753–1760. <https://doi.org/10.1177/1049732315617444>
28. Kirsti Malterud, Volkert Dirk Siersma, & Ann Dorrit Guassora. (2015). Sample Size in Qualitative Interview Studies: Guided by Information Power. *Qualitative Health Research*, 26(13), 1753–1760. <https://doi.org/10.1177/1049732315617444>
29. Latorre, María C. and Olekseyuk, Zoryana and Yonezawa, Hidemichi, Trade and FDI-Related Impacts of Brexit (April 25, 2018).
30. Lewis, L. (2019). *The Brexit Effect*. Retrieved from <https://www.instituteforgovernment.org.uk/sites/default/files/publications/brexit-snapshot-final-web-vb.pdf> website: <https://www.instituteforgovernment.org.uk/sites/default/files/publications/brexit-snapshot-final-web-vb.pdf>
31. Malcolm, G. (1998). Adjusting Tax Rates in the GTAP Data Base (GTAP Technical Paper No. 12). Purdue University, West Lafayette, IN: Global Trade Analysis Project (GTAP).
32. ÖFSE (2018): The economic and social effects of the EU Free Trade Agreement with Vietnam (avtorji: J. Grumiller, W. Raza, C. Staritz, B. Tröster, R. von Arnim, H. Grohs), Research Report 8/2018
33. Ottaviano, Gianmarco I.P. and Pessoa, João Paulo and Sampson, Thomas and Van Reenen, John Michael, The Costs and Benefits of Leaving the EU (May 13, 2014). CFS Working Paper No. 472.
34. Prašnikar, J., Redek, T., & Koman, M. (2017). Robots among us. Ljubljana: Časnik Finance.
35. Rahel Aichele, Gabriel Felbermayr (2015): Dynamic effects of Brexit for all EU countries. Bartelsmann Stiftung
36. Redek, T., & Oblak, A. (2016). Characteristics of small and medium companies in Slovenia, export, innovation and growth. In *Removing the barricades* (pp. 157–180). Časnik Finance.
37. Redek, T., & Oblak, A. (2016). Characteristics of small and medium companies in Slovenia, export, innovation and growth. In *Removing the barricades* (pp. 157–180). Časnik Finance.
38. Redek, T., Čater, T., Čater, B., & Černe, M. (2018). Industrija 4.0 v Sloveniji. Ekonomska fakulteta: mimeo.
39. Redek, T., Čater, T., Čater, B., & Koman, M. (2018). Digitalni šampion ali začetnik? Retrieved October 10, 2018, from <http://efnet.si/2018/08/digitalni-sampion-ali-zacetnik/>
40. Redek, T., Domadenik, P., Cepec, J., Kostevc, Č., Bavdaž, M., & Godnov, U. (2017). Vpliv zasebnih agencij za zaposlovanje na trg dela v Sloveniji. Vmesno poročilo o raziskavi. CPOEF in Ekonomska fakulteta.

41. Redek, T., Domadenik, P., Cepec, J., Kostevc, Č., Bavdaž, M., & Godnov, U. (2017). *Vpliv zasebnih agencij za zaposlovanje na trg dela v Sloveniji. Vmesno poročilo o raziskavi*. CPOEF in Ekonomska fakulteta.
42. Rojas-Romagosa Hugo (2016): Trade effects of Brexit for the Netherlands. CPB Background document
43. Simionescu, M., Bilan, Y., Smrčka, L., & Vincúrová, Z. (2017). The effects of European economic integration and the impact of brexit on the UK immigrants from the CEE countries. *E a M: Ekonomie a Management*, 20(1), 29–46. <https://doi.org/10.15240/tul/001/2017-1-003>
44. SURS. (2019). *SI-STAT podatkovni portal*. Retrieved from www.stat.si
45. SURS. (2019). SI-STAT podatkovni portal. SURS (Statistični urad RS). Retrieved from www.stat.si.
46. Tetlow, G., & Stojanovic, A. (2018). *Understanding the economic impact of Brexit* (p. 80). Retrieved from Institute for Government website: <https://www.instituteforgovernment.org.uk/sites/default/files/publications/2018%20ifG%20%20Brexit%20impact%20%5Bfinal%20for%20web%5D.pdf>
47. Vandebussche, Connell in Simons (2017): Global value chains, trade shocks and jobs: an application to Brexit. KU Leuven Discussion Paper DPS 17.13.
48. YouGov. (2019). Brexit: Consumer Impact. Retrieved May 13, 2019, from <https://yougov.co.uk/topics/resources/articles-reports/2019/03/06/brexit-consumer-impact>